

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 27
Частина 1



Одеса
2018

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

Іртищева 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

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Ситнік І.В. – 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

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

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.

Науковий журнал індексується у наукометричній базі **Index Copernicus**.

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 3 від 26.03.2018 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», 2018

ЗМІСТ

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

Ганський В.О. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ОСВОЄННЯ ІСТОРІКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ.....	5
---	----------

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

Боярчук А.І. ГЛОБАЛЬНА РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК МЕГАТРЕНД ФРАГМЕНТАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА.....	11
---	-----------

Гаврилко Т.О., Гавриленко А.В. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ НИЗЬКОТАРИФНИХ АВІАКОМПАНІЙ НА РИНКУ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ.....	15
---	-----------

Мирошниченко А.С. МОЖЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПІІ: ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	20
---	-----------

Пилип'як О.В., Лабунець О.О. РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОГО РЕГІОНУ.....	24
---	-----------

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

Бурбан О.В., Кривов'язюк І.В. ВПЛИВ ТУРБУЛЕНТНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ.....	29
---	-----------

Глубіш Л.Я. СФЕРА ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ВЗАЄМОДІЇ ЗАІНТЕРЕСОВАНИХ СТОРІН.....	34
---	-----------

Длугопольська Т.І. РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ТА ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СОЦІАЛЬНІЙ АДАПТАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ВПО У ПРИЙМАЮЧІ ГРОМАДИ В УКРАЇНІ.....	39
---	-----------

Дубина М.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ ДО УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ.....	46
---	-----------

Іванова Н.С. ЗАГРОЗИ РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ.....	50
--	-----------

Карпенко О.О. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ.....	54
--	-----------

Киш Л.М. ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЯКОСТІ ТА ДОСТУПНОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ.....	59
--	-----------

Коваль В.В. СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ	63
---	-----------

Котелник А.П., Мовилэ І.В. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И УРОВЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА ТРУДА СТРАН ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА: ПРИМЕР МОЛДОВЫ И УКРАИНЫ	68
--	-----------

Курмаєв П.Ю., Павліщій Д.О. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА: БЮДЖЕТНИЙ ТА ФІСКАЛЬНИЙ АСПЕКТИ.....	74
--	-----------

Москвіченко І.М., Стаднік В.Г. РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ.....	78
---	-----------

Пелех О.Б. ЦИКЛІЧНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ.....	85
--	-----------

Сидоров О.А. ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ОСНОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	90
---	-----------

Улицкая Н.Ю., Акимова М.С. ТРАНСФОРМАЦІЯ ІНСТИТУТА ОЦЕНКИ НА РЫНКЕ ЗЕМЛИ В РОССИИ.....	95
РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Адлер О.О., Яворська К.Л. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД «МАЯК»	101
Гаркуша В.О., Ершова Н.Ю. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА.....	106
Гірна О.Б., Гаєва Л.І., Кобиліух О.Я. ДИФЕРЕНЦІАЛЬНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ СПОЖИВЧОЇ ЛОЯЛЬНОСТІ.....	113
Грозовська А.С., Гук О.В. ФАКТОРИ ПЕРСПЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РИНКУ ПИТНОЇ ВОДИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА (ТОВ «КОМПАНІЯ СУБОС»).....	117
Жовковська Т.Т. СИСТЕМНО-РЕФЛЕКСИВНИЙ ПІДХІД ДО КОНТРОЛЮ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	123
Захарчин Г.М., Космина Ю.М. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ.....	129
Заяц О.В. ВПЛИВ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ У ПЛОЩИНІ КОНТРОЛІНГУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ.....	133
Іванов В.Б. ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОМПЛАЄНС У ПІДПРИЄМСТВАХ ТРАНСПОРТУ ТА ЛОГІСТИКИ.....	139
Киричок О.В. АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «БЕЄВЕ» ЛИПОВОДОЛИНСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	144
Колесник М.В., Сібрук В.Л., Каракай А.О. МЕТОДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ КОМПЛЕКСОМ ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ.....	150
Вінцюк Т.В., Кривов'язюк І.В. ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПРОВІДНИХ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ КОРПОРАЦІЙ СВІТУ.....	157
Павликівська О.І., Марущак Л.І. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФАКТОРИ ЇХНЬОГО ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	163
Мужев О.О. МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ.....	167
Худолей В.Ю., Гречко А.В. ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ЗАСАД СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ.....	173
Марчишинець С.М. ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СФЕРІ ЗАСОБІВ ВИРОБНИЦТВА.....	177
Ханін С.Г. ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЕНДОГЕННИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНІВ.....	184
Баранова В.В. МЕТОДИЧНА БАЗА ОЦІНЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	187
Соломонова Л.В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ.....	193
Павелко Ю.О. ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	199
Новіков В.В. ЦИФРОВІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: СУЧАСНІ ТРЕНДИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ СУСПІЛЬСТВА.....	204
Новий вид наукових послуг.....	209

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РИНКОВОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ОСВОЄННЯ ІСТОРИКО-КУЛЬТУРНОЇ СПАДЩИНИ

THEORETICAL BASIS OF MARKET ORGANIZATION OF ECONOMIC USE OF HISTORICAL AND CULTURAL HERITAGE

У статті розглянуто основні елементи механізму ринку продуктів історико-культурної спадщини. Визначено, охарактеризовано базові компоненти структури ринку спадщини. Розкрито специфіку продуктів культурної спадщини та їх обслуговуючий характер. Показано особливості концепції маркетингу щодо продуктів спадщини. Виявлено межі комерціалізації історико-культурної спадщини.

Ключові слова: історико-культурна спадщина, комерціалізація спадщини, ринок продуктів спадщини, ресурси історико-культурної спадщини, маркетинг історико-культурної спадщини.

В статье рассмотрены основные элементы механизма рынка продуктов историко-культурного наследия. Определены, охарактеризованы базовые компоненты структуры рынка наследия. Раскрыты специфика продуктов культурного наследия и их обслуживающий характер. Показаны особенности концепции маркетинга в

отношении продуктов наследия. Выявлены пределы коммерциализации историко-культурного наследия.

Ключевые слова: историко-культурное наследие, коммерциализация наследия, рынок продуктов наследия, ресурсы историко-культурного наследия, маркетинг историко-культурного наследия.

The article presents the main elements of the mechanism of the market of products of historical and cultural heritage. In article defined and characterized the basic components of the heritage market structure are. The text highlights the specificity of cultural heritage products and their service characters are revealed. The paper describes the features of marketing concept in relation to heritage products are shown. The article revealed limits of commercialization of historical and cultural heritage are.

Key words: historical and cultural heritage, heritage commercialization, market of heritage products, historical and cultural heritage resources, marketing of historical and cultural heritage.

УДК 338.467.6

Ганський В.О.

к.е.н., к.і.н, доцент, керівник центру туризму
Мінський інститут підприємницької діяльності

Постановка проблеми. Історико-культурна спадщина сьогодні виступає важливим фактором соціально-економічного розвитку як окремих локальних спільнот, так і цілих країн. Його ефективно економічне освоєння та використання господарського потенціалу може забезпечити розвиток багатьох сфер місцевої економіки, його ревіталізація стає одним з імпульсів соціального підйому, джерелом локального економічного розвитку. Сьогодні історико-культурна спадщина вже не сприймається в економіці як неліквідний баласт, а трансформується в специфічний економічний ресурс, новий фактор господарського життя та важливий індикатор соціально-економічного розвитку всього суспільства. Однак до теперішнього часу в спеціалізованій економічній науковій літературі цьому явищу ще не приділено належної уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомі фахівці з економіки культури неодноразово звертались у своїх дослідженнях до тематики економічного використання історико-культурної спадщини. Серед них слід назвати таких, як А. Мігноса (A. Mignosa), І. Ріццо (I. Rizzo), Б. Фрей (B. Frey), В. Гінзбург (V. Ginsburg), В. Баумоль (W. Baumol), Д. Тросбі (D. Throsby). Привертають до себе увагу роботи у цій сфері А. Клемера (A. Klamer), М. Шустера (M. Schuster), Б. Сімена (B. Seaman), Дж.

Сноуболла (J. Snowball), Ф. Бенаму (F. Benhamou) та інших науковців. Окремим аспектам економіки культурної спадщини присвячені роботи А.Я. Рубінштейна, В.Ю. Музичук, Ю.А. Веденіна, А.А. Високовського та інших вчених. Проте їхні дослідження стосувалися переважно питань економічного функціонування сфери культури загалом, широко трактованої культурної спадщини як елементу соціальної сфери без глибокого аналізу його економічного потенціалу. У зв'язку ж з актуалізацією питань пошуку нових нетрадиційних ресурсів сталого розвитку національної економіки, питань збереження та ревіталізації історико-культурної спадщини таке дослідження видається актуальним та необхідним.

Постановка завдання. Метою статті є визначення теоретичних основ ринкової організації економічного освоєння історико-культурної спадщини на основі сучасних досягнень економічної теорії та практики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг робить можливою ринково орієнтовану активізацію потенціалу історико-культурної спадщини. За маркетингового підходу продуктом є все, що може бути предметом ринкового обміну. Поняття продукту тут не слід ототожнювати лише з матеріальними об'єктами. Це може бути як

предмет, так і послуга, місце, організація, ідея. Багато сучасних продуктів насправді є композицією матеріальних і нематеріальних елементів, а умовою їх ринкового успіху є ефективна здатність задоволення потреб покупців. Тому продукт розглядається як «пучок вигод» або «пакет цінностей» для конкретного покупця. Він під час купівлі керується кількома важливими для нього властивостями товару, які становлять його стрижень або так зване ядро переваг. Нині оференти товарів та послуг постачають вже не так звані чисті продукти, а різноманітно сформовані набори корисностей, що найбільш повно відповідають смакам і перевагам покупців. Продукт є не статичною категорією, а об'єктом з відносно складною та мінливою в часі структурою. Механізми конкуренції визначає те, що елементи розширеного продукту стають стандартними компонентами продукту реального, а продавці повинні постійно думати про продукт потенційний, що включає в себе все, що може бути привабливим та залучити покупця. Ці дії є прерогативою винахідництва, наслідування та адаптації. Таким чином, сучасний продукт на ринку є продуктом винахідливості, одночасно сам її стимулює [2, с. 22–24].

Ресурси історико-культурної спадщини, які містять як матеріальні, так і нематеріальні елементи, що з'єднують безліч компонентів і значень, є відмінною базою для створення продуктів на ринку. Багатомірність цього ресурсу визначає його податливість до будь-яких спроб маркетингового моделювання. Соціально-економічна трансформація кінця ХХ ст. викликала зміни в підходах до ресурсів минулого. У ринковій економіці продукти спадщини мають свій економічний вимір, а також, як і інші ресурси, повинні підлягати не тільки адмініструванню, але й перш за все управлінню. Потенціал ресурсів історико-культурної спадщини майже необмежений з точки зору можливостей створення нових продуктів і навіть формування нових ринків (тобто інновацій в галузі історико-культурної спадщини). Добрі оференти історико-культурної спадщини задовольняють наявні потреби, але тільки кращі з них створюють нові ринки. Такі дії випереджають поточні потреби і дають певну конкурентну перевагу.

Цей прихований в історико-культурній спадщині економічний потенціал може і повинен бути використаний в економічній системі. Це впливає з необхідності охорони ресурсів минулого. Утримання пам'ятника як музейного експоната – це найпростіший, але водночас найбільш ефективний спосіб його збереження. Однак практика показує, що таким чином можна зберегти лише невелику частину ресурсів. Іншим ресурсам необхідно надати певну функцію, без якої вони просто загинуть. Більш того, багато дослідників історико-культурної спадщини стверджують, що найбіль-

ший успіх в охороні – це фактичне використання цієї спадщини, близьке до його первісного призначення. Обсяг і способи використання його як продукту залежать, безсумнівно, від розміру культурних ресурсів, їх рідкості, стану, необхідності врахування норм охорони, допустимої граничної пропускну здатності, збереження автентичності, а також від рівня культурної свідомості громадськості та місцевих органів влади [4, с. 18–21].

Практично в кожній місцевості або місті є якийсь ресурс історико-культурної спадщини. За значного накопичення історико-культурних ресурсів вони можуть стати частиною туристичної пропозиції. У створенні такого продукту найбільшу питому вагу має інтерпретація ресурсів. Саме ця інтерпретація і свого роду «упаковка» продукту, що виникає з неї, набувають і набуватимуть в майбутньому значення. На цю тенденцію вказує досвід західних країн, а також вітчизняна практика (наприклад, музей як просте зібрання експонатів і цей же музей як організований фрагмент минулої епохи матимуть різну туристичну привабливість) [7, с. 25–39].

Специфіка розробки продуктів історико-культурної спадщини полягає також у тому, що відправною точкою в цьому процесі стають на одному рівні потреби споживача (власника або користувача) та наявні культурні ресурси (вони існують об'єктивно). Це відрізняє спадщину від інших продуктів на ринку, де відправною точкою є аналіз потреб споживачів. Водночас у разі спадщини ми маємо справу з індивідуалізованим способом споживання її ресурсів. В жодній іншій галузі зв'язок «продукт – покупець – продукт – споживач» не настільки гетерогенний, різноманітний, не настільки визначається власною унікальністю. Суб'єктивне сприйняття приводить до того, що один і той же продукт, переглянутий, відвіданий, прослуханий різною аудиторією, яка має різні компетенції у сприйнятті мистецтва, несе кожного разу різний зміст. Більш того, цей об'єкт історико-культурної спадщини кожного разу дає інший, новий набір благ, який залежить від зовнішніх (погода, освітлення, екскурсійний супровід) і внутрішніх умов (настрій споживача, рівень компетенції). Продукти культурної спадщини релятивні щодо інших, аналогічних, виготовлених в тому ж стилі, в тому ж епосі. Це дає змогу здійснити об'єктивне оцінювання цих продуктів і приводить до того, що вони стають по відношенню один до одного конкурентними. Конкурентні переваги можуть посилювати різні процедури оферентів, наприклад внесення у Список всесвітньої спадщини ЮНЕСКО, внесення в національний список пам'яток історії та культури, включення в туристичний маршрут.

Продукти історико-культурної спадщини є комплементарними, що приводить до того, що придбання одного з них породжує у споживача

бажання ознайомитися з наступними. Ця залежність, джерело якої криється в потребах споживачів, лежить в основі створення таких продуктів, як тематичні маршрути щодо ознайомлення з об'єктами культурної спадщини або реконструкції важливих історичних подій, адже саме по собі відвідування історичних місць нині вже не є достатнім для туристів. Зате, на відміну від інших ринкових продуктів, субституційність спадщини як завдяки її унікальності з точки зору ринкової пропозиції, так і через дуже індивідуальний процес споживання з точки зору попиту породжує дисонанс між оригіналом і субститутом, що відчувається споживачами. Технічний і цивілізаційний прогрес сприяє презентації одних і тих же об'єктів спадщини в різній технічній формі, наприклад концерт у живому виконанні і та ж сама музика, записана на електронних носіях, колекції живопису, пропоновані до огляду безпосередньо в музеї та у вигляді цифрових матеріалів. У кожному з цих випадків ми маємо справу з іншим продуктом, а основою диференціації стає тут тип контакту (прямий чи непрямий) з ресурсом, що генерує різні емоції, духовні переживання і почуття естетичної насолоди. Вибір технічної форми продукту є питанням смаку і переваг споживачів, які також відчують вплив соціально-економічних умов.

Специфічною особливістю ринку об'єктів історико-культурної спадщини є їх значною мірою нематеріальний, а отже, обслуговуючий характер. Відвідування пам'яток, участь у концертах, перебування в музеях – це споживання послуг, що надаються в даний момент часу. Таким чином, ми маємо справу зі збігом у часі виробництва і споживання, оскільки послуги не можна ні зберігати, ні накопичувати, ні переміщати в часі і просторі, більш того, їх не можна набувати у власність, можна отримати лише право користування ними. Таким чином, існує можливість багаторазового створення таких продуктів, в основі яких будуть лежати одні й ті ж матеріальні ресурси. Якість пропозиції в цьому разі сприймається і оцінюється через призму кваліфікації персоналу (безпосередніх постачальників послуг).

Для деяких об'єктів культурної спадщини (особливо для колишніх індустріальних та військових об'єктів), що сприймаються економічним і соціальним баластом, необхідністю, навпаки, стає створення на їх основі таких продуктів, які знову стануть сукупністю благ як для споживачів, так і для місцевих громад. Прикладами тут можуть бути індустріальний комплекс в Ессені Рурської області (Німеччина), соляна шахта у Величці, а також шахтарський скансен гірничодобувної промисловості «Королева Луїза» і музей під відкритим небом «Гвідо» в Забже (Польща) [3, с. 19–24], історико-культурний комплекс «Замок Радомисль» (Україна).

Історико-культурна спадщина – це сукупний економічний потенціал. Однак існують чіткі кордони і бар'єри ринкового освоєння його ресурсів. Вони виникають за необхідності захисту історико-культурної спадщини і передачі її в хорошому стані майбутнім поколінням. Наприклад, в цьому відношенні принцип рівності між поколіннями накладає на сучасних власників об'єктів спадщини необхідність сталого управління ним так, щоб її ресурси не були виснажені або спотворені надмірним сучасним споживанням. Таку загрозу має масовий туризм, який часто призводить до деградації культурного простору та безповоротних змін.

Наслідки туризму можуть бути небезпечними як для матеріальних ресурсів (наприклад, історичні об'єкти або території), так і для нематеріальних (наприклад, народні традиції). Під впливом розвитку туризму можуть відбуватися несприятливі зміни в місцевих спільнотах, пов'язані з «імпортом» способу життя і втратою традиційних цінностей та звичаїв. Надмірна комерціалізація часто призводить до того, що туристам пропонується більш рафінована, але менш достовірна версія фольклору, пристосована для подання (часто стереотипного) гостям (наприклад, так звана шароварщина у презентації української історико-культурної спадщини).

В результаті доходить до парадоксу, коли культурна спадщина, яка є основою для туризму, через нього ж і деградує. Включення до складу ринкової пропозиції об'єктів спадщини безконтрольно і в масових масштабах носить риси вандалізму, відповідно, без відпрацьованої стратегії, зрештою, може призвести до значних витрат за непорівнянних короткочасних вигодах. У цьому контексті межею комерціалізації цього потенціалу є його природна пропускна здатність і збереження автентичності передачі.

Комерціалізація спадщини несе загрозу занадто вільного перетворення її об'єктів на продукти ринку. Прикладом тут можуть бути різні реконструкції щодо матеріальних об'єктів минулого або історичних подій. Популярні останніми роками копії стародавніх будівель та споруд, стародавніх поселень або реконструкції битв викликають безліч нарікань щодо їх відповідності реаліям. Часто в таких випадках бачення творця призводить до матеріалізації популярних уявлень (а не наукових досліджень) про минуле із застосуванням сучасних матеріалів і технологій. Такого типу історичні «підробки» часто пропонують сучасні послуги, зокрема концерти, ділові зустрічі, банкети, а також різні види активного відпочинку. Такі заходи, як правило, супроводжуються продажем псевдоісторичних артефактів (пластикових або дерев'яних мечів і булав, рогатих шоломів вікінгів, віночків зі штучних квітів зі стрічками тощо) Таким чином, сконструйовані об'єкти – це

скоріше тип псевдоісторичних парків розваг і карнавалів, ніж максимально правильних копій минулого. Це приклад «діснейлендизації» минулого в комерційних цілях. Вони, щоправда, викликають певний інтерес до історичної спадщини, але, на жаль, показують його в спотвореній формі, тому не дотримуються головних принципів достовірності передачі [1, с. 39–43].

Сучасний технологічний прогрес створює певні можливості підвищення порогів пропускної здатності деяких об'єктів. Триваючий вже протягом багатьох десятиліть процес заміни фізичної реальності віртуальною (зокрема, цифровою) набирає стрімких обертів. Цивілізація цифрових подій (анімація, мультимедійні освітні програми, оцифровка колекцій, комп'ютерні ігри тощо) проникає також у сферу культурної спадщини, що приводить до зміни сприйняття явищ та об'єктів. Ці зміни, безсумнівно, є соціально прийнятними. Установи, які замінюють культ оригіналу методами віртуалізації історії (наприклад, Музей Варшавського Повстання, підземелля Ринку в Кракові), досягають успіху у сфері відвідуваності та сприйняття. Щоправда, в цьому разі споживач отримує трохи інший продукт, але за певних умов доступу і за певного рівня самосвідомості він готовий це прийняти. Ресурси культурної спадщини не є нескінченними, а їх вичерпання відбувається шляхом часткового або повного пошкодження чи зникнення (деградації) [5, с. 135–147].

У маркетинговому відношенні історико-культурна спадщина є призначеним для обміну продуктом, тобто використовується для продажу. Також покупці готові купити цей товар на певних умовах і за певною ціною. Таким чином, існує ринок історико-культурної спадщини, щодо якого необхідно співвіднести основні економічні категорії, такі як пропозиція, попит, ціна, сприйнятливність, ємність, сегментація. Визначення цих понять має велике значення для побудови маркетингової стратегії продуктів історико-культурної спадщини [6, с. 43–52].

Ринок історико-культурної спадщини – це відносини обміну між продавцями, які пропонують для реалізації на ринку продукти, створені на основі цього ресурсу (отже, представляють пропозицію), та покупцями, які виявляють щодо цих продуктів попит за певного рівня цін (які, отже, представляють попит). Таким чином, ринок спадщини – це свого роду процес, в рамках якого продавці і покупці визначають, що і на яких умовах вони збираються продати і купити.

У структурі ринку спадщини можна виділити три основні групи компонентів: 1) елементи суб'єктного характеру, а отже, учасники торгів і покупці продукту культурної спадщини; 2) елементи об'єктного характеру, тобто певний обсяг продуктів, що пропонуються на продаж, попит на

ці продукти та їх вартість; 3) взаємовідносини, що відбуваються як в групі суб'єктивних, як і в групі об'єктивних елементів, а також між цими групами.

Найбільше значення в структурі цього ринку мають відносини між продавцями і покупцями продуктів історико-культурної спадщини. В результаті їх взаємодії відбувається або не відбувається обмінна транзакція у вигляді акту купівлі-продажу конкретного продукту спадщини. Основою цієї транзакції є оцінка обмінної вартості пропонованого блага як продавцем, так і потенційним покупцем. Продавець повинен в цьому разі рахуватися з бар'єром попиту, який не дає змогу піднімати ціни та підтримувати колишній рівень продажів. Оферент повинен враховувати реальний споживчий бюджет покупців, який вони готові витратити на купівлю продуктів історико-культурної спадщини.

Сукупність оферентів порівняно із сукупністю покупців відносно менш численна, але краще орієнтована на ринок. До групи оферентів відносяться всі інституції, залучені у виробництво і розміщення пропозиції спадщини на ринку, безпосередні постачальники послуг (їх продукти мають значною мірою характер послуг), а також різні посередники. Оференти історико-культурної спадщини проводять, як правило, певну політику продажів, яка може приймати форми конкурентної боротьби або співробітництва. Боротьба відбувається в ході конкуренції продавців за витрати покупців (у межах реальної купівельної спроможності). Вона полягає в наданні покупцям більш вигідних умов угоди (цінових та нецінових), ніж ті, які пропонують конкуренти. У конкурентній боротьбі з'являються два мотиви, а саме виграти у ворога (войовнича стратегія) або хоча б відсутність збитковості по відношенню до нього (оборонна стратегія). Результат цієї боротьби, зрештою, визначає економічна ефективність кожного оферента.

Взаємини продавців (оферентів) історико-культурної спадщини на основі співробітництва набувають все більшого значення під час створення таких продуктів, як тематичні маршрути культурного туризму на міжнародному, міжрегіональному, регіональному або місцевому рівні. У цьому разі співпраця учасників приносить користь всім сторонам-учасникам. Це пов'язане з тим, що подібні продукти часто функціонують як системи, де певне ціле більше, ніж сума складових частин. Компоненти маршруту, відповідні різним продавцям, набувають у цій системі нових якостей за допомогою ефекту синергії. Таким чином, значення маршруту як продукту набагато більше, ніж окремих об'єктів, що формують його та сприймаються індивідуально, а вартість створення і просування розподілені на всіх учасників.

Сукупність покупців продуктів історико-культурної спадщини є відносно численною, але менш організованою, розосередженою в просторі гру-

пою ринкових суб'єктів. Це можуть бути туристи, дослідники історико-культурної спадщини, локальні спільноти, представники сфери освіти та бізнесу. Певні групи покупців можуть проводити певну політику придбання, яка ґрунтується на наслідуванні, що може привести до появи моди на певні види та об'єкти спадщини. Покупці є групою вкрай диференційованою, бо мають різні потреби і переваги. Мотиви їх поведінки можуть мати економічний (ціна і якість продукту) та неекономічний (вплив групи, думки лідерів) характер. З цього розмаїття потреб покупців виникає також специфіка попиту на спадщину, придбання якої, на відміну від матеріальних продуктів, полягає переважно в отриманні права на використання її ресурсів. Попит, як правило, залежить від ціни пропонованого продукту (негативно) і доходу покупця (позитивно). В разі стандартизованих продуктів, пропонованих численними туристичними підприємствами, цінова еластичність попиту буде високою. Щодо унікальних продуктів культурної спадщини, то попит буде більш стійким по відношенню до ціни. Покупець готовий платити більш високу ціну за справді привабливий продукт. Варто, однак, зазначити, що покупці спадщини, ухвалюючи рішення про покупку, не завжди керуються раціональними передумовами. Часто вирішальними є соціальні та психологічні чинники. Це має місце в разі демонстративного споживання, коли продукти купуються тому, що вони дорогі, а їх покупці хочуть за допомогою цього виділитися серед більш широкої групи споживачів, забезпечити соціальний престиж [10, с. 22–29].

Зі впливом неекономічних факторів попиту на культурну спадщину пов'язані два ефекти, а саме ефект приєднання до більшості та ефект снобізму. В обох випадках попит на ці блага стає функцією попиту інших людей. Ефект приєднання до більшості виникає, коли продукт купується через те, що його купують інші. Тут йдеться про те, щоб діяти так, як ті, з ким покупець хоче бути ототожнений, до чієї думки у виборі продуктів спадщини покупець прислухається. Ефект снобізму виявляється тоді, коли потенційні покупці спадщини відмовляються від придбання тільки тому, що вона може споживатися через все більш численні групи споживачів.

Попит на продукти історико-культурної спадщини характеризується сезонністю. Періодично повторювані коливання можуть мати природний характер (пори року і пов'язані з ними зміни погодних умов) або конвенціональний (повторювані в одні й ті ж періоди культурні заходи, фестивалі, періоди відпусток, канікули). Явище сезонності змушує оферентів спадщини проводити відповідне коригування пропозиції, а також вживати заходів, які спрямовані на пом'якшення негативних наслідків сезонності (залучення клієнтів у так звані мертві сезони).

До групи елементів ринку предметного характеру відноситься пропозиція продуктів історико-культурної спадщини. Розглядаючи пропозицію комплексно, можемо виділити серед її складових елементи конкуренції, компліментарності та субституції. Щодо об'єктів культурної спадщини, то найважливішими є комплементарні зв'язки (дають змогу створювати комплекси благ для вибраних груп покупців) і зв'язки конкурентного характеру (виражаються не тільки в привабливості економічних параметрів, але й у корисності форми, місця і часу). Пропозиція продуктів історико-культурної спадщини є слабо еластичною і характеризується певною ємністю. Зростання попиту часто не супроводжується збільшенням пропозиції, якщо вона досягла вже верхніх граничних значень. Обмежене також маневрування пропозицією, коли попит падає. Можливості пропозиції тоді залишаються невикористаними, незважаючи на понесені учасниками транзакції витрати [8, с. 346–352].

Дуже важливу роль у структурі ринку історико-культурної спадщини відіграють відносини об'єктно-предметного характеру та особливості ставлення таких типів: оференти спадщини і виявлені на ринку потреби, покупці спадщини, пропозиція продуктів. Оференти повинні проводити дослідження потреб і попиту, які необхідні для створення відповідної пропозиції. Завданням оферента є також інформування покупців за допомогою інструментів ринкової комунікації про переваги своєї пропозиції. Існування описаних вище зв'язків визначає ефективність і конкурентоспроможність усіх акторів ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в сучасній економіці відбуваються процеси ринкового освоєння ресурсів історико-культурної спадщини. Спадщина є базою для «виробництва» різних видів продуктів, що є предметом обміну на ринку. Діапазон використання її як продукту залежить, зокрема, від обсягів ресурсів, їх рідкості, стану, необхідності врахування норм щодо охорони та збереження автентичності, а також від рівня усвідомлення цінності спадщини громадянськістю та органами влади. Процеси комерціалізації спадщини тягнуть необхідність розроблення відповідної маркетингової стратегії. Застосування маркетингової орієнтації по відношенню до ресурсів спадщини вимагає від її учасників вживати різних заходів, зокрема систематичні дослідження ринку, створення системи маркетингової інформації, адаптація набору інструментів маркетинг-міксу. Специфіка продуктів культурної спадщини, а особливо їх обслуговуючий характер, робить традиційну концепцію маркетинг-міксу недостатньою і накладає певні обмеження, а особливо щодо каналів збуту та цін. Тому необхідним стає її розширення під додаткові компоненти, такі як кваліфікація та мотивація персоналу, матеріальні

умови процесу надання послуг. Людський капітал, його здатність до експансіоністських дій, ідентифікації ринкових ніш, створення і поширення нововведень є основою ринку історико-культурної спадщини.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ганский В.А. Пределы коммерциализации историко-культурных туристических ресурсов в современном обществе. Методы и технологии учета, анализа и управления: сборник научных статей участников междунар. науч.-практ. конф. (г. Минск, 5 декабря 2017 г.) / сост. Н.Н. Горбачев, Л.Н. Корчагина. Минск: Ковчег, 2018. С. 39–43.
2. Ганський В.О. Економічні властивості історико-культурної спадщини та її господарський потенціал. Фінансово-економічний розвиток України в умовах трансформаційних перетворень: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції (м. Львів, 6–7 квітня 2017 г.). Львів: Львівський торговельно-економічний університет, 2017. С. 22–24.
3. Jagodzińska K., Purchla J., Sanetra-Szelig J. Dziedzictwo kulturowe ma znaczenie dla Europy. Warszawa: Międzynarodowe Centrum Kultury. 2015. 46 s.
4. Ganski U.A. Cultural heritage as a socio-economic development factor. Baltic-Black Sea Region:

History, Economics, Culture, Society: materials of international scientific and practical conference (Riga, July 4–5, 2016). Riga: University of Latvia [etc.], 2016. Vol. 5. P. 18–21.

5. Ganski U.A. Cultural heritage of Visegrad Group countries as a resource for local development. Visegrad Four – the Ukrainian dimension. Integration step by step / executive editor T.V. Derkach. Riga: Baltija Publishing, 2017. P. 135–147.
6. Ganski U.A. The features of marketing of historical and cultural heritage locations and tourist destinations. International economic relations and prospects for national development: contemporary challenges and solutions / under the editorship of M. Fleychuk, U. Ganski, V. Kazlouski [and others]. Daugavpils: Daugava Print, 2018. P. 43–52.
7. Petr C. Tourist apprehension of heritage: a semiotic approach to behavior patterns. International Journal of Arts Management. 2002. № 4. P. 25–39.
8. Rizzo I., Mingosa A. Handbook on the Economics of Cultural Heritage. Northampton: Edward Elgar Publishing Inc., 2013. 640 p.
9. Stanowicka A. Możliwości wykorzystania dziedzictwa kulturowego w kreowaniu wizerunku regionu // Studia Ekonomiczne i Regionalne. 2013. Nr 2. S. 47–55.
10. Vaughan D.R. The Cultural Heritage: an Approach to Analyzing Income and Employment Effects. Journal of Cultural Economics. 1984. Nr 2. S. 1–36.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ГЛОБАЛЬНА РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ ЯК МЕГАТРЕНД ФРАГМЕНТАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

REGIONALIZATION OF GLOBAL AS MEGATREND OF FRAGMENTATION OF WORLD ECONOMY

У статті досліджено теоретичні підходи до розуміння сучасного етапу в розвитку глобалізаційних процесів у світі – глобальної регіоналізації. Наведено процеси взаємозалежності і взаємозв'язку між глобалізацією і регіоналізацією. Розглянуто характерні наслідки глобальних та регіональних тенденцій у розвитку міжнародних відносин.

Ключові слова: глобалізація, глобальна регіоналізація, інтеграція, макрорегіон, структура глобального світу, багатополарність, світова політика.

глобальных и региональных тенденций в развитии международных отношений.

Ключевые слова: глобализация, глобальная регионализация, интеграция, макрорегион, структура глобального мира, многополярность, мировая политика.

The article researches the theoretical approaches to understanding a present stage in the development of globalization in the world – global regionalization. The brought processes over of interdependence and intercommunication between globalization and revivifying. It describes the characteristic effects of global and regional trends in the development of international relationships. It provides a detailed analysis of their interaction in context of modern world trends.

Key words: globalization, regionalization of global, integration, macro-region, the structure of the global world, multipolarity, world politics.

УДК 339.5

Боярчук А.І.

к.е.н., доцент кафедри
зовнішньоекономічної діяльності
Херсонський національний технічний
університет

В статье исследованы теоретические подходы к пониманию нынешнего этапа в развитии глобализационных процессов в мире – глобальной регионализации. Приведены процессы взаимозависимости и взаимосвязи между глобализацией и регионализацией. Рассмотрены характерные последствия

Постановка проблеми. Глобалізація характеризується багатьма дослідниками як орієнтир постійного трансформаційного процесу світового господарства. Оскільки глобалізація вносить суттєві зміни у розвиток різних форм регіонів відносно взаєморозширення інтеграції та взаємодії держави, то розкривати особливості розвитку глобальної регіоналізації в конфігурації світових відносин є нагальним завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідження процесів регіоналізації та глобалізації зробили внесок учені різних напрямів сучасної економічної теорії. Серед українських дослідників цього питання – Р.С. Білик, О.В. Гаврилюк, В.К. Євдокименко, В.Є. Лошенко, М.В. Ляхович, Т.В. Марченко, Д.Г. Михайлина, Я.Д. Никифорак, О.Ю. Пасічна [1].

Постановка завдання. Активізація досліджень стосовно нерівномірності розвитку регіоналізації світового господарства визначила тему дослідження: тенденції розвитку регіоналізації у світовому господарстві, яка трансформувалася в глобальну, а наслідком цього розвитку є створення мегапросторової структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо окремо досліджувати процеси глобалізації і регіоналізації, то вони мають розбіжні мотиви і фактори виникнення, протилежні цілі і завдання. Проте за сутністю вони є однією із форм інтеграції.

Під глобалізацією розуміється володарювання економічного, соціального, політичного, технологічного, інформаційного, комунікаційного, екологічного просторів на підґрунті світових ринкових принципів, що призводить до взаємовідношення людства, процесу злиття національних економік в єдину світову економіку.

Феномен глобалізму, глобалізація світової економіки, політики, культури є важливою темою сучасних міжнародних досліджень. Однак наскільки концепції глобалізації є ключовими для XXI ст., настільки вони є дискусійними. У сучасному глобалізаційному дискурсі найбільш часто глобалізація розглядається з погляду таких науково-методичних підходів [352]: економічної лібералізації (прагнення до формування вільного ринку в межах усього світового господарства); вестернізації (американізації) – зростання домінування західних форм політичного, економічного, культурного життя; Інтернет-революції – поширення нових інформаційних технологій; глобальної інтеграції – створення єдиного співтовариства, в якому основні джерела соціальних конфліктів мають зникати. У результаті розвитку глобалізації формується нова, особлива, специфічна економічна мегасистема світового масштабу, яку О. Білорус називає економічною системою глобалізму, що потребує відповідного дослідження і визначає основне завдання глобалістики як науки, її прикладну і прогностичну функцію [10, с. 25].

Регіоналізація тісно пов'язана із законом нерівномірності розвитку в сучасному світовому господарстві, тому глобальна регіоналізація може бути розглянута як результат конкурентної боротьби інтеграції за ресурси.

Для зростання цілісності світової економіки глобалізація і регіональна інтеграція взаємовпливають одна на одну. Так, регіоналізація може посилювати відособленість торговельно-економічних груп, гальмувати загальний процес глобалізації, і навпаки.

Регіоналізація світового господарства, що виявляється через діяльність інтеграційних об'єднань, є певним ступенем глобалізаційного розвитку, а з іншого боку – способом протидії негативному впливу глобалізації світової економіки. Крім того, саме регіональні об'єднання є активними суб'єктами глобалізації і формують позитивні та негативні прояви (полюси) глобалізації. Із цього погляду регіональні інтеграційні процеси доповнюють глобалізацію, тому не можна розглядати процеси регіоналізації і глобалізації як протилежні [5, с. 33].

Глобальна регіоналізація є безстороннім світовим процесом, який можна розглядати як невід'ємну складову частину глобалізації. Глобалізація призвела до створення геополітичної рівноваги за сприяння регіоналізації міжнародних відносин. Сучасний глобальний світ не обмежується тільки географічним простором, він трансформувався на багатовимірному форматі. Глобальна регіоналізація є «ембріоном» глобалізації, яка призводить до фрагментації світу на макрорегіони і формування ієрархічної глобальної системи. Таким чином, феномен глобальної регіоналізації полягає у формуванні нової форми структуралізації глобального світу.

Глобалізація вносить істотні зміни в положення внутрішніх регіонів держави, їх потенційну готовність до взаємозакляквлених інтеграції і взаємодії. Це проявляється у тому, що регіони стають більш залежними від глобальних процесів і впливів не тільки в аспекті макроекономічної політики держав, а й від власної активності. Нові можливості глобалізації дають регіонам змогу не тільки впливати на своє становище, а й «обганяти» розвиток своєї країни [2]. Глобалізація посилює взаємозалежності країн світу, призводить до відмирання інституту політичних кордонів держав, перетворення світового господарства в єдиний всесвітній (глобальний) ринок. Світова статистика підтверджує це перетворення. За останні роки в декілька десятків разів зріс світовий експорт. За цей самий період прямі іноземні інвестиції зросли більш як у 20 разів [3].

Тенденція глобального регіоналізму зумовлена інтенсивними інтеграційними процесами, які є у світі, і в результаті яких відбувається об'єднання

країн у регіональні системи. У науковій літературі все частіше зустрічаються терміни «фрагментація світу», «багатополярність». Тобто в контексті глобальної регіоналізації регіоноутворюючими факторами виступають як економічні, так і географічні, історичні, етноконфесійні, соціокультурні, демографічні, інформаційні та інші фактори. Глобальна регіоналізація проявляється так:

– по-перше, інтеграція локальних спільнот і поєднання в макрорегіон. Підставами для такої інтеграції виступають як внутрішні (економічне партнерство, схожість політичної культури та інститутів, соціокультурна близькість, ідентична цивілізаційна матриця), так і зовнішні (загальні орієнтири зовнішньої політики, стратегії взаємодії з глобальним світом і його акторами, вирішення завдань макрорегіональної безпеки) чинники;

– по-друге, відбувається локалізація самодостатнього територіально-економічного, територіально-політичного та територіально-соціокультурного співтовариства, межі якого досить чітко окреслені й часто збігаються з межами конкретної держави. Дані об'єднання можна позначити як «функціональні регіони», тобто що функціонують як суверенні держави;

– по-третє, на базі інтеграції та локалізації виникає якісно нове геополітичне і гео економічне утворення, члени якого (суверенні держави) передають частину своїх функцій на наднаціональний рівень. Межі таких макрорегіонів можуть збігатися з кордонами геоцивілізацій (наприклад, Європейський Союз). У таких об'єднаннях спостерігається тенденція до замикання торговельних та інвестиційних потоків усередині системи, що сприяє досягненню ще більшої самодостатності, незалежності від зовнішнього середовища, стабільності й безпеки. Особливо це стає актуальним у період фінансово-економічних потрясінь [4, с. 486–487].

Особливістю глобального регіоналізму є тимчасова асинхронність формування макрорегіонів. Так, у Європейському Союзі процес розвивається хоча й досить суперечливо, але, тим не менше, з прогресивною динамікою. В інших макрорегіонах, наприклад у «Південному конусі», спостерігається відставання процесів інтеграції, локалізації і передачі функцій держав і їх складників на наднаціональний рівень, і ця тимчасова асинхронність проявляється досить яскраво. У цілому формування і розвиток простору глобального світу супроводжується його диференціацією, дробленням на макрорегіони, наростанням нестабільності, що загрожує переростанням у рівноправну взаємодію декількох великих держав і інтеграційних угруповань, тобто макрорегіональні конфлікти за головними геополітичними осями (Північ-Південь, Захід-Схід). Посилення макрорегіональної інтеграції та локалізації створює гнучкі та ефективні механізми адаптації даних спільнот до процесів глобалізації.

Порівняно з глобалізацією глобальна регіоналізація має інший світоустрій – багатополісний. Якщо глобалізація характеризується монополіарністю, пануванням найсильнішої держави, то під глобальною регіоналізацією можна розуміти створення взаємодіючих і конкуруючих мегагруп, формування поліцентричної світової системи, при цьому охоплюючи всі сфери світової економіки: міжнародну торгівлю, рух капіталу, робочу силу, знання й інформацію, інновацію, технології.

Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України велике значення має визначення її відносної позиції в рамках країн Європейського Союзу за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло. Ранжирування країн на основі цього комплексного індикатора визначає, наскільки економічне зростання країни базується на інноваціях. За Європейським інноваційним табло Україна знаходиться в останній за рівнем інновацій четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» з індексом 0,23. Цю групу складають: Угорщина – 0,24, Росія – 0,23, Україна – 0,23, Латвія – 0,22, Польща – 0,21, Хорватія, Греція – 0,20, Болгарія – 0,19, Румунія – 0,16, Туреччина – 0,08. Порівняно з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у три рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – два рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [5].

На основі груп глобальних індексів можна визначити місце України в глобальному інноваційному просторі (табл. 1).

Регіоналізація міжнародних відносин, активний розвиток інтеграційних утворень на регіональній, континентальній, трансконтинентальній основі призвели до появи нових – глобальних – ознак у розвитку регіоналізації як процесу формування нової полісистемної конфігурації світового економічного простору, що виникає внаслідок регіонального тренду глобального розвитку, основними системними елементами якого стають регіони, чие формування визначається характером розвитку інтеграційної взаємодії. Логіка економічної конвер-

генції самих регіонів визначає характер глобальної інтеграції у цілому. Через розвиток процесів регіоналізації у світовому господарстві формуються і розвиваються цілісні регіони, що виступають особливими акторами в системі міжнародних відносин [5, с. 334].

Для України головним напрямом державної економічної політики в умовах глобалізації є розвиток внутрішнього ринку на підґрунті регіоналізації зовнішньої економічної діяльності. А це можливо за рахунок заморожування витрат виробництва на мінімальному рівні, зростання адресних соціальних програм (інструмент програми боротьби з бідністю і скорочення витрат), введення паравалютної системи (долар/євро), підтримка пріоритетних галузей за принципом мультиплікатора.

Проте постає питання: яку найбільш сприятливу стратегію вибрати державі в умовах глобалізації?

На нашу думку, за несприятливого поєднання зовнішніх і внутрішніх умов і чинників розвитку економіки вітчизняної держави необхідно проведення «форсованої» стратегії щодо переходу до інноваційної економіки. Передусім це вимагає радикальніших реформ у напрямі економіки, ґрунтованої на інноваціях і знаннях, а саме посилення взаємозв'язку мережі «інтелектуально-інформаційна освіта – інноваційна наука – технологічне виробництво – глобальний ринок – глобальна регіоналізація». За рахунок відкритості та взаємопосилення взаємозв'язку мережі «інтелектуально-інформаційна освіта – інноваційна наука – технологічне виробництво – глобальний ринок – глобальна регіоналізація» постають глобальні інноваційно-технологічні ланцюжки вищого рангу (глобальні мережеві суб'єкти – університет, держава, регіон, бізнес), які, своєю чергою, повинні мати гнучкі важелі інноваційної активності.

У цій стратегічній мережі посилюється роль вищих навчальних закладів у взаємодії з промисловістю (бізнесом), самоврядуванням та урядом. Мегасуб'єкти «університет – держава – регіон – бізнес» прагнуть до кооперації, де інноваційний складник генерується із цієї взаємодії, а не за ініціативою держави. При цьому держава не лише

Таблиця 1

Місце України в міжнародних глобальних рейтингах

Назва рейтингу	Рік	Загальна кількість держав, які представлені в рейтингу	Позиція України в рейтингу
Рейтинг держав за Індексом глобалізації (KOF Swiss Economic Institute, Index of Globalization)	2013	187	47
Рейтинг розвитку Інтернету в державах (The Web Index)	2014	86	46
Рейтинг держав за Індексом інновацій (The Global Innovation Index)	2014	143	63
Рейтинг держав за Індексом розвитку людського капіталу (The Human Capital Index)	2015	124	31

Джерело: розроблено на основі [5–8]

реалізовує свої традиційні функції (законодавча, фінансова, управлінська діяльність), а й визнає перспективи економіки шляхом створення і реалізації стратегічних програм для взаємодії науки і бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасна глобальна регіоналізація виступає у вигляді об'єднань різних економічних агентів, передусім держав, для реалізації національних інтересів і підвищення конкурентоспроможності як інтеграційного об'єднання, так і кожного з його учасників. І це зазвичай може викликати згодом аритмічний розвиток світового господарства.

Розвиток регіоналізації світової економіки має хвилеподібний характер, кожній хвилі притаманний певний вид регіональної інтеграції: на першому етапі регіоналізації домінувала горизонтальна (широтна) інтеграція, що охоплює рівень країн Північ-Північ, Південь-Південь; на другому етапі активно розвивалася меридіональна інтеграція, дія якої охоплювала співпрацю країн типу Північ-Південь; на сучасному (третьому) етапі посилюється й поглиблюється інтеграційна взаємодія країн Південь-Південь, а також набувають активного розвитку регіональні інтеграційні ініціативи, які виходять за межі континентальних регіонів і мають більш складний зміст інтеграційної співпраці. Якщо для країн із розвинутою ринковою економікою розвиток інтеграційної взаємодії розглядається як певна функція від уже досягнутого рівня розвитку, то для країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою інтеграція використовується як засіб поліпшення їх соціально-економічного становища [5, с. 336].

На тлі глобалізації світової економіки Україна стикається з низкою суттєвих проблем, серед яких: сировинна спрямованість економіки, незначна інтеграція зі світовою економікою, нерозвиненість виробничої і соціальної інфраструктури, загальна технічна і технологічна відсталість підприємств, відсутність дієвого зв'язку науки з виробництвом, низькі витрати на науково-дослідні і досвідчені конструкторські роботи і тому подібне. Для вирішення цих проблем Україні належить розвивати інноваційну економіку, ґрунтовану на знаннях, нових інформаційно-технологічних засобах, яка здібна стати фундаментом громадського добробуту.

Відомо, що лідерами-гігантами стають держави з високим науковим і освітнім потенціалом, які спроможні швидко впроваджувати у виробництво інноваційні розробки. І цьому завданню багато в чому сприяють налагоджені ділові взаємозв'язки науки і бізнесу, ініціативна політика держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глобалізація та регіоналізація: виклики для економіки України: монографія / За ред. В.Є. Лошенюка. Чернівці: Рута, 2010. 516 с.
2. Реутов В.Є. Глобальна регіоналізація як сучасний вектор розвитку глобальних економічних трансформацій. Ефективна економіка. 2011. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=910>.
3. Глобалізація та регіональна економічна інтеграція. URL: <https://mozok.click/1236-globalzasya-ta-regionalna-ekonomichna-ntegrasya>.
4. Кобенко О.Б. Теоретичні основи глобальної регіоналізації міжнародних відносин. Держава і право. 2014. Вип. 64. С. 482–487.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів від 28.01.2014. URL: zakon4.rada.gov.ua.
6. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики; пер. с англ. А.Н. Нестеренко. М.: НАЧАЛА, 1997. 180 с.
7. Інноваційні процеси як складова формування інноваційної моделі економіки / О.О. Орлов, О.В. Декалюк, С.В. Декалюк. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2010. № 2. Т. 2. С. 142–146.
8. Регион Баден-Вюртемберг: общество, экономика и инновации / А.С. Бурнасов и др. Екатеринбург: Уральский университет, 2012. 262 с.
9. Globalization / Stanford Encyclopedia of Philosophy. URL: <http://plato.stanford.edu/entries/globalization/>.
10. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму: монографія. К.: КНЕУ, 2003. 360 с.
11. Педфтиев В., Черновская В. Развивающийся мир: глобализация или регионализация? Мировая экономика и международные отношения. 2000. № 7. С. 39–47.
12. Шишков Ю. Регионализация и глобализация мировой экономики: альтернатива или взаимодополнение? Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 8. С. 3–20.
13. Булатова О.В. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів: монографія. Донецьк: ДонНУ, 2012. 386 с.

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ НИЗЬКОТАРИФНИХ АВІАКОМПАНІЙ НА РИНКУ АВІАЦІЙНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE ACTIVITIES OF INTERNATIONAL LOW-TARIFF AVIATION COMPANIES ON THE MARKET OF AVIATION TRANSPORT OF UKRAINE

УДК 339.9:005.44(045)

Гаврилко Т.О.

к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку
і аудиту
Національний авіаційний університет
Гавриленко А.В.
к. е. н., доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку
і аудиту
Національний авіаційний університет

У статті розглянуто діяльність міжнародних бюджетних авіакомпаній на ринку авіаперевезень України. Досліджено найкращі лоукост-авіакомпанії світу та Європи. Проаналізовано особливості побудови LCC бізнес-моделі. Оцінено діяльність низькотарифних авіакомпаній-лідерів за кількістю польотів та за напрямками перевезення пасажирів в Україні. Розглянуто перспективи виходу на український ринок авіаперевезень світових лоукост-лідерів та прогноз збільшення пасажиропотоку України до 2030 року.

Ключові слова: бюджетні авіакомпанії, пасажирські перевезення, низькотарифні авіаперевізники, LCC, лоукост-авіакомпанії, низькі тарифи.

В статті рассмотрена деятельность международных бюджетных авиакомпаний на рынке авиаперевозок Украины. Исследованы самые лучшие лоукост-авиакомпании мира и Европы. Проанализированы особенности построения LCC бизнес-модели. Оценена деятельность низкотарифных авиакомпаний-лидеров по количеству полетов и по

направлением перевозки пассажиров в Украине. Рассмотрены перспективы выхода на украинский рынок авиаперевозок мировых лоукост-лидеров и прогноз роста пассажиропотока Украины до 2030 года.

Ключевые слова: бюджетные авиакомпании, пассажирские перевозки, низкотарифные авиаперевозчики, LCC, лоукост-авиакомпания, низкие тарифы.

The article deals with the activities of international budget airlines in the air transport market of Ukraine. The best low-cost airline companies in the world and in Europe were investigated. The features of LCC business model construction also were analyzed. The activity of low-cost airlines was estimated on the number of flights and in the directions of transportation passengers in Ukraine. The prospects of entering the Ukrainian market of air transportation of the world's low-level leaders and the forecast of increasing the passenger traffic of Ukraine by 2030 were considered.

Key words: low-cost airline, passenger transportation, low-cost air carriers, LCC, low-cost airlines, low tariffs.

Постановка проблеми. В умовах зростаючої конкуренції авіаційна галузь за допомогою складних взаємозв'язків з іншими галузями економіки сприяє економічному розвитку держав та користується результатами такого розвитку. Зі зростанням рівня прибутків та збільшенням попиту на авіаційні перевезення авіація стає важливим інструментом економічного розвитку.

Розвиток світового авіаційного ринку відбувається під впливом динамічно змінних кон'юнктуроутворюючих чинників. При цьому актуальними проблемами є, зокрема, глобалізація міжнародних перевезень в межах глобальних та стратегічних альянсів авіаперевізників, жорстка конкуренція, зростання прямих операційних витрат, а особливо за рахунок постійного росту цін на світовому паливно-мастильному ринку [1].

З урахуванням сучасних тенденцій світової глобалізації, особливостей географічного положення України як «сполучного мосту» між Європою та Азією для вітчизняного авіаційного транспорту є перспективи подальшого розвитку та зміцнення позицій у світовій системі повітряних перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку міжнародних авіаційних перевезень присвячені наукові праці провідних вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема О.К. Антонова, І. Ансоффа, Р.Р. Гудими, Т.О. Коломойця, В.В. Копейчикова, Є.В. Крикавського, Ю.В. Кондратюка, С.П. Корольова, Л.К. Каде-нюка, Ф. Котлера, В.І. Сергєєва, А.І. Семененко,

С.А. Уварова, Ш.К. Шкарпури. Особливості взаємодії підприємств авіаційної галузі досліджували В.І. Щелкунов, Ю.Ф. Кулаєв, В.М. Загорюлько, М.Ю. Григорак, Н.Є. Полянська та інші вітчизняні вчені.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження діяльності міжнародних бюджетних авіакомпаній на ринку авіаперевезень України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сьогодення важливими та пріоритетними напрямками вивчення в галузі цивільної авіації України є дослідження факторів, що впливають на обсяги авіаційних перевезень, та пошук інструментів, які зможуть підвищити конкурентоспроможність авіакомпаній.

У 2017 році на світовому ринку авіаперевізниками є близько 600 авіакомпаній різних форм власності та різних розмірів. За даними британської консалтингової компанії "Skytrax", яка опитала близько 20 млн. пасажирів, найкращими авіакомпаніями світу у 2017 році стали "Qatar Airways", "Singapore Airlines" та "All Nippon Airways".

Варто зазначити, що в десятку найкращих в 2017 році увійшли дев'ять авіакомпаній Азії та лише одна авіакомпанія Європи [2] (рис. 1).

З появою на ринку авіаційних перевезень лоукост-компаній традиційні авіакомпанії, які використовують загальноприйняті методи побудови авіаційного бізнесу, відчули значну конкуренцію.

Варто зазначити, що немає єдиного визначення "low cost company" (LCC), але загальноприйнятим

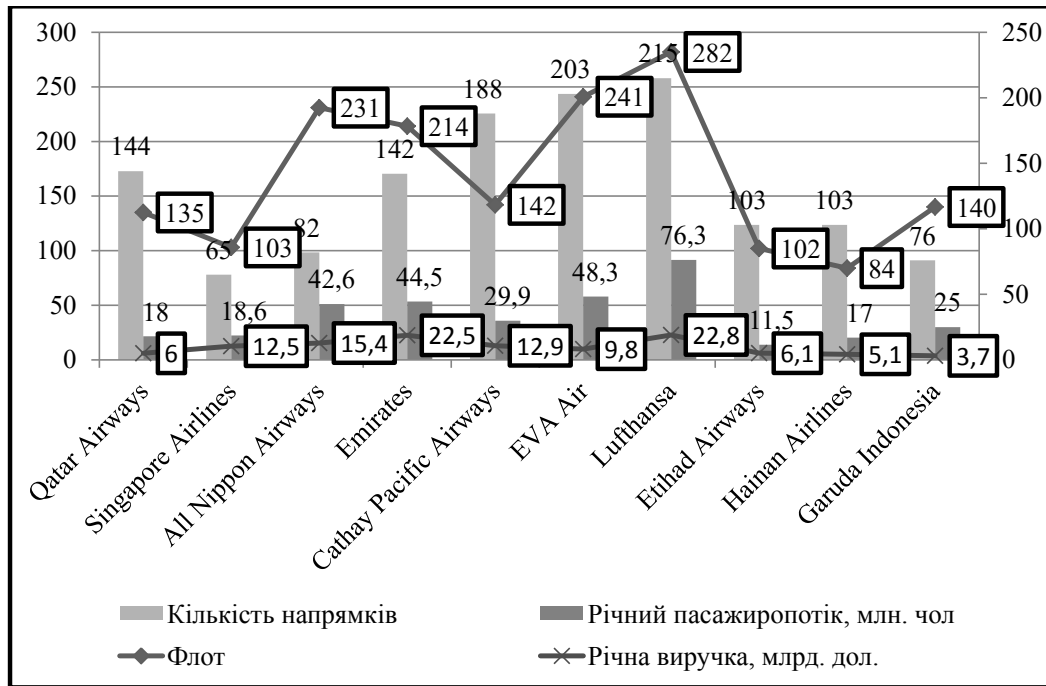


Рис. 1. ТОП-10 авіакомпаній світу у 2017 році

Джерело: побудовано авторами за даними компанії "Skytrax"

є таке: low cost airline – це авіаперевізник, який пропонує загалом низькі тарифи, при цьому не надаючи більшість традиційних пасажирських послуг [5].

Ключовими елементами LCC бізнес-моделі в умовах сьогодення є один клас обслуговування, проста структура тарифу з обмеженою диференціацією послуг та відсутня практика повернення грошей за невикористаний квиток та послуги перебронювання [7, с. 11].

Також низькотарифні авіаперевізники використовують агресивний маркетинг, ефективну програму використання палива, а їх пасажирами є туристи з вільним часом і бізнес-пасажирів.

Концепція дешевих пасажирських авіаперевезень вперше з'явилася в США. Так стала працювати американська компанія "Southwest Airlines".

Згідно з даними IATA на частку лоукостів к 2017 році припадає близько 30% світового пасажиропотоку, а саме 1,2 млрд. пасажирів. А за останні двадцять років більш ніж у 300 разів зросла кількість авіапасажирів, перевезених лоукостерами [5].

Відзначається також, що низька ціна на нафту, а отже, і авіаційне паливо дала змогу компаніям стримати зростання цін і таким чином стимулювати перевезення. Ціна на авіагас у 2017 році збільшилась на 25% порівняно з 2016 роком, залишаючись при цьому набагато нижчою цін протягом десяти років до цього [1].

В умовах глобальної конкуренції авіакомпанії-лоукости використовують досить широ-

кий набір прийомів, які дають змогу тримати низькі тарифи на авіаперевезення. По-перше, це зменшення традиційних видів сервісу на борту, по-друге, відсутність поділу салону на класи. Так, середньостатистичний звичайний літак перевозить 128 пасажирів, а лоукост – 148 осіб. По-третє, лоукост-літаки звільняються від зайвого вантажу, оскільки це істотно впливає на тариф перельоту, а також розважальної інфраструктури для пасажирів.

Також LCC оптимізують використання свого флоту, зменшуючи час простою машин. Кожен борт "Southwest Airlines" у середньому виконує за добу близько шести рейсів, проводячи в польоті майже 11 годин. Згідно з даними аналітиків в Європі 30% пасажирів бюджетних авіаліній, які щойно вийшли на ринок, складають колишні клієнти традиційних перевізників, а решта 70% – люди, які через свій невисокий достаток взагалі раніше не літали [1].

Серед LCC у 2017 році перше місце у світі, згідно з результатами британської консалтингової компанії "Skytrax", посіла "AirAsia" (в Європі найкращим лоукостером є "Norwegian") [2] (табл. 1).

LCC авіаперевізники ввели нову, більш просту модель розрахунку тарифу, побудовану на основі вартості перевезення в один бік. Їхня увага на ціноутворенні кожної ділянки польоту була об'єднана з усуненням низки обмежень по білету, що, як правило, є частиною тарифів на зворотній ділянці маршруту в традиційних авіаперевізників. Наприклад, тарифи на зворотній ділянці маршруту, якщо

Таблиця 1
ТОП-10 лоукост-авіакомпаній світу
та Європи у 2017 році

Місце	Світ	Місце	Європа
1	"AirAsia"	1	"Norwegian"
2	"Norwegian"	2	"EasyJet"
3	"JetBlue Airways"	3	"Eurowings"
4	"EasyJet"	4	"Ryanair"
5	"Virgin America"	5	"Vueling Airlines"
6	"Jetstar Airways"	6	"Jet2.com"
7	"AirAsiaX"	7	"WOW Air"
8	"Azul Linhas Aéreas Brasileiras"	8	"NIKI"
9	"Southwest Airlines"	9	"Monarch Airlines"
10	"Indigo"	10	"Wizz Air"

Джерело: складено авторами за даними компанії "Skytrax"

вони включають ніч суботи, є дешевшими, тоді як повернення в той самий день, що й день вильоту, часто найдорожчі з усіх [7, с. 12].

Низькотарифні авіаперевізники також запровадили систему управління доходами, адже заздалегідь наявні найдешевші тарифи, а вартість перевезення зростає з наближенням дати вильоту. Цей підхід відрізняється від підходу традиційних авіаперевізників, на основі якого продаються місця за різними тарифами одночасно, а тариф залежить від умов, дійсних для певного типу придбаного квитка [1].

Загалом можна констатувати, що функціонування лоукост-компаній визначило нові умови на авіаційному ринку перевезень, що значно загостило конкуренцію перевізників не лише в цивільній авіації, але й на інших видах транспорту. Відповідно, традиційні авіаперевізники почали використовувати відомі методи витіснення конкурентів, зокрема створення крупних авіаційних альянсів (збільшення частки ринку, пропозиція нових можливостей для пасажирів, оптимізація графіків маршрутів) [7, с. 13].

В умовах зростаючого цінового тиску та наявності лоукост-перевізників пропонувати більш високі тарифи для пасажирів вже не актуально. Традиційні авіакомпанії змушені змінювати пріоритети і переорієнтовувати свою діяльність в бік підвищення ефективності роботи, розробляючи альтернативні моделі, що покликані сприяти поверненню пасажирів.

В сучасних умовах глобалізаційних змін авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України, однак сьогодні наявний потенціал використовується недостатньо, а сама авіаційна галузь перебуває під впливом зростаючих проявів системної кризи. Це стосується практично всіх найважливіших складових авіаційної галузі, а саме авіабудування, авіаційних перевезень та транспортної інфраструктури.

Важливим кроком підтримки процесу лібералізації повітряних сполучень стало парафування в 2013 році у Вільнюсі Угоди про Спільний авіаційний простір (САП) між Україною та країнами ЄС, яка й досі очікує підписання. Зроблені Урядом кроки дадуть змогу збільшити обсяг трансферних потоків через Україну і сприятимуть розвитку інших галузей економіки [9].

Нині Україна входить до складу шести країн світу, що мають власний авіаційний комплекс, а саме від виробництва до авіаційних перевезень. Збереження та розвиток цього сектору національної економіки, сприяння стабільному розвитку ринку авіаційних послуг – це запорука майбутнього високотехнологічного розвитку української економіки, одна з гарантій поширення позитивного іміджу України на світовій арені.

Сучасна концепція розвитку авіатранспортного ринку передбачає розширення спектру взаємодії всіх учасників перевізного процесу, а особливо авіакомпаній та аеропортів. Приведення інфраструктури авіаційного транспорту у відповідність до міжнародних вимог є важливою складовою стратегії держави, спрямованою на забезпечення конкурентоспроможності України на світовому ринку [4].

11 травня 2017 року Рада ЄС офіційно затвердила надання Україні безвізового режиму з Європейським Союзом. Безвізовий режим – статус, що дає змогу громадянам України вільно перетинати міждержавні кордони країн ЄС без попереднього звернення до посольства для отримання дозволу. Це сприятиме зростанню обсягів авіаперевезень, створенню нових лоукост-авіакомпаній в Україні, які надають послуги пасажирам за відносно нижчими цінами, ніж традиційні авіалінії, в обмін на відмову від більшості традиційних пасажирських послуг [9].

Згідно з даними Державної авіаційної служби України у 2017 році українські авіакомпанії перевезли 10,5 млн. пасажирів, що на 27,5% більше, ніж у 2016 році (з них міжнародні складають 9 613,6 тис. осіб). Пасажиропотоки через аеропорти України зросли на 27,6% і склали 16 499,5 тис. осіб (зокрема, в міжнародному сполученні – 14 591,7 тис. осіб) [3].

Україна зберегла привабливість для іноземних авіаперевізників, що багато в чому обумовлено вигідним географічним положенням та помірною ціною політикою аеропортів за розвиненої інфраструктури окремих з них.

Згідно з даними Державіаслужби на авіаційному ринку України у 2017 році працювали такі світові компанії-лідери (табл. 2).

Варто зазначити, що на ринку України працюють декілька компаній-авіаперевізників з низькими цінами на квитки, які можуть використовувати українці з невисоким рівнем доходу. Наприклад, угорський лоукостер "WizzAir", компанія "Air Arabia" з

Авіакомпанії-лідери за кількістю польотів в Україні у 2014–2017 роках

2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік
"Ukraine International Airlines"	"Ukraine International Airlines"	"Ukraine International Airlines"	"Ukraine International Airlines"
"Aeroflot-Russian Airlines"	"Turkish Airlines"	"Turkish Airlines"	"Turkish Airlines"
"Turkish Airlines"	"Aeroflot-Russian Airlines"	"Belavia"	"Belavia"
"Emirates"	"Belavia"	"Aeroflot-Russian Airlines"	"Lot Polish Airlines"
"Transaero Airlines"	"Transaero Airlines"	"Lot Polish Airlines"	"Wizz Air"
"Qatar Airways"	"Lufthansa"	"Siberia Airlines"	"Pegasus Airlines"
"Lufthansa"	"Lot Polish Airlines"	"Air Moldova"	"Air Moldova"
"Airline Utair-Ukraine"	"Emirates"	"Azur Airlines"	"Azur Airlines"
"British Airways PLC"	"Qatar Airways"	"Transaero Airlines"	"Dniproavia"
"Belavia"	"Airline Utair-Ukraine"	"Pegasus Airlines"	"Lufthansa"

Джерело: складено авторами за даними Державної авіаційної служби України

Об'єднаних Арабських Еміратів, ізраїльський авіаперевізник "UP", іспанська "Vueling Airlines", грецький "AegeanAir", латвійський "AirBaltic", турецькі "AtlasGlobl" і "Pegasus Airlines", азербайджанський "AZAL jet" і український "Yanair" [6].

Також поява на українському ринку бюджетних авіакомпаній стала стимулом до введення нових low-cost-тарифів у провідного українського авіаперевізника «Міжнародні авіалінії України». Авіакомпанія має намір продавати в рік близько 500 тис. авіаквитків за LCC-концепцією. Зараз на сайті МАУ можна купити квитки на деякі рейси за новими тарифами, які іноді вдвічі або втричі дешевші, ніж попередній бюджетний тариф «тільки ручний багаж» [6].

Ірландська авіакомпанія "Ryanair", яка у 2017 році перевезла понад 140 млн. пасажирів, є найбільш очікуваним в Україні лоукостом. Представники лоукост-перевізника 23 березня 2018 року підписали договори про співробітництво з керівництвом аеропортів «Бориспіль» (10 маршрутів з Києва) та «Львів» (5 маршрутів зі Львова). Польоти авіакомпанії "Ryanair" з Києва і Львова стартують 15 жовтня 2018 року. Поки що найближчі міста, з яких можна полетіти "Ryanair", – польські Краків і Гданськ. Лоукостер "Ryanair" почне виконувати рейси в Україну з 6 європейських країн. Також авіакомпанія розглядає можливість відкриття внутрішніх рейсів по Україні.

Значна частина квитків авіакомпанії "Ryanair" спочатку буде продаватися за ціною 10 євро, при цьому середня вартість квитка на рейси "Ryanair" становитиме менше 40 євро. Компанія розраховує за перший рік перевезти 1 мільйон українців. Також лоукостер планує нарощувати інвестиції в Україну великими темпами [3].

Щодо напрямків руху найбільших лоукостів України, то у 2017 році компанії пропонували польоти за такими маршрутами (табл. 3).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в сучасних умовах розвиток низькотариф-

них авіаліній є перспективним напрямом для ринку України, який характеризується відносно невисоким рівнем доходів населення, а особливо в регіонах. Можливість надання авіаційних послуг за низькими тарифами збільшить у десятки разів перевезення з регіональних аеропортів, а також дасть можливість розвиватися вже сформованій, але не ефективно діючій аеропортовій мережі в країні, самим регіонам та забезпечить соціальні та культурні потреби населення в зростаючих транспортно-економічних зв'язках з країнами Євросоюзу та СНД.

Також слід зазначити, що останніми роками загострюється проблема модернізації льотного парку. Вагомим фактором зниження конкурентоспроможності авіакомпаній є літаки, які морально застаріли та не відповідають нормам авіаційної безпеки. Більшість авіакомпаній потребує оновлення парку літаків. Але для його модернізації необхідні значні фінансові інвестиції, що пов'язане з високою вартістю авіаційної техніки. Ще однією не вирішеною проблемою є економія авіаційного палива сучасних авіакомпаній.

Введення безвізового режиму в Україні спричинило зростання загального пасажиропотоку, що залежить загалом від економічної та політичної ситуації в Україні. Важливими факторами є зростання купівельної спроможності населення і стабільність в економіці. Отже, скасування віз та відновлення інтересу іноземних авіакомпаній (вихід на український авіаринок лоукостерів) дадуть змогу суттєво підвищити обсяги авіаперевезень в Україні.

З розширенням присутності низькотарифних авіакомпаній в ЄС обсяг авіаперевезень збільшився на 230%. Частка бюджетних авіаліній в країнах з розвиненою туристичною інфраструктурою становить 43–54% (Велика Британія – 54%, Іспанія – 55%, Польща – 55%).

Прихід нових бюджетних авіаліній на ринок України дасть змогу збільшити кількість пасажирів

Таблиця 3

Напрямки перевезення пасажирів компаніями-лоукостоми в Україні у 2017 році

№	Компанія	Місце відправлення (аеропорт)	Напрямок руху (країна)
1	“WizzAir”	Аеропорти: Київ «Жуляни», «Львів»	Словаччина, Угорщина, Німеччина, Данія, Польща, Литва, Кіпр, Португалія, Великобританія
2	“Air Arabia”	ДП МА «Бориспіль»	Азербайджан, Вірменія, Бангладеш, Грузія, Індія, Ірак, Єгипет, КНР, Росія, Кувейт, ОАЕ, Судан, Ліван тощо
3	“UP”	ДП МА «Бориспіль»	Тель-Авів, Берлін, Будапешт, Ларнаки, Прага
4	“Vueling Airlines”	ДП МА «Бориспіль»	Барселона, Рим
5	“AegeanAir”	ДП МА «Бориспіль»	Афіни
6	“AirBaltic”	Аеропорти: «Бориспіль», Одеса, Дніпро, Харків, Львів	Рига, Вільнюс, Таллінн
7	“AtlasGlobl”	Аеропорти: Харків, Львів, Київ «Жуляни», Запоріжжя	Європа, Казахстан, Ірак, Іран
8	“Pegasus Airlines”	Аеропорти: Київ «Жуляни», Харків, Львів, Запоріжжя	Стамбул, Анкара
9	“AZAL jet”	Київ «Жуляни»	Туреччина, Росія, Грузія, Казахстан, Іран, ОАЕ, КНР, США, Таїланд
10	“Yanair”	Київ «Жуляни», Одеса, ДП МА «Бориспіль»	Тбілісі, Батумі, Тель-Авів
11	MAU	ДП МА «Бориспіль», Харків, Львів, Дніпро, Запоріжжя, Одеса, Вінниця	Амстердам, Анкара, Афіни, Берлін, Будапешт, Варшава, Венеція, Відень тощо

Джерело: складено авторами за даними авіакомпаній

до 71 млн. у 2030 році, що сприятиме стрімкому росту щорічного пасажиропотоку в регіональних аеропортах. Також він забезпечить робочими місцями близько 800 тис. осіб та матиме позитивний вплив на зростання ВВП України до 65 млрд. грн. у 2030 році.

Отже, функціонування лоукост-компаній запровадило нові умови на ринку авіаційних послуг, що загостило конкуренцію перевізників не лише в цивільній авіації, але й на інших видах транспорту. Традиційні авіакомпанії почали використовувати відомі методи витіснення конкурентів, зокрема створення великих альянсів (збільшення частки ринку, пропозиція нових можливостей для пасажирів, оптимізація графіків маршрутів). В умовах зростаючого цінового тиску та наявності бюджетних перевізників пропонувати більш високі тарифи для пасажирів вже не актуально. Традиційні авіакомпанії змушені змінювати пріоритети та переорієнтовувати свою діяльність в бік підвищення ефективності роботи, розробляючи альтернативні моделі, що покликані сприяти поверненню пасажирів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Economic performance of the airline industry. URL: <http://www.iata.org/IATA-Economic-Performance-of-the-Industry-mid-year-2017-report.pdf>.
2. Названо найкращі авіакомпанії у 2017 році за версією SkyTrax. URL: <http://lowcostavia.com.ua>.
3. Офіційний сайт Державної авіаційної служби України. URL: <http://www.avia.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України. URL: <http://www.mintrans.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Міжнародної асоціації повітряного транспорту (IATA). URL: <http://www.iata.org>.
6. Обсяг пасажирських перевезень українських авіакомпаній істотно виріс. URL: <http://www.ukraine-itm.com.ua/uk-UA/press/news/1036.aspx>.
7. Панасюк І.П. Формування тарифної політики авіакомпанії: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Київ, 2015. 20 с.
8. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2017 рік. URL: <http://airflai.at.ua>.
9. Угода між Європейським Союзом і його державами-членами й Україною про спільний авіаційний простір. URL: <http://avia.gov.ua/documents/Evropejska%20integracija/.html>.

МОЖЛИВОСТІ ЗАЛУЧЕННЯ ПІІ: ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ

FOREIGN DIRECT INVESTMENT OPPORTUNITIES:
IMPACT OF DIGITAL ECONOMY

У статті розглянуто питання розвитку цифрової економіки, зокрема те, як вона впливає на інвестиційні потоки. Значну увагу приділено основним трендам прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та прогнозам щодо майбутніх темпів зростання ПІІ у світовій економіці. Статистично доведено залежність між ВВП країни та розвитком ПІІ. Продемонстровано розвиток та важливість експансії цифрових компаній. Наведено власне обґрунтування важливості трьох елементів стратегії розвитку цифрової економіки.

Ключові слова: цифрова економіка, ВВП, прямі іноземні інвестиції, МНК, кореляційний зв'язок, драйвери зростання, ЮНКТАД.

В статье рассмотрен вопрос развития цифровой экономики, в частности то, как она влияет на инвестиционные потоки. Значительное внимание уделено основным трендам прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и прогнозам относительно будущих темпов роста ПИИ в мировой экономике. Статистически доказана зависимость

между ВВП страны и развитием ПИИ. Продемонстрировано развитие и важность экспансии цифровых компаний. Дано собственное обоснование важности трех элементов стратегии развития цифровой экономики.

Ключевые слова: цифровая экономика, ВВП, прямые иностранные инвестиции, МНК, корреляционная связь, драйверы роста, ЮНКТАД.

The article discusses the development of the digital economy, especially how it affects investment flows. Particular attention is given to the main trend prediction and importance of the global growth rate of FDI in the global economy. It is statistically proved the correlation between GDP of the country and FDI flows. It is also demonstrated the development and importance of the global expansion of digital companies. The paper provides three crucial elements of the strategy for the upgrowth of the digital economy.

Key words: digital economy, GDP, foreign direct investments, MNC, correlation, growth drivers, UNCTAD.

УДК 339.9

Мирошниченко А.С.

студентка

спеціальності «Міжнародні економічні відносини»

Інститут міжнародних відносин

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Процеси глобалізації вплинули на механіку та географію інвестування. Сьогодні реалізуються фінансово-інвестиційні схеми, які вимагають залучення практично всіх учасників ринку та трансформації структури національних економік країн світу. Безперечно, процеси інвестування відіграють важливу роль у розвитку національної економіки будь-якої країни світу.

На сучасному етапі глобального розвитку відбувається відхід від традиційної економіки та збільшення частки цифрової. Саме такі обставини сприяють стрімкому розвитку бізнесу та країни у цілому, адже цифровізація економіки сприяє її зростанню та трансформації із сировинної у цифрову, викоріненню корупції та інтеграції до мережі розвинутих ринків. Проблема розвитку цифрової економіки в країнах третього світу та країнах, що розвиваються, пов'язана з відсутністю системної державної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу проблематиці розвитку цифрової економіки та її зв'язку з ПІІ приділяли зарубіжні та вітчизняні вчені, а саме: П. Друкер, С. Коляденко, І. Карчева, Ю. Пивоваров, К. Скінер, Е. Тоффлер, В. Фішук, К. Шваб. Під час написання роботи були проаналізовані звіти ЮНКТАД та ООН.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення особливостей взаємодії ВВП та потоків прямих іноземних інвестицій, розкриття сутності цифрової економіки в контексті її впливу на інвестиційні потоки, а також аналіз трендів ПІІ та темпів їх зростання у світовій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним трендом розвитку світової спільноти

є переорієнтація на цифрову економіку та посилення її впливу на інвестування. Саме розвиток комп'ютерних технологій, особливо інформаційно-телекомунікаційних, сприяє створенню та поширенню так званої цифрової економіки по всьому світові. На рис. 1 наведено дані стосовно підключення домогосподарств до Інтернету станом на 2017 р. Очевидно, що вже більше половини домогосподарств по всьому світові мають потенційну можливість приєднатися до цифрової економіки.

Головний вплив цифрової економіки на інвестування проявляється через діяльність МНК. Коли МНК беруть на озброєння цифрові технології, то відбувається трансформація їх операційної діяльності та, як наслідок, впливу, який мають їх філії на економіку приймаючих країн. Цифрова економіка створює абсолютно нові ринки збуту для компаній, які не потребують значних фінансових витрат на створення дистриб'юторської мережі або занадто вимогливого просування. На практиці це означає, що МНК, які використовують цифрові технології, маючи менше активів за кордоном, отримують більший дохід із продажів. Так, технологічні компанії за співвідношення закордонних продажів до закордонних активів є дуже «легкими» компаніями. Водночас для традиційних МНК діє інше правило: та частка доходів від продажів компанії, що генерується за кордоном, більш-менш дорівнює частці закордонних активів компанії [7]. Телекомунікаційні компанії очікувано мають найнижчий показник через природу свого бізнесу: телекомунікаційний сектор завжди «важкий» на активи.

Така ситуація підштовхує традиційні компанії до впровадження цифрових рішень у свою

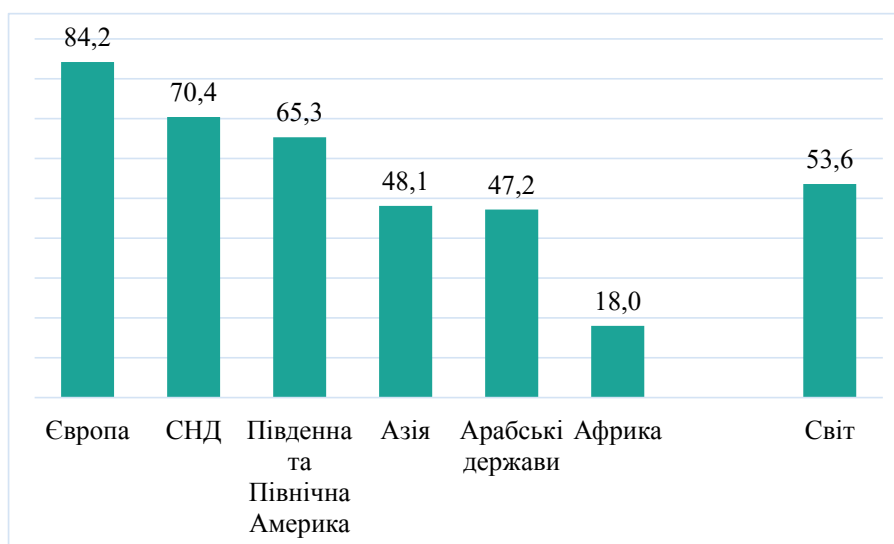


Рис. 1. Доступ домогосподарств до Інтернету, %, 2017 р. [10]

операційну діяльність, адже це дає змогу скоротити витрати, вийти на нові ринки та підвищити загальну ефективність. Варто звернутися до рейтингу ЮНКТАД «ТОП 100 МНК» та проаналізувати основні статистичні дані. Зокрема, якщо поділити компанії у цьому рейтингу на три категорії (технологічні, телекомунікаційні та традиційні), то отримаємо, що з 2010 по 2016 р. технологічні компанії наростили свої активи на 11%. Водночас телекомунікаційні та традиційні компанії – на 1% та 0% відповідно. У розрізі операційного доходу технологічні компанії знову попереду – 5% приросту з 2010 по 2016 р. Інші категорії взагалі показують спад порівняно з 2010 р. – мінус 2%. Аналогічна ситуація спостерігається і в аспекті збільшення кількості працівників. У технологічних компаніях відбулося збільшення на 5%, тоді як інші компанії не продемонстрували значного росту (телекомунікаційні – 1%), або взагалі скоротилися (традиційні компанії – мінус 2%) [10].

Таким чином, можна стверджувати, що цифрові компанії сьогодні показують більш ефективний результат своєї діяльності. Нині немає жодних сумнівів, що такий тренд збережеться в найближчі роки.

Очевидно, що впровадження цифрових технологій трансформує глобальні ланцюги постачання. Ланцюги стають більш розпорощеними, оскільки компанії для досягнення своїх виробничих цілей більше не потребують великих інвестицій у виробництво. Таке твердження може ввести в оману щодо того, що цифрова економіка призводить до зменшення обсягів ПІІ. Насправді, це не так, і цифрова економіка, навпаки, відкриває більше можливостей для інвестування, наприклад у великі інфраструктурні цифрові проекти або в невеликі цифрові стартапи [6].

Багато країн, розуміючи перспективи та важливість цифрової економіки, розробили спеціальні

плани розвитку цифрової економіки у себе в країні. Але більшість таких стратегій має недоліки через те, що або взагалі не зачіпають питання іноземних інвестицій в цифрову економіку, або фокусуються виключно на інвестиціях у цифрову інфраструктуру. Згідно з ЮНКТАД, успішна стратегія має покривати три елементи: інвестиції в інфраструктуру, у цифрові фірми та в дигіталізацію інших фірм по всіх секторах. Ці елементи між собою пов'язані. Для ефективного функціонування цифрової економіки для початку потрібно створити інфраструктуру, в межах якої й може існувати цифрова економіка. Але самої інфраструктури недостатньо – потрібні ті економічні суб'єкти, які розпочнуть свою діяльність у цифровій економіці. Саме тут і виходять на перше місце інвестиції у цифрові компанії. Останній елемент – інвестиції в загальну дигіталізацію – необхідний для того, щоб в економіці не створився дисбаланс, коли лише один сектор економіки буде швидко розвиватися, а всі інші переживати стагнацію. Всі три елементи в комплексі можуть забезпечити створення та ефективне функціонування цифрової економіки.

Зокрема, такі очікування на зростання сформовані завдяки відновленню та посиленню економічного зростання у регіонах світу та збільшенню прибутків та економічній активності мультинаціональних корпорацій (МНК). Більше того, стабільність фондових ринків та зростання обсягів міжнародної торгівлі також позитивно впливатимуть на потоки ПІІ.

Варто зазначити, що в глобальному масштабі цифрова економіка займає близько 22% світового ВВП, що свідчить про поступову дигіталізацію всіх сфер економіки, передусім розвинених країн, а також країн, що розвиваються. Зокрема, за результатами щорічного звіту про розвиток Китаю, економіка країни вже на 30% дигіталізована. Саме

цифрова економіка стає рушійною силою економічного зростання та грає стимулюючу роль у прискоренні процесу індустріалізації країни. Розвиток технологій та комп'ютеризації допомагають Китаю вийти з «пастки середнього доходу» і додають нові переваги в міжнародній конкуренції [4].

Існує твердження, що зростання обсягу ПІІ відбувається завдяки посиленню економічного зростання. Для перевірки наявності кореляції проаналізовано взаємозв'язок ВВП та потоків ПІІ на прикладі Китаю, який є основним донором та реципієнтом інвестицій в Азії. За допомогою програмного забезпечення Statsoft були побудовані графіки кореляції зв'язку між ВВП та припливом

інвестицій та між ВВП та відпливом інвестицій. Вони показують, що справді існує позитивна кореляція між змінними. Більше того, отриманий коефіцієнт кореляції є статистично значущим ($p=0.05$). У цілому за умови включення додаткових змінних можна додатково підвищити достовірність моделі.

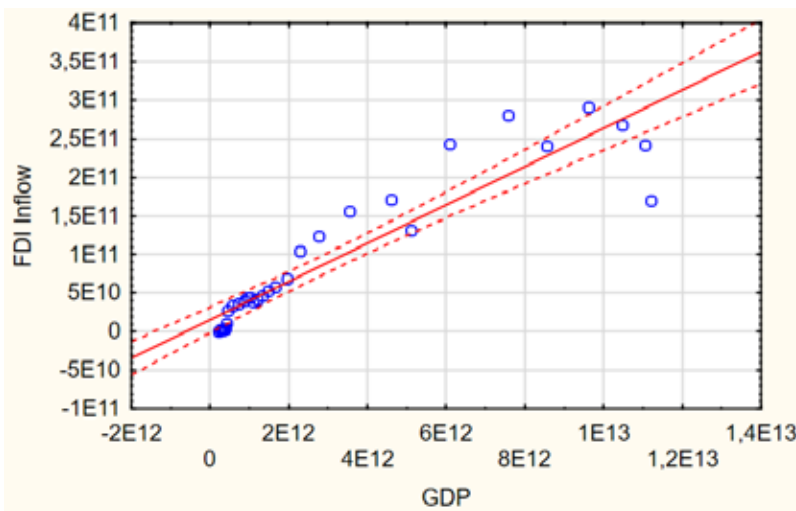
Таким чином, емпіричні приклади доводять, що існує позитивний зв'язок між ПІІ та ВВП, тому твердження про те, що відновлення зростання ВВП у світі є одним із драйверів зростання обсягу ПІІ, цілком обґрунтоване. Зрозуміло, що можуть бути окремі сумніви стосовно темпів економічного зростання в різних регіонах світу, але зміни, що

відбуваються в економічній політиці держав, дають змогу складати оптимістичні прогнози. Так, у США очікується пом'якшення фіскальної політики, водночас Європа та Японія, скоріше за все, матимуть циклічний імпульс. Країни, що переважно експортують сировину та природні ресурси, отримають додаткові надходження за рахунок підвищення цін на біржові товари, особливо на нафту. Більше того, розширення міжнародної торгівлі, яке очікується на рівні 3,8% порівняно з 2,3% у 2016 р., також матиме позитивний ефект. З іншого боку, існує ризик зростання процентних ставок у світі, який може ускладнити фінансування інвестицій. У країнах, що розвиваються, цей ризик може ще супроводжуватися ризиком девальвації національних валют цих держав. Усе це негативно впливає на фінансування.

Водночас варто звернути увагу на те, що вплив інвестицій із розвинутих країн залишається слабким. Наприклад, у 2016 р. обсяг ПІІ з них скоротився на 11%, до 1 трлн. доларів, переважно за рахунок зменшення інвестицій європейських МНК. Інвестиції з Північної Америки залишилися на тому ж самому рівні, тоді як інвестиції з розвинутих країн Азіатсько-Тихоокеанського регіону досягли свого найвищого рівня з 2008 р. Потік інвестицій із країн, що розвиваються, зменшився на 1%, до 383 млрд. доларів, незважаючи на збільшення ПІІ з Китаю, який тепер є другим за обсягом донором інвестицій у світі. У 2018 р. можна очікувати певного поживлення

$$FDI\ Inflow = 1531E7 + ,02483 * GDP$$

$$Correlation: r = ,92694$$



$$FDI\ Outflow = -939E7 + ,01311 * GDP$$

$$Correlation: r = ,91294$$

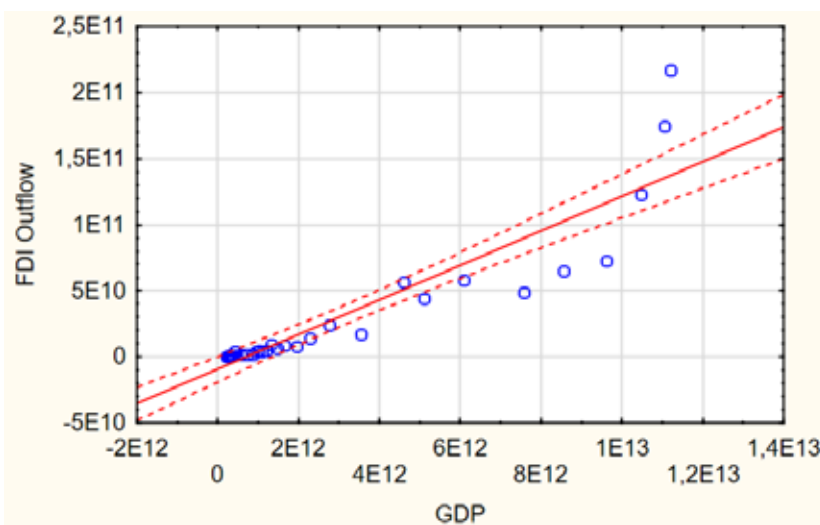


Рис. 2. Кореляція між ВВП та ПІІ (на основі Китаю) [10]

інвестицій із розвинутих країн Північної Америки, та особливо з Європи.

Згідно з опитуванням ЮНКТАД, десятка найбільш перспективних країн-донорів складається з Китаю, США, Німеччини, Великобританії, Японії, Індії, Франції, ОАЕ, Італії та Республіки Корея; тож ми бачимо, що чотири з 10 країн – це країни, що розвиваються. Натомість десятка перспективних країн-реципієнтів включає в себе США, Китай, Індію, Індонезію, Таїланд, Бразилію, Великобританію, Німеччину, Мексику та Філіппіни. У цьому списку з 10 країн сім – це ті, що розвиваються. Тобто бачимо, що загальний тренд залишається незмінним: донорами переважно виступають розвинуті країни, а реципієнтами – країни, що розвиваються [3]. Водночас Китай займає вже першу сходинку серед найперспективніших донорів. Можна очікувати, що в майбутньому країни, що розвиваються, все більше будуть посилювати свою присутність.

Для глибшого розуміння трендів у глобальному інвестуванні необхідно розглянути інвестиційну політику в світі. У щорічному Звіті про світові інвестиції (World Investment Report 2017) цьому питанню присвячується окремий розділ, в якому наголошується, що інвестиційна політика у цілому стає більш складною, різноманітною та нестабільною. Варто зазначити, що більшість країн уже має спеціальне законодавство, що регулює транскордонні інвестиції. Це законодавство часто дублює норми міжнародних інвестиційних угод. Тож у разі реформування таких угод необхідно брати до уваги і внутрішні норми окремих країн. Окрім того, сама кількість таких угод продовжує зростати: станом на кінець 2016 р. їх налічувалося вже 3 324.

Визначною подією у сфері інвестиційної політики стало прийняття групою G20 Керівних принципів глобальної інвестиційної політики. Це перший випадок, коли різні країни з різним рівнем розвитку досягли консенсусу стосовно інвестиційних питань. Узгодженість набуває ще більшої важливості, коли йдеться про другу фазу реформи міжнародних інвестиційних угод, яка передбачає оновлення старих договорів. Більш ніж 95% від загальної кількості договорів були укладені до 2010 р. та містять певні невідповідності, які призводять до складнощів у процесі захисту інвестицій [5].

Такий стан справ потребує ефективної модернізації. Очевидно, найбільш продуктивним є той варіант, коли відбувається спільне трактування договірних положень. Незважаючи на розбіжності у трактуваннях між країнами, такий спосіб може бути ефективним як у плані часу, так і в плані економічних витрат на його імплементацію. Однак якщо між країнами вже є якась суперечка з приводу інвестицій, яка впливає з розбіжного трактування окремих положень, то тоді цей спосіб є повністю неефективним. З іншого боку, наведені способи можна поєднувати, тож країни можуть

вибрати не один спосіб, а цілий набір, який буде ефективно використовуватися саме в контексті цієї окремої країни. Головний принцип, яким повинна керуватися країна у виборі способу оновлення, – це принцип послідовності.

Таким чином, формування цифрової економіки постає на порядок денний усіх країн глобальної спільноти, оскільки вона є ефективною базою розвитку країни та посилення її міжнародної конкуренції. Поточні тренди в інвестуванні свідчать про те, що структура країн-інвесторів та країн-реципієнтів залишиться однаковою.

Висновки з проведеного дослідження. У роботі було розкрито сутність поняття цифрової економіки в контексті її впливу на інвестиційні потоки. Емпірично доведено існування позитивного кореляційного зв'язку між ВВП та обсягом потоків ПІІ. З огляду на прогнози прискорення темпів росту світового ВВП, можна прийти до висновку, що в 2018 р. очікується подальше зростання обсягу потоків ПІІ. Крім того, у роботі продемонстровано розвиток та важливість експансії цифрових компаній. Зі свого боку, цифрова економіка створює абсолютно нові ринки збуту для компаній, які не потребують значних фінансових витрат на створення дистрибуторської мережі або занадто вимогливого просування. Такі переваги архітектури цифрової економіки підтверджують її актуальність та необхідність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айзексон В. Інноватори: як група хакерів, геніїв та г'ків здійснила цифрову революцію. Київ: Наш формат, 2017. 488 с.
2. Криворучко О.С., Краус Н.М. Імперативи формування та доміанти розвитку цифрової економіки у сучасному парадигмальному контексті. Парадигмальні зрушення в економічній теорії XIX ст.: зб. наук. пр. за матеріалами III Міжнар. наук.-практ. конф. (2–3 листопада 2017 р.). Київ: КНУ ім. Т. Шевченка, 2017. С. 681–685.
3. «Інноваційний ландшафт» у координатах світової економіки / Н.М. Краус, К.М. Краус, О.С. Криворучко. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. № 16. URL: <http://www.global-national.in.ua/issue-16-2017>.
4. Целостная модель трансформации в цифровой экономике – как статья цифровыми лидерами / В.П. Куприяновский, А.П. Добрынин, С.А. Синягов, Д.Е. Намиот. International Journal of Open Information Technologies. 2017. vol. 5. № 1. С. 26–33.
5. E&Y. The digitisation of everything How organizations must adapt to changing consumer behaviour. URL: <https://www.the-digital-insurer.com/how-organisations-must-adapt-to-changing-consumer-behaviour-ey-report>.
6. FDI and Economic Growth Relationship Based on Cross-Country Comparison / F. Gürsoy, A. Sekreter, H. Kalyoncu. International Journal of Economics and Financial Issues. 2013. URL: <http://www.econjournals.com/index.php/ijefi/article/view/460>.

7. Khaliq A., Noy I. Foreign Direct Investment and Economic Growth: Empirical Evidence from Sectoral Data in Indonesia. URL: http://www.economics.hawaii.edu/research/workingpapers/WP_07-26.pdf.

8. Networking China: The Digital Transformation of the Chinese Economy / Geopolitics of Information. University of Illinois Press. 2017. URL: <http://www.jstor.org/stable/10.5406/j.ctt1kc6hhz>.

9. OECD. Policy Framework for Investment User's Toolkit / Investment Division of the OECD Directorate for Financial and Enterprise Affairs. 2011. URL: <http://www.oecd.org/investment/toolkit/policyareas/investmentpolicy/41246110.pdf>.

10. UNCTAD. World Investment Report 2017 / United Nations Publication. 2017. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf.

РОЗВИТОК ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ

DEVELOPMENT OF FOREIGN-ECONOMIC ACTIVITY OF THE PRINCIPAL MORES REGION

У статті висвітлено сутність поняття зовнішньоекономічної діяльності регіону. Значну увагу приділено особливостям та чинникам розвитку зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону України. Досліджено стан зовнішньоторговельної діяльності даного регіону. Доведено важливість формування стратегічних напрямів розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств Причорноморського регіону України. Розглянуто сучасні проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності Українського Причорномор'я.
Ключові слова: Причорноморський регіон, зовнішньоекономічна діяльність, експорт продукції, імпорт продукції, проблеми, розвиток.

В статті освітлено сутність поняття внешнеэкономической деятельности региона. Значительное внимание уделено особенностям и факторам развития внешнеэкономической деятельности Причерноморского региона Украины. Исследована внешнеторговая деятельность данного региона. Доказана важность формирования стратегических направлений

развития внешнеэкономической деятельности предприятий Причерноморского региона Украины. Рассмотрены современные проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности Украинского Причерноморья.

Ключевые слова: Причерноморский регион, внешнеэкономическая деятельность, экспорт продукции, импорт, проблемы, развитие.

The article outlines the essence of the concept of foreign economic activity of the region. Considerable attention is paid to the peculiarities and factors of development of foreign economic activity of the Black Sea region of Ukraine. The analysis of the foreign trade activity of this region is investigated. The significance of the formation of strategic directions of development of foreign economic activity of enterprises in the Black Sea region of Ukraine has been proved. Also, contemporary problems and prospects of development of foreign economic activity of the Ukrainian Black Sea region are considered.

Key words: the Black Sea region, foreign economic activity, export of products, import of production, problems, development.

УДК 351.82

Пилипак О.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Хмельницький національний університет

Лабунець О.О.

студент
Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. В умовах інтернаціоналізації та глобалізації все більше зростає роль зовнішньоекономічної діяльності в економічному розвитку як країни у цілому, так і її окремих регіонів. Зокрема, в Україні зовнішня торгівля є одним із найважливіших джерел наповнення державного бюджету. Крім того, економічна взаємодія з іншими країнами змушує знижувати витрати, підвищувати продуктивність праці, підтримувати необхідний рівень конкурентоспроможності. Отже, торгівля із зарубіжними країнами є потужним додатковим імпульсом розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблеми розвитку зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону України зробили такі вітчизняні вчені,

як: І.В. Гончаренко [1], О.В. Єлісеєнко [3, с. 9–12], І.Т. Кіщак [4], Н.В. Короленко [5], У.Л. Сторожилова [6], О.В. Шереметинська [7] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності Українського Причорномор'я та обґрунтування перспектив та напрямів удосконалення її подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зовнішньоекономічна діяльність кожного регіону країни є важливою умовою економічного зростання держави загалом. Особливо це актуально за сучасних умов, коли набувають інтенсивного розвитку процеси міжнародної економічної інтеграції, транснаціоналізації, міжнародного поділу праці, глобалізації світового господарства.

Економічна сутність зовнішньоторговельної діяльності регіону полягає у тому, що це система знань про методи дослідження зовнішньоекономічних зв'язків та результати даного виду діяльності за даними економіко-статистичної інформації регіону [3, с. 9].

Розвиток зовнішньоторговельних операцій Українського Причорномор'я є важливим елементом розширення спектру взаємодії різних регіональних економік у межах єдиної національної економіки України.

Характерною особливістю Українського Причорномор'я є його багатогалузева економіка. Регіон є індустріально-аграрним. Сприятливі умови територіально-географічного розташування регіону зумовили формування на його території потужної багатогалузевої промисловості, розвиненого агропромислового комплексу, розгалуженої транспортної мережі, портового господарства та створення значної виробничої, наукової та соціальної інфраструктури.

Ще однією особливістю Причорноморського регіону є його практично повна лібералізація зовнішньої торгівлі, яка призвела до змін зовнішньоекономічної стратегії і пріоритетів, що, своєю чергою, вимагало змін у структурі зовнішньоторговельної політики за рахунок установа нових форм організації й управління зовнішньоекономічною діяльністю у цьому регіоні.

Район має досить вигідне географічне положення. На південному сході він межує з Російською Федерацією, на північному заході – із центральним районом України, на заході – з Молдовою, на південному заході – з Румунією. Причорноморський регіон має вигідне економіко-географічне положення також відносно транспортних магістралей. Через його територію проходять залізничні, водні та повітряні шляхи, які сполучають Україну з багатьма зарубіжними країнами.

Товарна структура зовнішньої торгівлі Причорноморського регіону України охоплює багато видів національних товарів, але список товарів, на які припадають основні обсяги валюти, налічує не більше десяти позицій: метали, товари хімічної

промисловості, добрива, деякі види продукції харчової промисловості (табл. 1).

Причорноморський регіон експортував товарів на 331 482,3 тис. дол. США, що становить 8,9% від загального експорту України, та імпортував 164 375,7 тис. дол. США, тобто частка імпорту Причорноморського регіону товарів дорівнює 4,1% у загальній структурі імпорту України. Таким чином, за січень 2018 р. сформувався позитивне сальдо Причорноморського регіону зовнішньоторговельного балансу товарів у розмірі 167 106,6 тис. дол. США. Значення сукупного сальдо торговельного балансу України загалом, як видно з табл. 1, негативне через від'ємне сальдо торгівлі. Для поліпшення даної ситуації потрібно досягнути значного зниження імпорту товарів.

Основу товарної структури експорту Одеської області становили продукти рослинного походження – 48,0%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 21,0%, продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості – 11,9% [2].

Основу товарної структури експорту Миколаївського регіону становили продукти рослинного походження – 56,9% від загального його обсягу, продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості – 22,4%, механічне та електротехнічне обладнання – 9,5%.

Основу товарної структури експорту Херсонської області становили продукти рослинного походження – 39,5%, готові харчові продукти – 16,1%, недорогоцінні метали та вироби з них – 13,0% [2].

У товарній структурі імпорту основна частка припадає на машини та устаткування, засоби наземного транспорту, плавучі засоби, пластмаси та вироби з них, прилади та апарати.

Зовнішньоторговельна діяльність є дуже важливою для економіки регіону. В Одеській та Миколаївській областях експортна та імпортна квоти є досить високими, їх економіки досить сильно залежать від зовнішньої торгівлі. Щодо Херсонської області, то вона значно меншою мірою бере участь у світовій торгівлі.

Щодо географічної структури в експорті Одеської та Миколаївської областей найбільшою є частка країн Азії, у Херсонській області – євро-

Таблиця 1

Обсяги зовнішньої торгівлі товарами Причорноморського регіону в загальній структурі України, січень 2018 р. [2]

Області	Експорт		Імпорт		Сальдо
	тис. дол. США	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до загального обсягу	
Миколаївська	169142,8	4,5	53219,0	1,3	115923,8
Одеська	144717,8	3,9	99875,6	2,5	44842,2
Херсонська	17621,7	0,5	11281,1	0,3	6340,6
Інші області	3392748,4	91,1	3843963,5	95,9	451211,1
Україна	3724230,7	100,0	4008339,2	100,0	-284108,5

пейських країн. У структурі імпорту країни Європи займають перше місце в Миколаївській області, тоді як у Херсонській та Одеській областях лідирують країни Азії. Частка країн СНД помітно знижується протягом років як в імпорті, так і в експорті в усіх трьох областях, проте досі займає важливе місце.

На даному етапі існує низка негативних чинників, що мають значний стримуючий вплив на експорт областей Причорномор'я, серед яких можна виокремити найважливіші [6, с. 10]:

- низька конкурентоспроможність промислової продукції, насамперед машино-технічних виробів;
- важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості та конверсійних виробництв, що робить практично неможливим інвестування в перспективні, орієнтовані на експорт проекти за рахунок внутрішніх ресурсів;
- значне знецінювання національної валюти протягом останніх років;
- недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції на тлі значного підсилення останнім часом вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн;
- нестача спеціальних знань і досвіду роботи у сфері експорту у більшості українських підприємців, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках;
- розрив традиційних виробничих зв'язків на пострадянському економічному просторі;
- збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном, застосування методів обмежувальної ділової практики, зокрема картельних угод для витіснення чи недопущення України на перспективні ринки;
- низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни;
- норми українського законодавства, які закріплюють відповідальність постачальника за недоброякісну продукцію, не відповідають принципам, що прийняті в міжнародній практиці.

Крім того, слабкою стороною експорту регіону є його структура, в якій переважають сировина та продукти первинної обробки, натомість частка наукоємної продукції є дуже малою, що не відповідає світовим тенденціям. Нестабільність законодавства та умов ведення бізнесу не дають змоги підприємцям упроваджувати довгострокові стратегії розвитку та утримують їх в умовах невизначеності та невпевненості в майбутньому. До того ж жорстка грошово-кредитна політика та високі податки перешкоджають модернізації виробництва та впровадженню нових технологій.

Успішному розвитку зовнішньоекономічної діяльності регіону перешкоджають відомі загальнонаціональні проблеми [1]:

- відсутність національної експортної стратегії;
- неефективна державна підтримка експортерів;
- недостатній рівень доступу українських товарів і послуг до зовнішніх ринків;
- інші політичні та економічні ризики.

Проблемними питаннями Причорноморського регіону залишаються неефективні заходи підтримки та стимулювання збільшення обсягів експорту, притоку іноземних інвестицій, розвитку міжрегіонального співробітництва, зокрема її економічного складника, скасування пільгового режиму оподаткування, обмежений доступ до програм та ініціатив ЄС у рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства Європейської політики сусідства [1].

Відсутність належного ресурсного забезпечення країни, велике технологічне відставання від розвинених країн, а також низький рівень доходу роблять дешеву робочу силу єдиним джерелом конкурентних переваг експортоорієнтованих підприємств Причорноморського регіону, що не є перспективним у довгостроковому плані. Негативні дії, що стримують розвиток експортоорієнтованої стратегії підприємств регіону, на жаль, притаманні сьогодні сучасному механізму зовнішньоекономічного регулювання в Україні [7].

Однією з основних проблем у сфері законодавчого регулювання питань ЗЕД Причорноморського регіону є розпорошеність нормативно-правової бази: значна кількість законів, постанов, концепцій регулює лише окремі аспекти ЗЕД даного регіону, натомість відсутній єдиний законодавчий документ, який би регулював виключно ЗЕД. Це породжує різночитання й цій сфері, неоднозначне розуміння участі Причорноморського регіону у ЗЕД, полеміку щодо того, чи є регіон суб'єктом ЗЕД.

Запобіганню імпортової експансії сприятиме запровадження сучасних технічних та правових інструментів митного контролю та оцінки митної вартості імпортованих товарів, підвищення ефективності застосування засобів нетарифного регулювання імпорту продукції щодо контролю над якістю, безпекою імпортованих товарів, виконанням фітосанітарних та ветеринарних норм, запобігання контрабанді, ввезенню контрафактної продукції тощо [5].

Отже, за умови підтримки пріоритетних галузей, високотехнологічних виробництв, подальшого розвитку морегосподарського комплексу, відновлення суднобудування, організації ефективного агропромислового виробництва, впровадження нових технологій, збільшення надходжень прямих іноземних інвестицій у наявні та нові підприємства області загальний обсяг експорту може збільшитися та забезпечити позитивний баланс зовнішньої торгівлі регіону.

У розвитку Причорноморського регіону важливу роль відіграє регіональний фактор інтеграційного розвитку країни, який передбачає освоєння нових товарних регіональних ринків збуту, забезпечення експортно-імпортової збалансованості, використання порівняльних переваг міжнародного поділу праці для нарощування економічного потенціалу регіону та держави у цілому.

Для Причорноморського регіону необхідне розроблення ефективної податкової, структурної, інвестиційної, фінансової та інноваційної політики, яка має бути спрямована на прискорення диверсифікації капіталу, розвиток промислового комплексу, реалізацію визначених державою пріоритетних напрямів поліпшення структури виробництва і підвищення його конкурентоспроможності. Для досягнення цієї мети необхідні розроблення й реалізація ефективних соціально-економічних програм і конкретних інвестиційних проектів розвитку високоефективного підприємництва, а також бізнесу в регіоні.

Кардинальні зміни системи організації й управління зовнішньоторговельними операціями Причорноморського регіону передбачають перехід на відтворювальну (геоекономічну) модель економічних зв'язків, яка повинна базуватися на створенні організаційних структур, здатних забезпечити науково-технічне, виробничо-інвестиційне і торговельно-економічне співробітництво регіонів у певних ланках економічних ланцюгів.

Розширення зовнішньоекономічних зв'язків потребує вирішення важливих питань розвитку морського транспорту Причорноморського регіону. Для цього необхідно забезпечити зростання вантажообігу морських портів, створити нові глибоководні механізовані порти з урахуванням перевезень річкою Дунай.

Результативна експортноорієнтована політика підприємств ґрунтується на раціональному, а також ефективному здійсненні складових частин зовнішньоекономічної діяльності підприємств: політики виходу на зовнішній ринок; міжнародних маркетингових досліджень, експортно-імпортних поставок товарів та послуг, валютно-фінансових операцій, укладанні зовнішньоекономічних договорів [7].

Такі дії підприємств підкріплюються багатьма чинниками впливу на їх успішний чи неуспішний розвиток. Це й механізм зовнішньоекономічного регулювання в країні, поточний стан експорту, політики та програми його розвитку, й використання маркетингового та стратегічного підходів під час здійснення експортної діяльності, й можливості використання експортного потенціалу підприємства, й кадри.

Головними шляхами збільшення обсягів, а також підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону

можуть стати залучення іноземних інвесторів та інвестицій, сприяння технічному і технологічному переоснащенню потужностей для виробництва експортної продукції, закріплення на традиційних та освоєння нових ринків збуту та активізація між-регіонального співробітництва.

Підтримка зовнішньоекономічних зв'язків Причорноморського регіону має стати органічною складовою частиною регіонального економічного механізму.

Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності для експортноорієнтованих підприємств Причорноморського регіону повинно здійснюватися у таких напрямках:

- підтримка кадрової складової зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону;
- доступ до інформаційних мереж загального користування або формування спеціалізованих регіональних і міжрегіональних систем бізнес-інформації;
- створення сприятливих умов розвитку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств і організацій, які підтримують зовнішньоторговельні зв'язки регіону;
- сприяння залученню іноземних інвестицій в економіку регіону, створення вільних економічних зон, технопарків та інших трансферних фірм, які сприяють залученню іноземних інвестицій;
- створення системи аналізу та прогнозування зовнішньоекономічної активності підприємств регіону;
- більш широке використання закордонного досвіду, виконання спільних міждержавних проектів на взаємовигідних умовах [4].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у даній роботі визначено ключові стимули та переваги, які повинні стимулювати зовнішньоекономічну діяльність підприємства і сприяти розвитку бізнес-процесів.

Визначено головні завдання, які повинні бути вирішені в побудові сучасної моделі розвитку Причорноморського економічного району, а саме: налагодження міжнародного економічного і культурного співробітництва; залучення іноземних інвестицій в економіку Причорноморського економічного району; відкриття всіх можливих варіантів для розвитку великого, середнього і малого бізнесу в Причорноморському економічному районі; створення умов динамічного, збалансованого і стійкого соціально-економічного розвитку Причорноморського економічного району; підвищення рівня життя населення, рівня комфорту і максимальне забезпечення всіх соціальних стандартів Причорноморського економічного району; розвиток підприємництва як провідного чинника соціально-економічного зростання; розвиток зовнішньоекономічної діяльності та активний вихід на міжнародні ринки, а також активна участь у між-

народному співробітництві з питань регіональної політики та регіонального розвитку Причорноморського економічного району.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончаренко І.В. Сучасний стан та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності Миколаївської області. URL: http://mdu.edu.ua/spaw2/uploads/files/16_10.pdf.
2. Державна служба статистики України: статистична інформація. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Єлісєєнко О.В., Скобєлева Г.С. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2014. № 4. С. 9–12.
4. Кіщак І.Т. Статистична характеристика товарної структури експортно-імпортних потоків Миколаївської області. URL: [http://ird.gov.ua/sep/sep20163\(119\)/sep20163\(119\)_140_DyominaVM,KishchakIT,OgiyenkoAV.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20163(119)/sep20163(119)_140_DyominaVM,KishchakIT,OgiyenkoAV.pdf).
5. Короленко Н.В. Зовнішньоторговельна складова розвитку Причорноморського регіону: логістичний аспект. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/274.pdf>.
6. Сторожилова У.Л. Розвиток Причорноморського економічного району в контексті публічного управління та євроінтеграції. URL: http://bses.in.ua/journals/2017/21_2017/27.pdf.
7. Шереметинська О.В. Перспективи розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств Причорноморського регіону. URL: <http://bses.in.ua/journals/2016/6-2016/6.pdf>.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ВПЛИВ ТУРБУЛЕНТНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ПРИЙНЯТТЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

INFLUENCE OF TURBULENCE OF THE ENVIRONMENT ON INVESTMENT DECISION-MAKING PROCESS

УДК 338.242:336.76

Бурбан О.В.

студент

Луцький національний технічний
університет

Кривов'язюк І.В.

к.е.н., професор кафедри

підприємництва, торгівлі

та біржової діяльності

Луцький національний технічний
університет

У статті розкрито інтеграційний підхід до виявлення впливу зовнішнього середовища на ефективність інвестиційних рішень. Розкрито сутність та взаємозв'язок понять «інвестиційне рішення» та «економічна турбулентність». Поглиблено видову характеристику економічної турбулентності. Розкрито взаємозв'язок економічної турбулентності та волатильності фондових ринків. Доведено необхідність врахування турбулентності зовнішнього середовища під час прийняття інвестиційних рішень.

Ключові слова: інвестиційне рішення, економічна турбулентність, глобальна турбулентність, ринкова турбулентність, волатильність фондових ринків, індекс волатильності.

В статье раскрыт интеграционный подход к выявлению влияния внешней среды на эффективность инвестиционных решений. Раскрыты сущность и взаимосвязь понятий «инвестиционное решение» и «экономическая турбулентность». Углублена видовая характеристика экономической турбулентности. Раскрыта взаимосвязь

экономической турбулентности и волатильности фондовых рынков. Доказана необходимость учета турбулентности внешней среды при принятии инвестиционных решений.

Ключевые слова: инвестиционное решение, экономическая турбулентность, глобальная турбулентность, рыночная турбулентность, волатильность фондовых рынков, индекс волатильности.

In the article was defined integral approach to detection of influence of environment on efficiency of investment decisions. The essence of concepts "investment decision" and "economic turbulence" were determined with successive evaluation of their correlation. Specific characteristic of economic turbulence was expanded. The article describes interconnection between economic turbulence and stock market volatility. Importance of taking into account turbulence of the environment during investment decision-making process was proved.

Key words: investment decision, economic turbulence, global turbulence, market turbulence, volatility of stock markets, volatility index.

Постановка проблеми. Будучи гарантом забезпечення економіки країни та її підприємств необхідними фінансовими ресурсами, ефективні інвестиційні рішення відіграють надзвичайно важливу роль у формуванні благополуччя будь-якої країни, зростанні її вагомості на фоні міжнародного простору. Перебуваючи в умовах постійного впливу зовнішнього середовища, як суб'єкти господарювання зокрема, так і національні економіки загалом мають відповісти на надзвичайно важливе питання визначення ступеня цього впливу на свій розвиток. Задаючи напрям змін умовам провадження господарської діяльності та формуючи основні макроекономічні показники, турбулентність зовнішнього середовища виступає основним явищем, що характеризує його мінливість. Отже, відчутної вагомості набуває потреба аналізу турбулентності зовнішнього середовища, визначення ступеня впливу цього явища на механізм прийняття інвестиційних рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вивчення впливу зовнішнього середовища на прийняття інвестиційних рішень розкрито в працях таких учених сучасності, як Н.В. Гаврилова [3], Г.П. Журавльова, Н.В. Манохіна [4], Ф. Котлер, Дж.А. Касліоне [5], В.П. Онищенко [7], В.І. Павлов [8];

Я.О. Паранько [10], Ю.Є. Петруня [11], С.М. Шкарлет та М.В. Дубина [13]. Проте, незважаючи на напрацювання теоретичних підходів до вивчення впливу зовнішнього середовища на прийняття рішень, економічної турбулентності, недостатньо розкритими залишаються питання взаємозв'язку понять «інвестиційне рішення» та «економічна турбулентність», видової характеристики економічної турбулентності, взаємозв'язку економічної турбулентності та волатильності фондових ринків. До кінця не доведеним є врахування турбулентності зовнішнього середовища під час прийняття інвестиційних рішень.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування впливу турбулентності зовнішнього середовища на прийняття інвестиційних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. В загальному розумінні рішення – це усвідомлений і вольовий акт особи, котрий передбачає вибір між альтернативними варіантами можливої поведінки в процесі досягнення конкретної мети [6]. Широта трактування цього поняття зумовила необхідність його поділу залежно від сфери застосування. Так, в основі такого поділу виділяють політичні, соціальні, економічні, юридичні, організаційні, технічні та інвестиційні рішення.

Структурне та якісне оновлення товаровиробництва та ринкової інфраструктури відбувається шляхом і за рахунок інвестування. Чим інтенсивніше воно здійснюється, тим швидше проходить відтворювальний процес, тим активніше відбуваються ефективні ринкові перетворення [8, с. 170–171]. Тобто вага інвестиційних рішень була, є і буде одним з найважливіших аргументів на користь економічного розвитку економіки країни та її підприємств. Проте відсутність прогнозованості та непевність економічної ситуації, високий рівень корупції в країні змушують, щоб як крупні зарубіжні компанії, так і міжнародні організації та інтеграційні об'єднання відмовлялись від інвестиційних проектів.

В сучасних умовах особливої актуальності набуває дослідження питань взаємозв'язку понять «інвестиційне рішення» та «економічна турбулентність». Слід зазначити, що чітке розуміння основного змісту поняття «інвестиційне рішення» практично унеможливує існування невизначеностей у їх трактуванні. Зважаючи на це, проаналізуємо найбільш поширені визначення цього поняття (табл. 1).

Аналіз сутності поданих тлумачень поняття «інвестиційне рішення» дає змогу стверджувати, що для інвестиційного рішення характерними є три основні ознаки, такі як орієнтація на отримання вигод у перспективі; стратегічний характер, який виявляється в тривалому терміні реалізації; значний рівень витрат, який супроводжується відповідними ризиками.

Важливе місце у визначенні впливу різних явищ на інвестиційне рішення посідає розуміння диференціації цього впливу залежно від об'єкта рішення. З'ясувавши, що цей вид рішення безпосередньо пов'язаний з поняттям інвестицій, можемо говорити про взаємозв'язок між об'єктами інвестиційної діяльності та інвестиційних рішень. Так, відповідно до ст. 4 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1], об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, зокрема основні фонди та оборотні кошти в усіх галузях економіки, цінні папери (крім векселів), цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, майнові права. На основі цього в загальному вигляді виділимо дві групи інвестиційних рішень: 1)

об'єкт перебуває в межах конкретного підприємства (має безпосередній вплив на його діяльність); 2) безпосередній об'єкт рішень перебуває за межами підприємства (опосередковано впливає на діяльність підприємства).

Проаналізуємо сутність турбулентності зовнішнього середовища, щоб визначити ступінь впливу цього явища на вищезазначені групи.

Нині термін «турбулентність» є широковживаним у різних сферах, а саме природничих науках (квантова, хімічна, оптична, хвильова турбулентності), медицині (турбулентність серцевого ритму), суспільному житті (турбулентний світ, турбулентне суспільство). Однак значення економічної турбулентності в сучасних працях до кінця не розкрито. Здійснимо аналіз наявних трактувань поняття «економічна турбулентність» (табл. 2).

Узагальнивши вищенаведені визначення економічної турбулентності, можемо зробити висновок, що погляди науковців на це поняття перетнулися у трактуванні його природи, яка була визначена непередбачуваними умовами, високим динамізмом, складнощами прогнозування подальшої поведінки суб'єктів, які перебувають під впливом цього явища. Також з визначень видно, що трактування поняття економічної турбулентності характеризується наявним дуалізмом, який полягає у розгляді цього явища з точки зору двох позицій, а саме глобальної та ринкової.

Глобальна турбулентність характеризується стрімким динамізмом макроекономічних показників, які визначають турбулентність міжнародної економіки загалом.

Ринкова турбулентність визначається змінами в ринковій кон'юктурі. Її формування безпосередньо залежить від глобальної турбулентності, яка, визначаючи макроекономічні тренди, формує кордони, в межах яких може рухатися конкретний ринок.

Відзначимо, що нині вивчення динаміки основних макроекономічних показників, таких як ВВП, демографія, науково-технічний розвиток, сягнуло апогею, що зумовлене спрямуванням основної уваги багатьох науковців на розгляд цієї тематики.

Базуючись на твердженнях Н.М. Розанової, яка, підкреслюючи важливість впливу фондових ринків

Таблиця 1

Підходи вчених до визначення поняття «інвестиційне рішення»

Автор	Трактування інвестиційного рішення
П.Й. Атамас [2]	Інвестиційне рішення – це рішення стратегічного характеру, розраховані на тривалий період часу та пов'язані з невизначеністю і ризиком.
Н.В. Гаврилова [3]	Інвестиційне рішення – різновид управлінського рішення, що потребує значних витрат і передбачає зміни соціально-економічного розвитку підприємства внаслідок вкладання коштів в об'єкти реального або фінансового інвестування.
Я.О. Паранько [10]	Інвестиційні рішення – це рішення, які супроводжують процес інвестування на підприємстві та приймаються виключно для його забезпечення.
Ю.Є. Петруня [11]	Інвестиційні рішення – це рішення, пов'язані з вкладанням (інвестуванням) коштів в активи в певний період часу з метою одержання зиску в майбутньому.

Таблиця 2

Підходи науковців до визначення поняття «економічна турбулентність»

Автор	Трактування економічної турбулентності
Г.П. Журавльова, Н.В. Манохіна [4]	Розуміють під турбулентністю дуже складну траєкторію руху та національної економіки, а також окремої фірми у «вихореподібному потоці» різноманітних змін. Вважають, що турбулентність має граничний рівень нестабільності глобальної економічної системи, що супроводжується високими ризиками в різноманітних сферах та може викликати руйнування наявних конфігурацій з майбутнім створенням нових.
Ф. Котлер, Дж.А. Касліоне [5]	Розглядають турбулентність в розрізі ринку, переносючи ознаки природної турбулентності на цей об'єкт. Вважають, що визначальними рисами турбулентності є агресивність, непередбачуваність, хаотичність.
В.П. Онищенко [7]	Розуміє турбулентність як спонтанне виникнення процесів, що формують нові просторово-часові структури у відкритих нестационарних системах, якими є економічні. Вважає, що вона передуює змінам економічної погоди (кон'юнктури).
С.М. Шкарлет, М.В. Дубина [13]	Вважають, що турбулентність полягає в непередбачуваних, хаотичних і мінливих умовах, які загрожують стійкості функціонуючих у них систем, приводять до виникнення високого рівня ентропії в межах вищезазначених систем, унеможливають процес передбачення та прогнозування їх подальшої поведінки.

Таблиця 3

Історичні дані індексу волатильності протягом 1994–2017 рр.

Рік	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Значення	14,07	12,40	16,97	23,26	26,25	24,54	23,34	25,49	26,58	21,81	15,14	12,93
Зміна до попереднього року, %	–	-11,9	36,9	37,1	12,8	-6,5	-4,9	9,2	4,3	-18,0	-30,6	-14,6
Рік	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Значення	12,55	17,73	31,59	31,79	23,84	23,61	18,02	14,78	14,55	17,56	15,27	11,05
Зміна до попереднього року, %	-2,9	41,3	78,2	0,6	-25,0	-1,0	-23,7	-18,0	-1,6	20,7	-13,0	-27,7

Джерело: розраховано авторами за даними джерела [7]

на економіку, вважає, що вищезазначений ринок, даючи змогу відносно легко продавати і купувати права власності на активи фірм, скорочує ризики ліквідності та зміни продуктивності, що стимулює домогосподарства збільшувати обсяги ризикованих, але й більш прибуткових активів за рахунок тих ресурсів, які раніше витрачалися на споживання, тобто збільшує норму заощаджень, за рахунок чого більший обсяг заощаджень виходить на ринки інвестиційних ресурсів [12], можемо зробити припущення, що турбулентність як глобальної, так і ринкової економік має прямий зв'язок з волатильністю фондових ринків.

Основним показником, що характеризує це явище, є індекс волатильності (Volatility Index, VIX). Формуючи припущення інвесторів щодо розмаху руху фондового ринку, значення цього індексу визначає «рівень страху» інвесторів щодо динаміки ринкових цін, допомагає оцінити їх паніку або оптимізм стосовно активності на фондовому ринку, подальші напрями його розвитку, а отже, напрями розвитку економіки загалом.

Задля підтвердження цієї гіпотези проаналізуємо історичні середньорічні значення індексу волатильності, які були зведені на основі місячних даних в період 1994–2017 рр. (табл. 3).

Слід зазначити, що якщо цей індекс має значення 15 та нижче, то це сигналізує про оптиміс-

тичні очікування інвесторів, що підвищує кількість прийнятих інвестиційних рішень та передуює зростанню економіки. Протягом аналізованого періоду така ситуація спостерігалася чотири рази: протягом 1994–1995 рр., 2004–2006 рр., 2013–2014 рр., 2016–2017 рр. Однак в цьому разі з високою ймовірністю можна очікувати стрімкого розвороту з подальшим настанням кризових явищ. Якщо ж індекс волатильності перевищує значення 20, то це передуює існуванню негативного стану економіки.

Результати дослідження дають змогу зробити висновок, що ідеальним є коливання значення цього індексу в діапазоні від 15 до 20. Зобразимо цей діапазон графічно, а також зіставимо з історичними даними динамізму індексу волатильності (рис. 1).

Аналізуючи динаміку індексу волатильності, можемо помітити, що перевищення цієї межі передувало настанню кризових явищ в міжнародній економіці.

Також упродовж 2013–2017 рр. індекс волатильності набував позитивних значень, що повинно було б мати позитивний вплив на прийняття інвестиційних рішень. Задля підтвердження цієї гіпотези проаналізуємо показники, які відображають динаміку інвестиційних рішень вищезазначених груп.

Базуючись на твердженні, що підвищення ефективності інвестиційних рішень першої групи виступає одним з найбільш вагомих факторів, які сприяють зростанню результатів діяльності підприємства, проаналізуємо динаміку основних показників результативності діяльності підприємств в розрізі основних галузей на глобальному рівні за останні 5 років (табл. 4).

Протягом останніх 5 років щорічне зростання чистого прибутку становило 9,77%, а зростання доходів – 9,01%, що разом з відповідною динамікою індексу волатильності є підтвердженням безпосереднього впливу турбулентності зовнішнього середовища на прийняття інвестиційних рішень першої групи.

Базуючись на дослідженнях А. Бубакарі та Д. Джин [14], які, використовуючи метод причинно-наслідкових зв'язків Гренджера, підтвердили вплив функціонування фондових бірж на економіку країн, виберемо динаміку ринкової капіталізації найбільших фондових бірж основним показником відображення динаміки прийняття інвестиційних рішень другої групи. Додатковим

аргументом на користь дослідження капіталізації фондових бірж виступає той факт, що тенденціями розвитку міжнародних ринків цінних паперів є глобалізація, технологізація та інституціоналізація [9, с. 117]. Динамізм капіталізації найбільших фондових бірж світу зведемо в табл. 5.

Отже, зростання капіталізації найбільших фондових бірж є підтвердженням опосередкованого впливу турбулентності зовнішнього середовища на прийняття інвестиційних рішень першої групи та безпосереднього на рішення другої групи.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дало змогу вирішити актуальне наукове завдання, що полягає у визначенні впливу економічної турбулентності на процес прийняття інвестиційних рішень, поглибленні вивчення природи цього явища.

Отримані результати дослідження дали змогу дійти таких висновків.

1) В умовах турбулентності ринкового середовища одним з найважливіших аргументів на користь економічного розвитку національних економік виступає прийняття інвестиційних рішень.

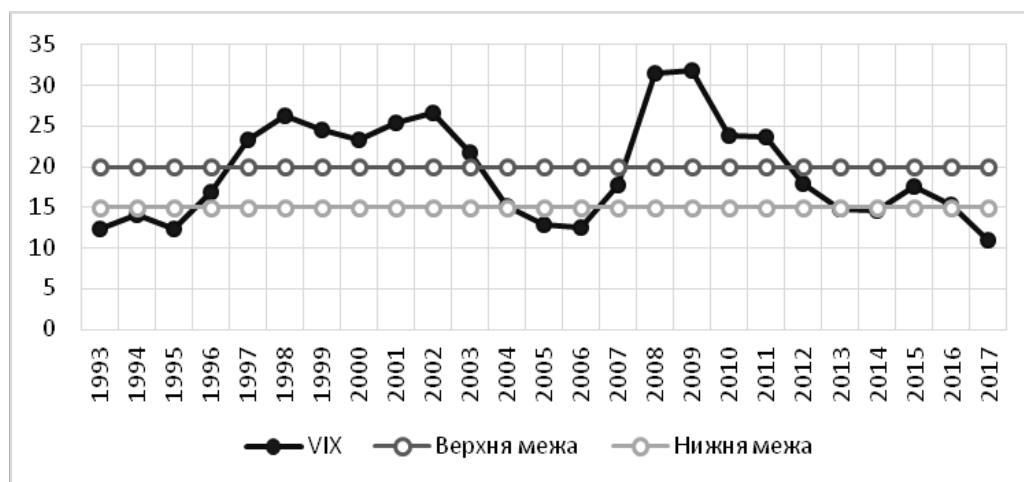


Рис. 1. Динаміка індексу волатильності

Таблиця 4

Динаміка основних показників діяльності підприємств в розрізі основних галузей глобальної економіки за період протягом 2013–2017 рр. [12]

Сфера	Кількість підприємств	Щорічне зростання чистого прибутку	Щорічне зростання доходів
Фінансові послуги	264	12,03%	10,35%
Рекламні послуги	40	-8,61%	11,77%
Сільське господарство	131	2,86%	7,34%
Інформаційні послуги	61	10,90%	6,94%
Машинобудування	126	4,91%	1,84%
Освіта	34	-1,72%	-2,42%
Фармацевтика	185	9,53%	28,08%
...
Загалом	7 247	9,77%	9,01%

Динаміка капіталізації найбільших фондових бірж [16]

Міжнародний ринок	Назва біржі	Обсяг капіталізації, млрд. дол.	
		2013 р.	2017 р.
Американський	New York Stock Exchange	17 950	19 223
	NASDAQ	6 085	6 831
Азіатсько-Тихоокеанський	Tokyo Stock Exchange	4 543	4 485
	Shanghai Stock Exchange	2 497	3 986
	Hong Kong Stock Exchange	3 101	3 325
Європа, Африка, Близький Схід	London Stock Exchange	4 429	6 187
	Euronext	3 584	3 321

Наявний взаємозв'язок між поняттями «інвестиційне рішення» та «економічна турбулентність» простежується через економічну природу понять, труднощі прогнозування подальшої поведінки суб'єктів. З огляду на дуалістичну природу поняття доцільно виділяти глобальну та ринкову економічну турбулентність.

2) Дослідження динаміки індексу волатильності та зіставлення його фактичних даних з нормативними вказують на взаємозв'язок між волатильністю фондових ринків та станом національних економік. Результати дослідження показали, що якщо цей індекс має значення 15 та нижче, що сигналізує про оптимістичні очікування інвесторів, то підвищує кількість прийнятих інвестиційних рішень та передуює зростанню економіки. Водночас це може сигналізувати про майбутнє виникнення кризових явищ.

3) Аналізування динаміки основних показників діяльності підприємств у розрізі основних галузей економіки за період протягом 2013–2017 рр. разом з відповідною динамікою індексу волатильності цілком підтвердило безпосередність впливу турбулентності зовнішнього середовища на прийняття інвестиційних рішень. Як міжнародні орієнтири для підтвердження опосередкованого впливу турбулентності зовнішнього середовища на прийняття інвестиційних рішень пропонується досліджувати динамізм ринкової капіталізації найбільших фондових бірж світу.

Напрямом подальших досліджень має стати прогнозування майбутніх змін національних та світової економік на основі розкриття взаємозв'язку волатильності фондових ринків та стану цих економік.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про інвестиційну діяльність: Закон України від 18 вересня 1991 р. № 1560-XII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Атамас П.Й. Управлінський облік: навчальний посібник. 2-ге вид. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 256 с.
3. Гаврилова Н.В. Удосконалення процесу прийняття інвестиційних рішень на підприємстві. Акту-

альні проблеми розвитку економіки регіону. 2012. Вип. 8 (2). С. 143–148.

4. Журавлёва Г.П., Манохина Н.В. Новые правила игры в условиях экономической турбулентности. Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2013. С. 23–28.

5. Котлер Ф., Касліоне Дж.А. Хаотика: управління та маркетинг в епоху турбулентності. Київ: Хімджест, ПЛАСКЕ, 2009. 208 с.

6. Кривов'язюк І.В., Пахольчук А.І. Процес прийняття господарських рішень та його вплив на ефективність діяльності підприємства. Ефективна економіка. 2013. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

7. Онищенко В.П. Сучасні організаційні форми та моделі міжнародного бізнесу. Зовнішня торгівля, економіка, фінанси, право. 2015. № 3 (80). С. 20–31.

8. Павлов В.І., Кривов'язюк І.В. Приватизація державних підприємств: курс лекцій. Луцьк: Надстир'я, 1998. 180 с.

9. Павлов В.І., Кривов'язюк І.В. Ринок цінних паперів в умовах приватизації: регіональний аспект: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2002. 160 с.

10. Паранько Я.О. Проблеми прийняття управлінських інвестиційних рішень на машинобудівних підприємствах: зарубіжний досвід. Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту. 2009. С. 250–252.

11. Прийняття управлінських рішень: навч. посіб. / за ред. Ю.Є. Петруні. 2-ге вид. Київ: Центр учбової літератури, 2011. 216 с.

12. Розанова Н.М. Макроэкономика. Продвинутий курс в 2 ч. Ч. 2: учебник для магистратуры. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: Издательство Юрайт, 2018. 382 с.

13. Шкарлет С.М., Дубина М.В. Застосування турбулентного підходу до пізнання сучасного стану ринку фінансових послуг Україні. Проблеми економіки. 2017. № 1. С. 366–372.

14. Boubakari A., Jin D. The Role of Stock Market Development in Economic Growth: Evidence from Some Euronext Countries. International Journal of Financial Research. 2010. № 1. P. 14–20.

15. Damodaran A., Historical (Compounded Annual) Growth Rates by Sector. Aswat Damodaran (January, 2018). URL: <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar>.

16. Desjardins J. The 20 largest stock exchanges in the world. VISUAL CAPITALIST. (April 10, 2017). URL: <http://www.visualcapitalist.com/20-largest-stock-exchanges-world>.

17. Finance. URL: <https://finance.yahoo.com/quote>.

СФЕРА ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ВЗАЄМОДІЇ ЗАІНТЕРЕСОВАНИХ СТОРІН

SPHERE OF THE FOOD PRODUCTS' PROVISION AS AN ENVIRONMENT OF STAKEHOLDERS' INTERACTION

У статті доведено причинно-наслідковий зв'язок дефініцій «продовольча безпека» та «продовольче забезпечення», а також розкрито сутність категорії «сфера продовольчого забезпечення» як середовища (простору) взаємодії заінтересованих сторін. На цій основі та одночасно задля вирішення наявної проблеми конфронтації та різновекторності прагнень щодо отримання економічної вигоди між сторонами ринкової взаємодії як першопричини поляризації вітчизняної сфери продовольчого забезпечення обґрунтовано доцільність застосування стейкхолдерського підходу, здатного пояснити стратегію поведінки елементів системи різного рівня з позицій врахування та врівноваження їх інтересів.

Ключові слова: суб'єктно-функціональні складові, стейкхолдер, стейквочер, стейккіпер, сфера продовольчого забезпечення, продовольча безпека, взаємні очікування, економічний інтерес, економічний ефект.

В статье доказана причинно-следственная связь дефиниций «продовольственная безопасность» и «продовольственное обеспечение», а также раскрыта суть категории «сфера продовольственного обеспечения» как среды (пространства) взаимодействия заинтересованных сторон. На этой основе и одновременно для решения существующей проблемы конфронтации и разновекторности стремлений относительно получения экономической выгоды между сторонами рыночного взаимодействия как

первопричины поляризации отечественной сферы продовольственного обеспечения обоснована целесообразность применения стейкхолдерского подхода, способного объяснить стратегию поведения элементов системы различного уровня с позиций учета и уравнивания их интересов.

Ключевые слова: субъектно-функциональные составляющие, стейкхолдер, стейквочер, стейккипер, сфера продовольственного обеспечения, продовольственная безопасность, взаимные ожидания, экономический интерес, экономический эффект.

The article proves the causal relationship between the definitions of "food security" and "food product provision", also the essence of the category of "sphere of the food product provision" as an environment (space) of stakeholders' interaction is disclosed. On this basis and simultaneously for the solution of the existing problem about confrontation and the variety of aspirations for regarding the economic benefits between the market interaction parties, as the main cause of the polarization of the domestic sphere of food product provision, the expediency of applying the stakeholder approach, which is able to explain the behavior strategy of elements of a various levels systems from the positions of consideration and balancing their interests, is grounded.

Key words: subject-functional components, stakeholder, stake keeper, stake watcher, sphere of the food product provision, food security, mutual expectations, economic interest, economic effect.

УДК 339.137+664.76

Глубіш Л.Я.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри технологій управління
Національний університет «Львівська
політехніка»

Постановка проблеми. У зв'язку з глобальними викликами та інтеграцією вітчизняної економіки у світове господарство сформувалися нові тенденції, які є джерелами значних загроз для національної безпеки України, зокрема щодо збереження продовольчої незалежності. Обов'язковою умовою економічного розвитку держави є її економічна свобода (незалежність), що є похідною від економічної безпеки. Серед множини складових останньої чи не найважливішою компонентою є продовольча безпека, оскільки потреба у продуктах харчування є однією з фізіологічних потреб кожного. Однак в наукових колах поняття «продовольча безпека» часто ототожнюється з дефініцією «продовольче забезпечення», хоча насправді перша категорія є результатом, а друга – процесом, націленим на цей результат. У цьому процесі задіяні три сторони ринку (виробник, споживач та держава), кожній з яких властиві відповідні функції (виробництво, споживання та розподіл), кожна зі сторін представлена на ринку суб'єктами взаємодії (заінтересованими сторонами), формуючи простір. Проблема функціонування в цьому просторі його заінтересованих сторін полягає в тому,

що хоча вони становлять сукупність елементів, пов'язаних загальною функцією в ході виконання конкретного завдання (досягнення продовольчої безпеки), проте не формують єдності, яку прийнято називати системою. Це зумовлене наявністю конфлікту інтересів між заінтересованими сторонами, що відіграють роль суб'єктів сторін ринкової взаємодії, тому одночасно слід говорити про те, що існує проблема тристороннього конфлікту інтересів між суб'єктно-функціональними складовими сфери продовольчого забезпечення. Причина цього криється в тому, що кожна з них є носієм системної якості через притаманні специфічні властивості та функції. Саме тому множина їх заінтересованих сторін прагне досягти своїх специфічних цілей, що слугує причиною поляризації взаємодії у сфері продовольчого забезпечення, як наслідок, відносини характеризуються наявністю конфлікту інтересів, що загрожує системній стабільності процесу продовольчого забезпечення, націленого на досягнення продовольчої безпеки. З огляду на це виникає потреба дослідження природи поляризації ринкової взаємодії суб'єктно-функціональних складових сфери продовольчого забезпечення

населення України з метою недопущення антагонізму вирішення наявного конфлікту інтересів, натомість пошуку підходів, здатних скерувати його вирішення у русло синергізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Загалом проблематиці продовольчого забезпечення присвячено велику кількість праць вітчизняних науковців. Тоді як поодинокими є праці, у яких презентовано результати наукових досліджень щодо пошуку підходів усунення протиріч на аграрних ринках продовольчого споживання [1] та узгодження інтересів різних суспільних груп як важливого компонента гармонійного розвитку аграрного сектору економіки [2]. Публікації, де характеризується сфера продовольчого забезпечення як простір тристоронніх відносин її суб'єктно-функціональних складових через взаємодію заінтересованих сторін, відсутні.

Постановка завдання. Розмежувавши дефініції «продовольче забезпечення» і «продовольча безпека» та довівши їх причинно-наслідковий зв'язок, маємо на меті розкрити сутність категорії «сфера продовольчого забезпечення» та дати їй характеристику з позицій середовища взаємодії заінтересованих сторін її суб'єктно-функціональних складових; дослідивши джерело конфлікту їх інтересів як головну причину поляризації відносин, можемо запропонувати метод скерування ринкової взаємодії у русло синергізму, коли сума функцій частин не вичерпує функції цілого.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Постачання продуктів харчування на вітчизняний ринок продовольства здійснюється завдяки жвавій міжнародній торгівлі та функціонуванню вітчизняного АПК, наявна сукупність заінтересованих та/або функціонально взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою суб'єктів яких формує простір, а саме сферу продовольчого забезпечення. Вона відіграє роль середовища взаємодії господарюючих суб'єктів сторін ринку тріади «виробник – споживач – держава», кожній з яких властиві відповідні функції.

Звідси випливає, що під сферою продовольчого забезпечення слід розуміти наявну сукупність заінтересованих та/або функціонально взаємопов'язаних і взаємодіючих між собою суб'єктів, мотивованих до взаємодії економічною вигодою, відповідно до їх функціональних особливостей. Тобто це своєрідна модель конкурентного економічного середовища, в якому рішення про обсяги і структуру виробництва та споживання продуктів харчування приймаються суб'єктами господарювання в організаційно-правових рамках, продиктованих державою, яка є виробником і постачальником державних послуг як «виробникам», так і «споживачам» в обмін на сплату ними податків, тобто виступає третім партнером, який,

адекватно реагуючи на кон'юнктуру продовольчого ринку, своїми організаційно-регулюючими впливами встановлює правильний, необхідний для належного функціонування ринкового середовища порядок взаємодії всіх учасників тристоронніх стосунків [3, с. 72].

З огляду на це продовольче забезпечення – це економічний процес, що передбачає вжиття сукупності заходів щодо досягнення стійкої тенденції зростання кількісних і якісних параметрів продовольчого споживання, усунення ризиків порушення постачання продовольства шляхом створення надійних умов для стабільності виробництва і постачання продуктів харчування для всіх верств населення як запоруки продовольчої безпеки держави. Отже, продовольча безпека – це стан системної стабільності, що характеризується відсутністю загрози щодо отримання та споживання населенням дієтично повноцінних продуктів харчування відповідно до фізіологічних норм. Тому можна стверджувати, що продовольче забезпечення – це дія, спрямована на досягнення результату, а саме продовольчої безпеки.

Множина господарюючих суб'єктів, функціональних складових сфери продовольчого забезпечення і різноспрямованість їх цілей та економічних інтересів слугували першопричиною поляризації відносин та, зрештою, призвели до продовольчого неблагополуччя. Вирішення проблеми конфронтації та різновекторності прагнень щодо отримання економічної вигоди між сторонами ринкової взаємодії з огляду на динамічність сучасного ринку є можливим за умови вибору суб'єктами господарювання не найбільш бажаного результату з їх множини, а результату, здатного забезпечити вигоду для усіх сторін ринку одночасно, тобто найоптимальнішого. Під час окреслення підходів до оптимального функціонування сфери продовольчого забезпечення постає необхідність розгляду взаємовідносини з позицій тристоронньої взаємодії, де трьома сторонами ринку є держава, виробник та споживач, що взаємодіють у просторі й часі через суб'єктів, мотивованих економічною вигодою, і, відповідно до їх функціональних особливостей, за допомогою економічних, нормативно-правових, організаційно-управлінських, науково-технічних, політичних, кадрових та інших заходів впливають на процес продовольчого забезпечення з метою реалізації власних інтересів.

В ході взаємодії суб'єкти господарювання сторін ринку, будучи задіяними у сфері продовольчого забезпечення, впливають на неї, а вона – на них, тому їх можна називати заінтересованими сторонами, тобто стейкхолдерами, сфери продовольчого забезпечення. З метою недопущення антагонізму вирішення наявного конфлікту інтересів як першопричини поляризації вітчизняної сфери продовольчого забезпечення та скерування ринко-

вої взаємодії заінтересованих сторін її суб'єктно-функціональних складових у русло синергізму доцільним є застосування стейкхолдерського підходу, оскільки він є одним з теоретичних напрямів у менеджменті, що формує та пояснює стратегію розвитку елементу чи якоїсь галузі, чи сфери діяльності загалом з точки зору врахування інтересів заінтересованих сторін. Аргументами на користь використання стейкхолдерського підходу є те, що хоча він і не дає ніякої додаткової інформації про сферу продовольчого забезпечення, а лише дає змогу систематизувати вже наявну, означений підхід передбачає конкретну інституціоналізацію відносин держави з власниками засобів виробництва (та між ними самими), а також зі сторонами, які через необхідність задоволення потреби у продовольстві заінтересовані в товарообміні та відповідним чином впливають на функціонування наявного механізму [4, с. 45–46]. Тому сфера продовольчого забезпечення може бути змодельована з використанням стейкхолдерського підходу (рис. 1).

Попри те, що всі категорії заінтересованих сторін взаємопов'язані та взаємозалежні, головна складність, пов'язана з можливістю оптимізації взаємодії у сфері продовольчого забезпечення, криється в ідентифікації заінтересованих сторін,

яку слід проводити відповідно до ролі, яку вони відіграють у сфері продовольчого забезпечення і яка реалізується через взаємодію їх заінтересованих сторін на основі взаємних очікувань.

З метою візуалізації тристоронньої ринкової взаємодії заінтересованих сторін сфери продовольчого забезпечення вважаємо доцільним взяти за основу модель Р. Мітчела, орієнтовану на створення практичного інструментарію оптимізації. Значимість заінтересованих сторін за цією методикою встановлюється через декілька атрибутів їх приналежності, таких як законність, терміновість і влада, які перебувають в динамічній рівновазі. В разі ідентифікації заінтересованих сторін суб'єктно-функціональних складових сфери продовольчого забезпечення модель Р. Мітчела доцільно доповнити категоризацією заінтересованих сторін Іва Фассіна [5, с. 122], згідно з якою ті з них, що наділені потужними інструментами тиску на загальний стан речей у середовищі взаємодії, є стейквочерами; сторони, що витупають в ролі регуляторів, є стейккіперами; всі інші – стейкхолдерами, тобто тими, хто володіє часткою ринку і відносини між якими мають конкурентний характер. Більшість стейкхолдерів пов'язана з групами тиску (стейквочерами), пов'язаними з певними регуляторами (стейккіперами), які впливають на



Стадії взаємодії стейкхолдерів сфери продовольчого забезпечення

I етап. Ідентифікація ролі стейкхолдерів (виробників, споживачів та держави) та їх внеску в сферу продовольчого забезпечення.

II етап. Визначення інтересів, потреб, очікувань та можливих «жертв» стейкхолдерів в ході взаємодії у сфері продовольчого забезпечення.

III етап. Розставлення пріоритетів та регулювання взаємодії стейкхолдерів і ступеня їх залучення у процес продовольчого забезпечення через державні програми.

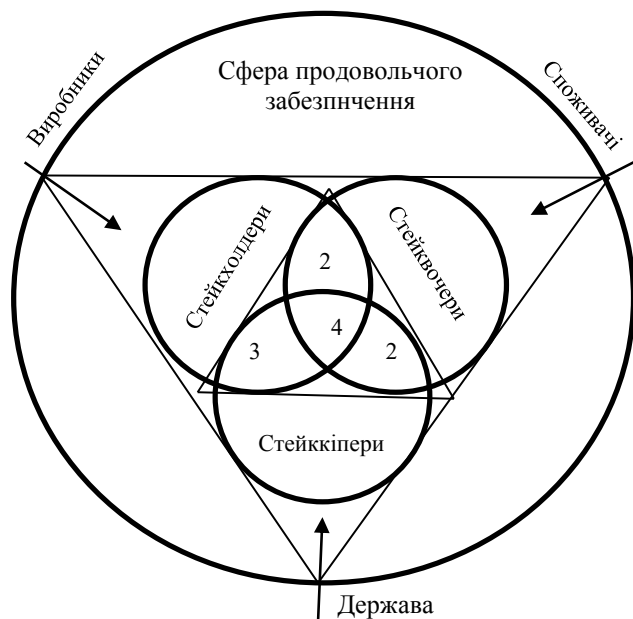


Рис. 1. Модель процесу взаємодії у сфері продовольчого забезпечення з використанням стейкхолдерського підходу

Примітка: 1 – небезпечна група; 2 – залежна група; 3 – домінуюча група; 4 – категорична група

стейкхолдерів (рис. 2). Окрім того, прагнучи лобювати власні економічні інтереси, задля посилення ступеня впливу заінтересовані сторони можуть об'єднуватись, формуючи групи економічного впливу: стейкхолдери, «зливаючись» зі стейккіперами, формують домінуючу групу інтересів, стейквочери, «зливаючись» зі стейкхолдерами, формують залежну групу інтересів, а із стейккіперами – небезпечну [6].

На прикладі вітчизняної сфери продовольчого забезпечення стейкхолдерами виступатимуть господарючі суб'єкти вітчизняного АПК, а також постачальники імпортного продовольства. Роль стейккіперів виконуватимуть державні інституції на кшталт Міністерства аграрної політики та продовольства України, яке розробляє державні програми підтримки та розвитку вітчизняного АПК; Верховна Рада України, яка ухвалює подібні програми та законодавчі акти, що становлять правову основу ведення господарської діяльності у цій сфері; ПАТ «Аграрний фонд», головною функцією якого є врегулювання цінових дисбалансів на рин-

ках аграрної продукції. Стейквочерами сфери продовольчого забезпечення є споживачі, потреби у продовольстві яких конче мають бути задоволені. Незалежно від ролі кожна із заінтересованих сторін може виступати як в ролі потенційних бенефіціарів, так і в ролі можливих «жертв».

Попри бажання отримати гарантовану вигоду (виграш), усвідомлений частковий програш (втрата) кожної із заінтересованих сторін як своєрідна «жертва», здійснена на користь іншої, є життєво необхідною для безперервного функціонування сфери продовольчого забезпечення як середовища взаємодії, оскільки забезпечуватиме відтворення економічних відносин, а отже, гарантуватиме загальний виграш, тобто продовольче благополуччя, що свідчитиме про частковий виграш кожної зі сторін. Тому заінтересовані сторони сфери продовольчого забезпечення, частково узгоджуючи потреби, свідомо «йдуть» на частковий програш.

З огляду на це, перефразовуючи Р. Коуза, можемо стверджувати, що мета продовольчої політики дер-

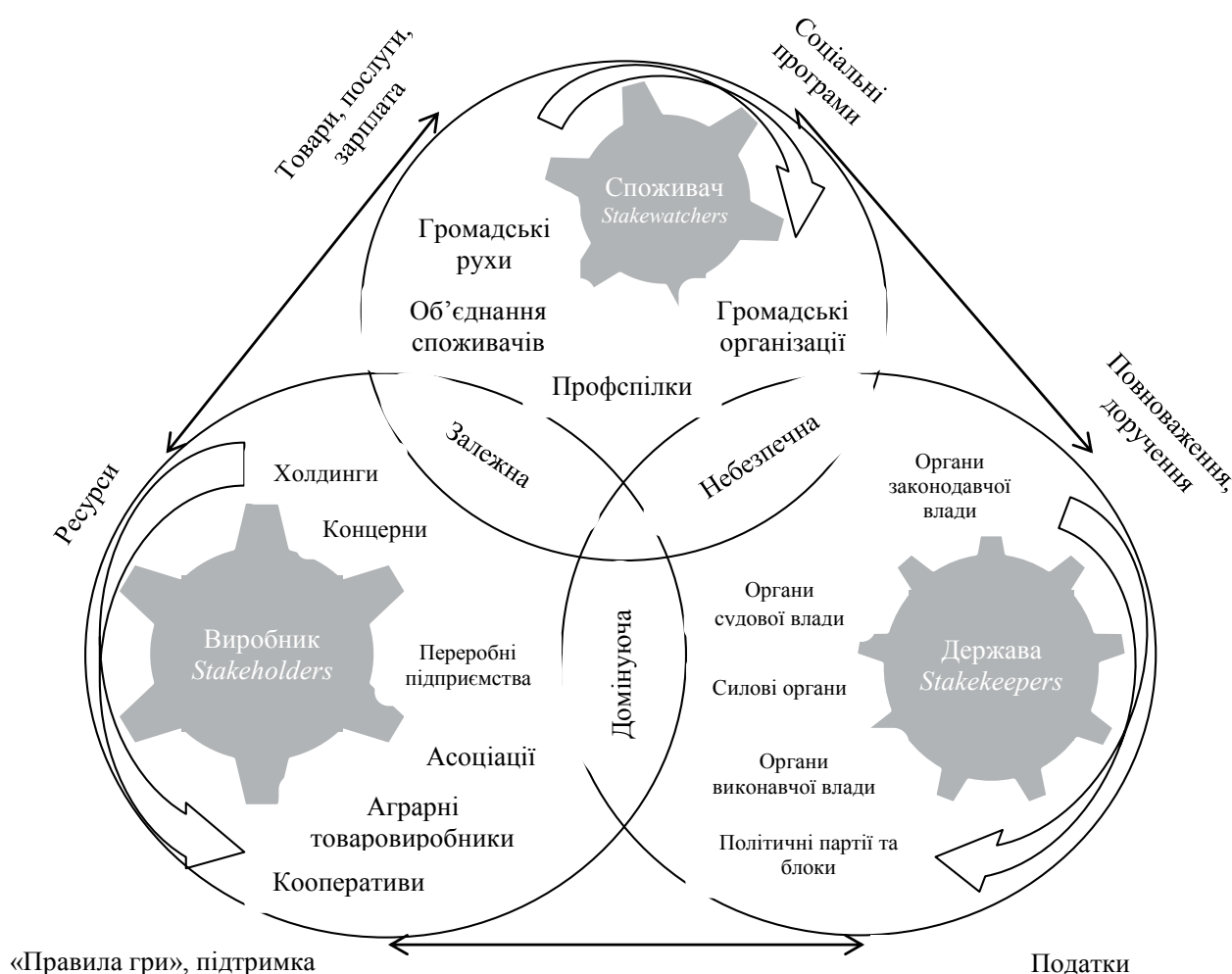


Рис. 2. Модель ідентифікації значимості заінтересованих сторін суб'єктно-функціональних складових сфери продовольчого забезпечення на основі взаємних очікувань

жави полягає у створенні такої ситуації, коли б люди незалежно від власної ролі у середовищі взаємодії, приймаючи рішення про свою діяльність, вибирали такі з них, які забезпечують найкращі результати для системи загалом, такі, що максимізують цінність усього її функціонування [7, с. 32].

Висновки з проведеного дослідження.

Дослідження дає підстави для висновку, що сферу продовольчого забезпечення можна розглядати як середовище взаємодії множини заінтересованих сторін її суб'єктно-функціональних складових, що обумовлює застосування стейкхолдерського підходу, здатного скерувати ринкову взаємодію шляхом збалансування економічних інтересів її заінтересованих сторін у русло синергізму, якого можна досягти за умови об'єднання усіх заінтересованих сторін суб'єктно-функціональних складових сфери продовольчого забезпечення України задля досягнення її загальної стратегічної мети, орієнтованої на місію, чинячи одночасно опір загрози продовольчій безпеці держави.

Таким чином, слід створити умови для узгодженої в часі та просторі поведінки заінтересованих сторін трьох суб'єктно-функціональних складових сфери продовольчого забезпечення та досягнення такої структурної пропорції в розподілі економічної вигоди між ними, яка б дала змогу отримати загальний ефект, тобто досягнення стану системної стабільності продовольчого забезпечення населення України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кваша С.М. Напрями вдосконалення механізмів формування ринкової рівноваги на ринках сільськогосподарської продукції. Економіка АПК. 2011. № 2. С. 161–167.
2. Дорофєєв О.В. Формування системи управління розвитком аграрного сектора економіки на принципах гармонізації. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). 2013. № 4 (24). С. 70–77.
3. Петренко В.П. До визначення шляхів оптимізації стосунків держави, виробників і споживачів з використанням закономірностей парето-ефективного ринку. Науковий вісник ІФНТУНГ. 2002. № 4. С. 71–76.
4. Кушнір Л.Л. Проблема ідентифікації стейкхолдерів у системі ресурсного забезпечення національної економіки. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2011. № 6 (51). Ч. 1. С. 43–49.
5. Fassin Y. The Reasons Behind Non-Ethical Behavior in Business and Entrepreneurship. Journal of Business Ethics. 2005. Vol. 60. P. 122.
6. Глубіш Л.Я. Взаємозалежність та взаємобумовленість ціннісного та цілісного підходів щодо формування економічних ефектів від взаємодії стейкхолдерів сфери продовольчого забезпечення. Ефективна економіка. URL: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=5642>.
7. Coase R. The Firm, the Market and the Law. Chicago & London, The University of Chicago Press, 1988. 226 p. (Russ. ed.: Kouz R. Firma, rynek, pravo. Moscow, Novoe izdatelstvo Publ., 2007. 224 p.).

РОЛЬ МІЖНАРОДНИХ ТА ГРОМАДСЬКИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У СОЦІАЛЬНІЙ АДАПТАЦІЇ ТА ІНТЕГРАЦІЇ ВПО У ПРИЙМАЮЧІ ГРОМАДИ В УКРАЇНІ

THE ROLE OF INTERNATIONAL AND NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS IN SOCIAL ADAPTATION AND INTEGRATION OF IDPS INTO LOCAL COMMUNITIES IN UKRAINE

Стаття присвячена актуальній проблемі сучасної України – інтеграції ВПО у приймаючі громади та ролі міжнародних і громадських організацій в цьому процесі. На основі проведених опитувань в кількох регіонах України (448 респондентів із 6 областей) обґрунтовано сприйняття більшою частиною населення міграції як виклику соціальної безпеки, однак загалом зафіксовано толерантне ставлення мешканців громад до внутрішньо переміщених осіб. Зроблені висновки про позитивний вплив міжнародних та громадських організацій на процес соціальної адаптації та інтеграції ВПО у приймаючі громади.

Ключові слова: ВПО, міграція, соціальна адаптація, інтеграція, громада.

Стаття посвящена актуальній проблемі сучасної України – інтеграції ВПЛ в приймаючі громади і ролі міжнародних і громадських організацій в цьому процесі. На основі проведених опросов в нескольких регионах Украины (448 респондентов из 6 областей) обосновано восприятие большей частью населения миграции как вызова социальной безопас-

ности, однако в целом зафиксировано толерантное отношение жителей громад к внутренне перемещенным лицам. Сделаны выводы о положительном влиянии международных и общественных организаций на процесс социальной адаптации и интеграции ВПО в принимающие общества.

Ключевые слова: ВПЛ, миграция, социальная адаптация, интеграция, громада.

The article is devoted to the actual problem of modern Ukraine – the integration of IDPs into host communities and the role of international and non-governmental organizations in this process. Based on surveys conducted in several regions of Ukraine (448 respondents from 6 regions), the perception of migration as a challenge to social security by the majority of the domestic population was substantiated, but the tolerant attitude of the community inhabitants to IDPs was fixed. Conclusions on the positive influence of international and non-governmental organizations on the process of social adaptation and integration of IDPs in host communities are made.

Key words: IDPs, migration, social adaptation, integration, community.

УДК 338.23

Длугопольська Т.І.

викладач кафедри конституційного, адміністративного та фінансового права Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. В Україні одним із наслідків анексії Росією АР Крим та початку військових дій на Донбасі стало формування нової соціально вразливої групи населення, а саме внутрішньо переміщених осіб (ВПО). Згідно з керівними принципами UNHCR щодо питань переміщення осіб всередині країни [1] ВПО визнаються люди або групи людей, які були змушені рятуватися втечею або покинути свої будинки (місця проживання) для того, щоб уникнути наслідків збройного конфлікту, ситуації загального насильства, порушень прав людини або стихійних лих (техногенних катастроф) і які не перетнули міжнародно-визнаний державний кордон країни. Згідно з чинним законодавством України [2; 3] ВПО є громадянин України, іноземець або особа без громадянства, що перебуває на території України на законних підставах та має право на постійне проживання в Україні, яку змусили залишити або покинути своє місце проживання в результаті або з метою уникнення негативних наслідків збройного конфлікту, тимчасової окупації, повсюдних проявів насильства, порушень прав людини та надзвичайних ситуацій природного чи техногенного характеру. Отже, масштабна внутрішня міграція, яка стала своєрідним викликом для України, змушує по-новому оцінювати зміни на національному ринку праці, наслідки соціальної

та міграційної політики в контексті інтеграції ВПО у приймаючі громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Оскільки внутрішня міграція є відносно новою темою для вітчизняних досліджень, поки що схвалено лише декілька нормативно-правових документів, які забезпечують права і свободи, а також фінансову підтримку ВПО в Україні [2; 3; 4]. Їх більшість регулює діяльність державних органів у сфері інтеграції ВПО, тоді як активність міжнародних та громадських організацій у цій сфері досліджена слабо.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка ролі міжнародних та громадських організацій у соціальній адаптації та інтеграції ВПО у приймаючі громади.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Тривалий час ВПО по всьому світі отримували допомогу в обмеженому обсязі, а іноді навіть взагалі не отримували. Міжнародний Комітет Червоного Хреста як гарант Женевських Конвенцій, які регулюють правила ведення воєнних дій, вже кілька десятиліть працює в цій сфері. Наприкінці 1990-х рр. та в 2005 р. інші організації та уряди розпочали широке обговорення цієї проблеми, визнавши відсутність необхідної допомоги внутрішнім переселенцям та виробивши більш узгоджений, всеосяжний та передбачуваний підхід до вирішення

проблеми. Україна стикнулася із цим феноменом у 2014 р., хоча до цього багато інших країн світу тією чи іншою мірою зазнали подібних викликів (рис. 1).

Сьогодні у світі налічується понад 24 млн. ВПО із 52 країн світу [1]. Відрізняє їх від біженців лише те, що вони під час зміни місця проживання не перетинають кордону власної країни. Десятку країн із найбільшою кількістю ВПО очолюють Сирія та Колумбія, де таких людей понад 6 млн.,

в Україні ж, згідно з офіційними даними Міністерства соціальної політики, станом на 9 жовтня 2017 р. взято на облік 1 599 171 ВПО, з яких майже 1 100 тис складають жінки, 700 тис – чоловіки [5].

На рис. 2 наведено дані про кількість ВПО в розрізі областей України, з якого видно, що найбільше ВПО зареєстровано у Донецькій, Луганській, Харківській, Запорізькій, Дніпропетровській та Київській областях, а найменше – у Тернопіль-

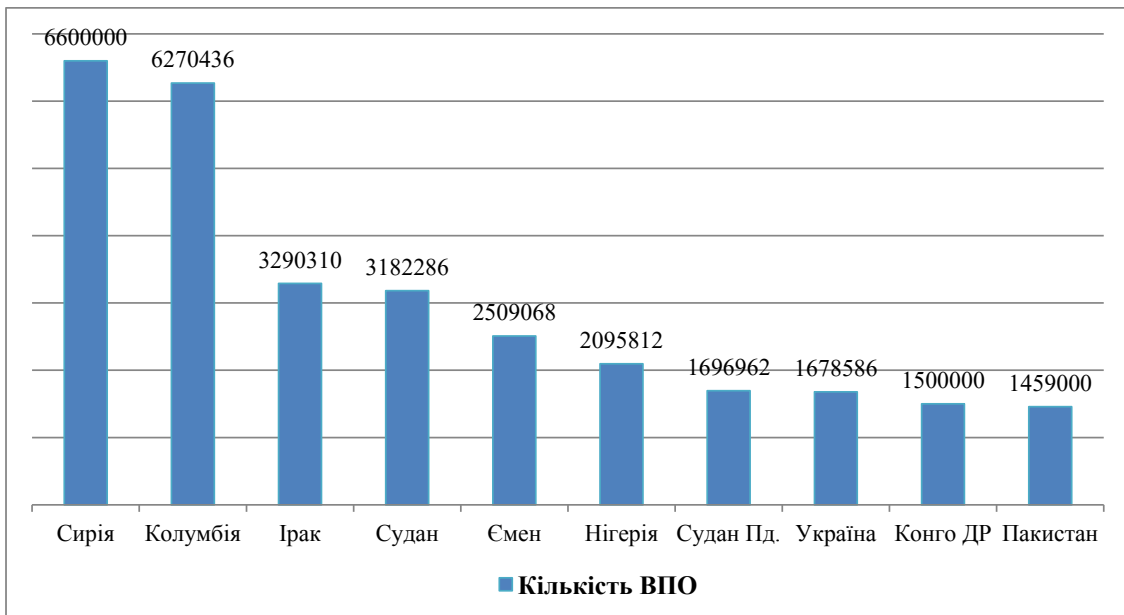


Рис. 1. Країни світу з найбільшою кількістю зареєстрованих ВПО, 2016 р.

Джерело: побудовано на основі джерел [5; 6]

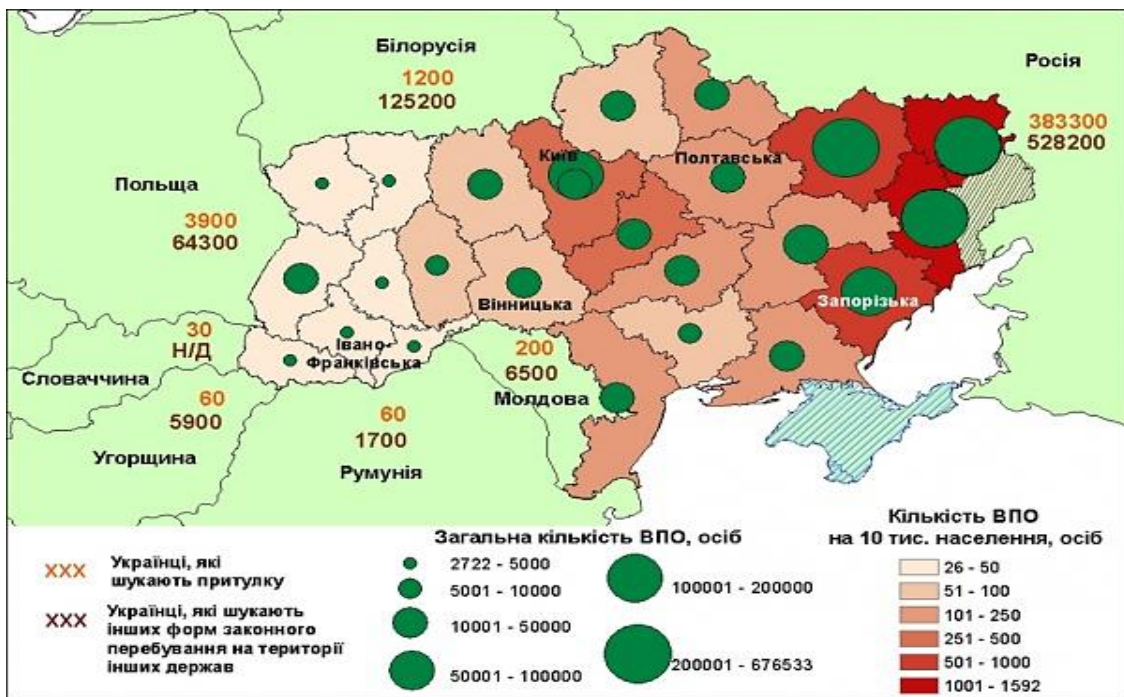


Рис. 2. Кількість ВПО в розрізі областей України [6]

ській, Чернівецькій, Рівненській, Закарпатській, Івано-Франківській та Волинській областях.

Співвідношення частки чоловіків та жінок серед ВПО у світі приблизно рівне [7], однак в Україні спостерігається суттєве переважання жінок (приблизно 62%), що пояснюється різними причинами (від перебування чоловіків вдома для догляду за помешканням, родичами до небажання реєструватися як ВПО з метою уникнення можливої мобілізації до української армії) [6].

Головними проблемами для ВПО, зрозуміло, залишаються працевлаштування на новому місці та оренда житла. Оскільки більшість переміщених осіб не може знайти адекватну роботу за спеціальністю на новому місці проживання, допомога держави, міжнародних організацій, громадського сектору у перекваліфікації, перенавчанні людей, отриманні ними грантів для самозайнятості стає для ВПО вагомим підтримкою. Згідно з даними дослідження "GfK Ukraine" 57% ВПО винаймають житло за власні кошти, 26% проживають у родичів і друзів, 8% мешкають у житлі, наданому державою, 5% – у житлі, наданому благодійними організаціями, лише 4% проживають у власних помешканнях. Додатковою проблемою для соціальної політики України є те, що серед ВПО працездатних осіб лише 24% [8]. Отже, українська держава виявилась неспроможною самостійно виконати усі соціальні зобов'язання перед своїми громадянами як через брак ресурсів, так і через політичні чинники, тому допомога численних міжнародних організацій у відбудові інфраструктури на Донбасі, сприянні самозайнятості та соціальному згуртуванню громад створила нові можливості для розвитку місцевих спільнот. Це виявляється як через посилення людського потенціалу приймаючих громад, так і через отримання додаткової допомоги від центральної влади України, міжнародних донорів.

Ключовими можливостями розвитку приймаючих громад завдяки ВПО є:

1) зростання соціальної активності за рахунок прибулих громадських активістів (наприклад, у багатьох містах України ВПО із Криму та Донбасу створили нові соціальні ініціативи, які місцеве населення активно підтримує та розвиває разом із ними);

2) відкриття нового бізнесу та висока мотивація добитися найкращих результатів на новому місці (міжнародна допомога для самозайнятості ВПО надає їм ресурс для заснування власної справи в приймаючій громаді);

3) запровадження більш високих вимог до асортименту та якості товарів і послуг (оскільки багато ВПО проживало у великих містах з різноманітним соціальним та культурним дозвіллям, приймаючі громади стикаються з попитом на якісні соціально-культурні блага, яких їм не вистачає);

4) заповнення незатребуваних місцевим населенням вакансій на ринку праці і, як наслідок,

здешевлення виробництва товарів (оскільки ВПО за нових умов існування мають обмежений вибір щодо варіантів зайнятості, а оренда житла забирала до 70% бюджету, часто вони погоджуються на першу-ліпшу роботу без соціальних гарантій з низькою кваліфікацією та оплатою праці, що дає змогу роботодавцям економити на собівартості).

Основні потреби ВПО та населення приймаючих громад в Україні наведено на рис. 3. Як свідчать дані, у процентному співвідношенні проблеми зайнятості та потреба у сприянні у працевлаштуванні однаковою мірою хвилюють як ВПО, так і населення приймаючих громад, тоді як найбільші розбіжності у потребах стосуються житла, грошових та медичних допомог. Узагальнити спільні та відмінні потреби ВПО та місцевих жителів можна у вигляді табл. 1.

Багато міжнародних проектів, спрямованих на посилення соціальної інтеграції ВПО у приймаючі громади, сприяння їх соціальній згуртованості, економічній та соціальній інтеграції з місцевими жителями, підтримку інформаційних ресурсів та створення єдиної централізованої системи реєстрації ВПО, фінансуються ЄС та урядом Японії. Крім ремонту об'єктів соціальної інфраструктури, які стали своєрідними громадськими платформами для побудови соціальних зв'язків і створення соціальних мереж, проекти згуртування націлені на реалізацію ініціатив, спрямованих на встановлення діалогу між людьми, чії погляди часто є поляризованими, посилення єдності та згуртованості членів громади, відновлення довіри та толерантності, викорінення негативного ставлення до ВПО. Так, спільна робота ВПО та місцевих жителів у складі ініціативних груп громад (ІГГ) з реалізації проектів соціальної згуртованості протягом 2015–2017 рр. за підтримки ЄС та уряду Японії всією територією України, а особливо в Луганській та Донецькій областях дала змогу ВПО покращити якість життя в приймаючих громадах, долучитись до розвитку місцевої економіки, отримати інформаційну та юридичну підтримку, забезпечити себе від міграції в інші країни [8].

Наприклад, в рамках проекту «Всебічна стабілізаційна підтримка для внутрішньо переміщених осіб (ВПО) і постраждалого населення в Україні» за сприяння ЄС та Міжнародної організації з міграції (МОМ) вдалося відремонтувати численні приміщення соціальної інфраструктури на Донбасі (у 25 громадах для близько 90 тис. мешканців). Частина проекту була спрямована на економічне зміцнення ВПО, які проживають в областях східної України, що прийняли в своїх громадах найбільшу кількість переселенців (Донецька та Луганська – підконтрольні Україні території, Харківська, Дніпропетровська, Запорізька, Полтавська, Одеська області). В рамках проекту більше 3 тис. людей пройшли тренінг з профорієнтації та основ ведення бізнесу, з яких 1 780 ВПО отримали гранти на придбання професійного обладнання [8].

В рамках проектів «Підтримка стабілізації громад, що зазнали наслідків конфлікту на Донбасі» 2016 р. та «Підтримка згуртування та розвитку громад, що зазнали наслідків конфлікту на Донбасі» 2017 р. за сприяння уряду Японії та МОМ відремонтовано близько 40 об'єктів соціальної інфраструктури в Донецькій та Луганській областях, а також надано численні гранти на вжиття заходів соціальної згуртованості у вигляді матеріалів та необхідного обладнання. Головні ініціативи, які були підтримані, включають [10], зокрема, заходи з інтеграції ВПО, національних меншин та етнічних груп, а також

людей з інвалідністю; започаткування нових соціальних послуг для всіх жителів громади (дитячої кімнати на об'єкті соціальної інфраструктури, інноваційних послуг на базі бібліотеки, кімнати психологічного розвантаження на базі амбулаторії тощо); започаткування волонтерських ініціатив (прибирання місцевого парку, облаштування дитячого майданчику тощо); заходи, спрямовані на адаптацію оточуючого середовища для осіб з інвалідністю.

Переважно сума гранту для однієї громади на ремонт не перевищує \$30 тис., а на заходи згуртування – \$10 тис. Важливою умовою міжнародних

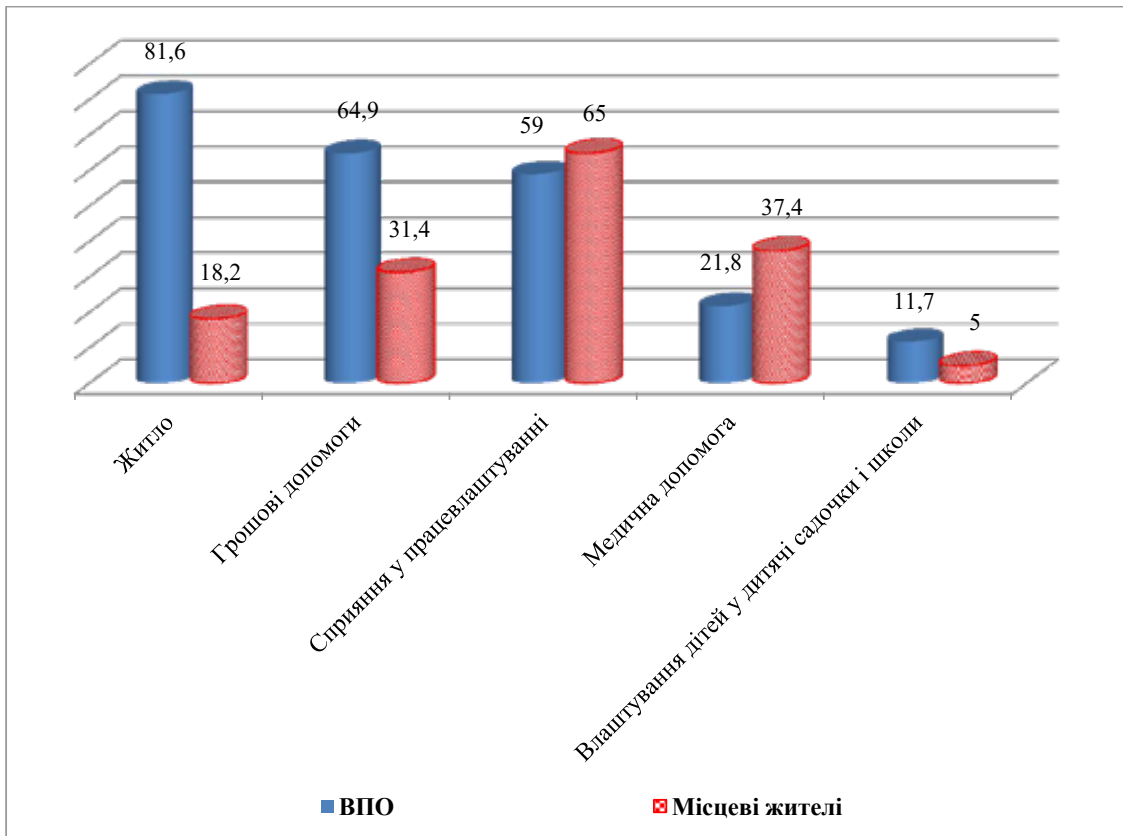


Рис. 3. Головні проблеми ВПО та жителів приймаючих громад в Україні, % опитаних

Джерело: побудовано на основі джерела [9]

Таблиця 1

Спільні та відмінні потреби ВПО на населення приймаючих громад

Проблеми	ВПО	Місцеві жителі
1. Створення робочих місць та можливість опанування нових професій, що затребувані ринком праці	+	+
2. Підвищення якості та доступності медичних послуг, зокрема соціально-психологічних	+	+
3. Підвищення якості та доступності послуг державних служб, які працюють із населенням	+	+
4. Створення платформ соціального згуртування (центрів місцевого розвитку тощо)	+	+
5. Зменшення позитивної дискримінації	+	-
6. Більш активна демонстрація владою потреб людей, що стали ВПО	+	-
7. Підвищення пропускної спроможності контрольно-пропускних пунктів на кордоні, контрольованому Україною, а також невідконтрольованими Україною територіями	+	-

Джерело: побудовано на основі джерел [8; 9]

донорів для таких проектів є саме закупівля обладнання і ремонт інфраструктури з метою створення соціальних благ для населення усієї громади без жодних обмежень, а не надання фінансової допомоги окремим особам з метою виключення корупційного ризику.

У табл. 2 наведено дані аналізу 12 громад Донецької та Луганської областей за проектом «Підтримка згуртування та розвитку громад, що зазнали наслідків конфлікту на Донбасі», який реалізовувався МОМ за сприяння уряду Японії влітку та восени 2017 р. Середня кількість представників ІГГ становила 32 особи, з яких лише 20% становили ВПО, а 80% – представники приймаючої громади. Гендерне співвідношення таке: 79% – жінки, лише 21% – чоловіки. З представників ІГГ люди до 25 р. становлять в середньому 17%, віку 26–40 р. – 37%, віку 41–59 р. – 35%. Позитивним є те, що принаймні 11% представників ІГГ становлять літні люди (віком понад 60 р.), які також активно долучаються до заходів згуртування.

Проведені нами опитування 448 респондентів кількох областей України (Тернопільська, Дніпропетровська, Донецька, Чернігівська, Київська, Львівська) різних вікових груп та майнового стану (рис. 4) дали змогу виявити, що українці переважно сприймають міграцію як виклик соціальній безпеці однозначно (44% опитаних респондентів) і скоріше так, ніж ні (31%). Однак в розрізі вікових груп можна стверджувати, що молодь до 20 років менше сприймає міграцію як загрозу соціальній безпеці (лише 36% однозначно визнають це), тоді

як респонденти у вікових групах 21–25, 26–35, 36–45 і 46–65 років у 47–48% випадків однозначно визнають міграцію викликом соціальній безпеці України (рис. 5). Відповідь «Скоріше так, ніж ні» на питання «Чи є міграція викликом соціальній безпеці України?» найбільше вибирають представники вікових груп 36–45 років (38%) та 46–65 років (36%). Однозначно не визнають міграцію викликом соціальній безпеці України менше 10% опитаних респондентів, серед яких найменшу частку становлять люди віком 36–45 та 46–65 років. Важко відповісти на поставлене питання переважно було респондентам вікової групи до 20 років.

Однак до ВПО з Криму та Донбасу в українців ставлення досить толерантне (рис. 6), адже проблемою і загрозою ВПО вважають лише близько 5% респондентів, можливістю і капіталом – понад 10%, а близько 60% розглядають ВПО для приймаючих громад і як можливість, і як загрозу залежно від обставин.

Загалом результати реалізації численних проектів в громадах Донбасу та інших регіонах країни дають змогу зробити такі висновки щодо їх успішності.

1) ВПО, як правило, є більш соціально активними та залученими у діяльність громади, ніж місцеві мешканці. Вони з більшим бажанням приєднуються до ініціатив із соціального згуртування та нерідко беруть на себе відповідальність за реалізацію проектів та їх окремих напрямів (48% порівняно з 22% місцевих мешканців). Проте в багатьох приймаючих громадах спостерігаються внутрішні

Таблиця 2

Вікова та гендерна структура представників ІГГ на Донбасі

№	Громада	Учасники ІГГ (ВПО/приймаюча громада, %)	Вікові групи, %				Гендер, %	
			≤25 р.	26–40 р.	41–59 р.	≥60 р.	Чол.	Жін.
Донецька область								
1	Новгородівка	34 (30/70)	19	42	33	6	30	70
2	Торецьк	27 (22/78)	18	30	48	4	19	81
3	Сіверськ	27 (30/70)	4	52	40	4	19	81
4	Гірник	45 (16/84)	26	27	24	13	9	91
5	Білицьке	38 (24/76)	19	47	16	18	35	65
Середній показник по області		34 (24/76)	17	40	32	11	22	78
Луганська область								
6	Борівське	25 (24/76)	20	32	48	0	12	88
7	Білолуцьк	37 (22/78)	24	24	32	20	24	76
8	Гірське	29 (7/93)	31	38	21	3	35	65
9	Лисичанськ	24 (4/96)	17	25	46	12	29	71
10	Марківка	36 (19/81)	3	50	47	0	11	89
11	Попасна	34 (26/74)	21	26	29	24	21	79
12	Сєверодонецьк	23 (17/83)	13	39	44	4	9	91
Середній показник по області		30 (17/83)	18	33	38	11	20	80
Усереднені дані		32 (20/80)	17	37	35	11	21	79

Джерело: розраховано, побудовано на основі звітів експертів ВГО «Поруч», імплементаційного партнера МОМ, які працювали у 2017 р. в громадах Донбасу

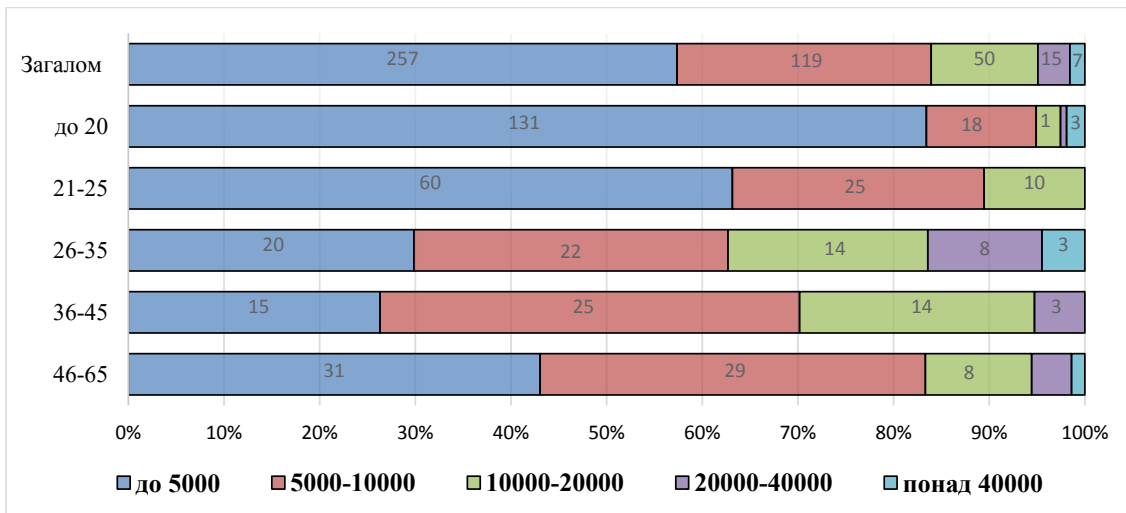


Рис. 4. Рівень місячного доходу в розрізі вікових груп респондентів

Джерело: авторська розробка

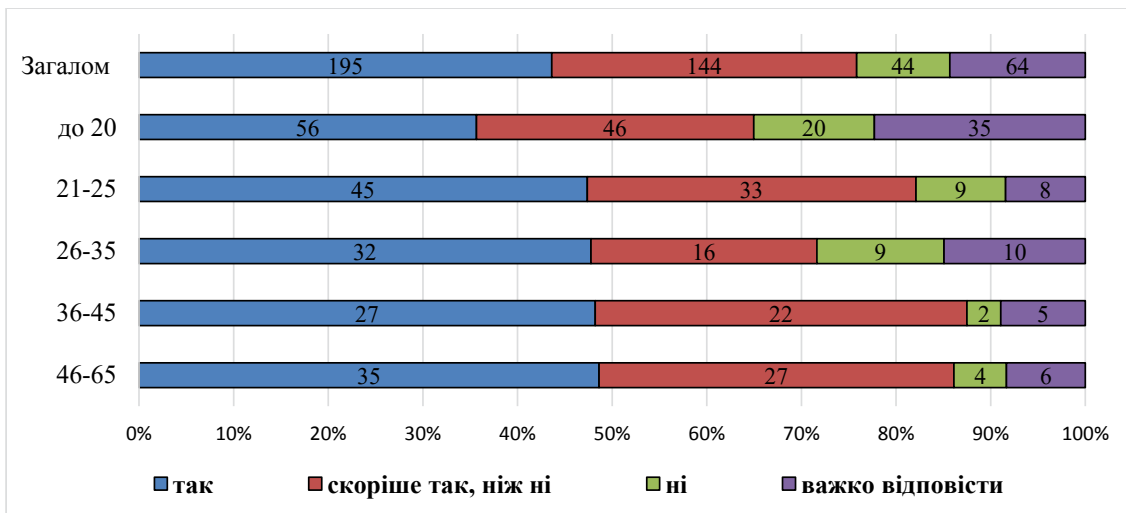


Рис. 5. Відповіді респондентів на запитання «Чи є міграція викликом соціальної безпеки України?»

Джерело: авторська розробка

конфлікти серед самих ВПО, пов'язані зі створенням негативного «іміджу утриманців» одними, а також активною життєвою позицією, яку займають інші ВПО в приймаючих громадах.

2) Люди з повною зайнятістю (як ВПО, так і місцеві мешканці) більш залучені до заходів соціального згуртування (34%), ніж ті, які зайняті частково (24%) або взагалі незаняті (19%) [8]. Нерідко саме молодь демонструє меншу ініціативу щодо питань розвитку власної громади, ніж люди старшого віку. Однак останнім часто заважає так зване радянське минуле усвідомлювати невідворотність змін та чітко бачити стратегію розвитку країни, відстоювати ініціативи знизу, комунікувати на рівних із владою.

3) Лише невеликий відсоток громад (до 5%) підтверджує існування напруги або невдоволення

між ВПО та місцевими жителями [8]. Причинами напруги найчастіше називають розбіжність в політичних поглядах, негативне ставлення з боку місцевих жителів до ВПО через те, що ті одержують більше допомоги, ніж місцеві жителі, «відбирають робочі місця» (позитивна дискримінація). Серед ВПО, що отримали гранти на обладнання та професійні курси, середній рівень доходу становить 127% від доходу місцевих мешканців, а рівень зайнятості серед бенефіціарів проектів є вищим (74%), ніж серед місцевих мешканців (65%). 40% ВПО, які отримали активи, що приносять дохід, забезпечують у приймаючих їх громадах товари і послуги, раніше недоступні місцевим мешканцям. Однак досить часто ВПО наголошують на недопустимості особливого ставлення до них, оскільки

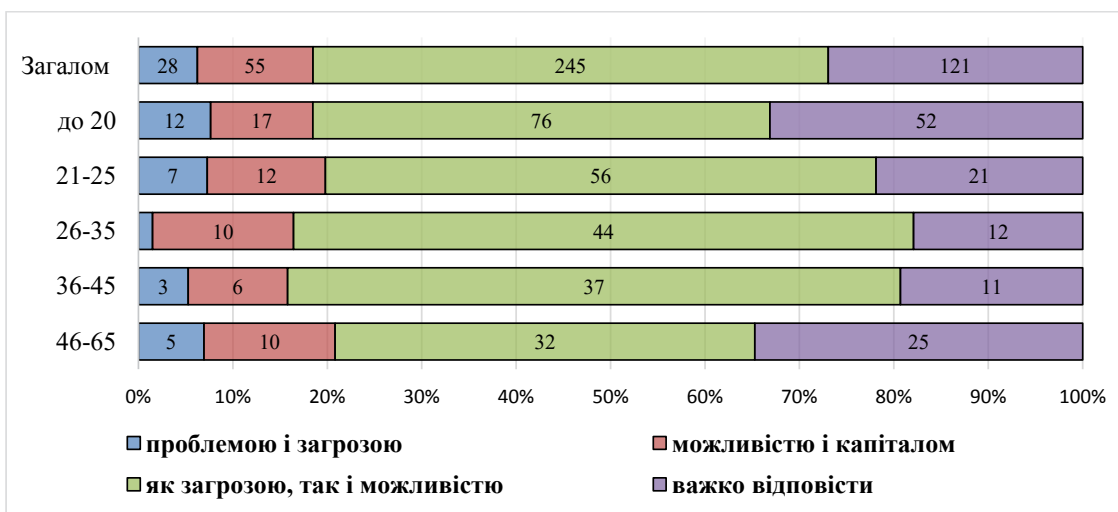


Рис. 6. Відповіді респондентів на запитання «Чим є ВПО для приймаючих громад?»

Джерело: авторська розробка

усі вони є громадянами України, а рівність в правах і можливостях є ключовим інструментом соціального згуртування.

4) Близько 50% членів ІГГ наголошують на тому, що проблеми в приймаючих громадах виникають через відмінності між людьми (в політичних поглядах – 54%, в соціальному статусі – 35%) [8]. Додатковим фактором напруги є брак освіченості, толерантності до різних груп меншин, радикалізм в поглядах. Більшість населення Донбасу є низько мобільною та рідко була до військового конфлікту в столиці України та на Заході, люди часто мало обізнані щодо культурного різноманіття різних регіонів України, тому сприймають інші думки та погляди з недовірою, пересторогою та агресією. Брак як матеріальних ресурсів, так і мотивації людей до пізнання нового дедалі глибше консервують ізоляцію окремих територій Донбасу (в деяких громадах Донецької та Луганської областей Інтернет з'явився лише 2–3 роки тому).

Висновки з проведеного дослідження. Загалом завдяки численним проектним ініціативам, реалізованим міжнародними донорами та громадськими організаціями для згуртування ВПО та представників приймаючих громад, вдалося досягти протягом кількох років таких позитивних результатів:

- громади почали приймати в своє середовище усіх без винятку (представників меншин, людей з інвалідністю, літніх);
- відбулося вжиття великої кількості освітніх, культурних, спортивних заходів, що сприяли інклюзії різних людей у громадську активність;
- покращилась комунікація «громада – влада», оскільки місцеві органи влади також долучилися до ініціатив, підтриманих міжнародними організаціями;
- народилась згуртованість між людьми з різним соціальним та майновим становищем, поко-

ліннями, ВПО та місцевими, що дало змогу посилити соціальний та людський капітал громад;

- сформувалися майданчики для спілкування та обміну думками, були запропоновані нові та якісні товари й послуги в місці поселення ВПО, що сприяло підйому місцевої економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Internally Displaced People. Questions & Answers. UN High Commissioner for Refugees (UNHCR). URL: <http://www.refworld.org/docid/47a7078e1.html>.
2. Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб: Закон України від 20 жовтня 2014 р. № 1706-VII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1706-18/page2>.
3. Strategy of the State Migration Policy of Ukraine for the period up to 2025. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
4. Стратегія інтеграції внутрішньо переміщених осіб та впровадження довгострокових рішень щодо внутрішнього переміщення на період до 2020 р. від 15 листопада 2017 р. № 909-р: Розпорядження КМУ. URL: <http://mtot.gov.ua/5891-2>.
5. Обліковано 1 599 171 переселенець. URL: <http://www.msp.gov.ua/main>.
6. Смаль В. Большое переселение: сколько в Украине перемещенных лиц и как сложилась их судьба. URL: <https://www.epravda.com.ua/rus/publications>.
7. Refugees and internally displaced persons. URL: <https://unstats.un.org/unsd/genderstatmanual>.
8. Звіт за результатами дослідження впливу проекту «Всебічна стабілізаційна підтримка для внутрішньо переміщених осіб (ВПО) і постраждалого населення в Україні» / IOM Ukraine. Київ, 2016.
9. Отчет о результатах исследования потребностей громад, участвующих в проекте «Поддержка стабилизации местных сообществ Донбасса» / МОМ (октябрь – ноябрь 2015 г.).
10. Конкурс для громад Донецької та Луганської областей. URL: <http://iom.org.ua/ua>.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ ДО УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЙ

FOREIGN EXPERIENCE OF DECENTRALIZATION OF POWER AND ITS ADAPTATION TO UKRAINIAN REALITIES

У статті досліджено зарубіжний досвід децентралізації влади, розглянуто можливості його адаптації до українських реалій. Обґрунтовано, що процеси євроінтеграції та децентралізації вимагають проведення глибоких економічних реформ, розв'язання проблем територіального розвитку. Регіональна політика має бути орієнтована на розвинене місцеве самоврядування, на активні територіальні громади, що найбільше узгоджується зі світовим досвідом державного регулювання розвитку територій і відповідає сучасним запитам суспільства, соціальним потребам та ресурсним можливостям регіонів.

Ключові слова: децентралізація влади, органи державної влади, місцеве самоврядування, державне регулювання, територіальні громади, місцеве управління.

В статье исследован зарубежный опыт децентрализации власти, рассмотрены возможности его адаптации к украинским реалиям. Обосновано, что процессы евроинтеграции и децентрализации требуют проведения глубоких экономических реформ, решения проблем территориального развития. Региональная политика должна быть ориентирована на развитое местное само-

управление, на активные территориальные общины, что наиболее согласуется с мировым опытом государственного регулирования развития территорий и отвечает современным запросам общества, социальным потребностям и ресурсным возможностям регионов.

Ключевые слова: децентрализация власти, органы государственной власти, местное самоуправление, государственное регулирование, территориальные общины, местное управление.

The article examines the foreign experience of decentralization of power, considers the possibilities of its adaptation to Ukrainian realities. It is substantiated that processes of European integration and decentralization require deep economic reforms, solving territorial development problems. Regional policy should be oriented on developed local self-government, on active territorial communities, which is most consistent with the world experience of state regulation of the development of territories and meets modern demands of society, social needs, and resource potential of regions.

Key words: decentralization of power, public authorities; local self-government, state regulation, territorial communities, local government.

УДК 336.14

Дубина М.В.

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування Національна академія статистики, обліку та аудиту

Постановка проблеми. Для України важливо проаналізувати ключові елементи досвіду реформування територіальної організації влади та бюджетної децентралізації, адже реалізація політики інтегрування України до Європейського Співтовариства передбачає необхідність побудови системи місцевого самоврядування та її фінансового забезпечення відповідно до європейських принципів організації управління регіональним і місцевим розвитком, що й зумовлює актуальність цього дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед учених, праці яких відіграють важливу роль у вивченні проблематики фінансового забезпечення місцевих органів влади в децентралізації, відзначимо таких, як Т. Бондарук [1; 2], О. Власюк та ін. Проте з урахуванням трансформаційних процесів в Україні дослідження проблем зарубіжного досвіду децентралізації влади є актуальним та своєчасним.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні зарубіжного досвіду децентралізації влади та перспектив його адаптації до українських реалій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сформована система територіальної організації влади продемонструвала неспроможність в умовах ринкової економіки результативно та ефективно впливати на процеси соціально-економіч-

ного розвитку територій, виявилася нездатною до самовдосконалення і саморегуляції [1].

Законом «Про співробітництво територіальних громад» від 17 червня 2014 р. передбачено передумови для об'єднання територіальних громад, визначено організаційно-правові засади їх співробітництва, принципи, форми і механізми, що дає змогу визначити їхню потенційну здатність до об'єднання та його можливі наслідки [2].

Сьогодні у світі не існує жодної універсальної моделі чи методології, яку б можна було в повному обсязі і без змін застосувати в Україні. Різні історичні умови розвитку сприяли формуванню декількох моделей організації місцевого самоврядування, специфічними ознаками яких є типи та форми взаємовідносин органів місцевого самоврядування з органами державної влади.

Незважаючи на наявність різних моделей місцевого самоврядування та національних особливостей у розподілі повноважень між місцевою та центральною владою, існують спільні ознаки, що характеризують децентралізаційні процеси в європейських країнах.

У процесі аналізу численних підходів і напрямів із питання конкретної участі держави в регулюванні фінансового забезпечення місцевого самоврядування професор Т.Г. Бондарук виокремлює три найважливіші напрями її діяльності. Перший – створення правових та організаційних умов, необ-

хідних для функціонування ринкових інститутів. Другий – трансформація державного управління, зокрема управління економікою відповідно до вимог ринкового господарства. Третій – перехід до нових форм регулювання, проведення економічної і соціальної політики для: збереження стабільності в суспільстві, в якому посилюється соціальне розшарування, не забезпечується рівень прожиткового мінімуму більшості населення, зростає рівень безробіття; стабілізації економіки; забезпечення економічного зростання [2, с. 17–18].

У сучасних умовах виділяють п'ять основних характеристик, що притаманні децентралізації в європейських країнах: демократизація шляхом розвитку місцевої та регіональної автономії; максимально ефективно вирішення місцевих проблем; свобода через місцеву та регіональну автономію; забезпечення культурної, мовної та етнічної різноманітності; економічна конкуренція між місцевим та регіональним рівнями [3, с. 685].

Розглянемо досвід проведення децентралізації в країнах Східної та Західної Європи. В європейських країнах реформування територіальної організації влади, зміцнення фінансових засад та компетенції місцевого самоврядування стало дієвим механізмом стимулювання економічної активності, розроблення ефективних стратегій регіонального та місцевого розвитку, підвищення якості послуг населенню. Це забезпечується насамперед завдяки реалізації принципу субсидіарності в розподілі повноважень між рівнями управління. Традиційно у центральних органів державної влади залишаються лише ті повноваження, які потрібні для вирішення загальнодержавних завдань (національна безпека, великі інфраструктурні проекти, розвиток науки тощо), тоді як усі завдання забезпечення життєдіяльності громад вирішуються безпосередньо на місцях.

Така організація управління сприяє зростанню довіри населення як до органів місцевого самоврядування, так і до органів державної влади, надає місцевим органам влади більшу фінансову незалежність і дає змогу ефективніше використовувати місцеві ресурси для стимулювання економічного розвитку.

В основі побудови систем місцевого самоврядування сучасних держав лежить їх адміністративно-територіальний устрій, що виступає одним із найважливіших складників організації держави. Метою поділу території держави на відповідні адміністративно-територіальні одиниці є створення умов для формування найбільш ефективної системи публічної адміністрації, заснованої на врахуванні географічних, демографічних, економічних, соціальних, культурних та інших особливостей територіальних одиниць, що здійснюється для забезпечення її максимальної відповідності потребам населення. Отже, раціональна територі-

альна організація держави – основа формування дієвої системи публічної адміністрації у цілому та місцевого самоврядування зокрема.

Світова практика має великий організаційний та економічний досвід формування місцевого самоврядування. Прийнято розрізняти декілька моделей місцевого самоврядування. У цілому в Європі місцеве самоврядування має дві характерні ознаки – північну та південну. Скандинавські (північні) країни відрізняються високим ступенем автономії місцевого самоврядування, країни Південної Європи (південні) – низьким [5, с. 411].

Першу групу умовно можна назвати континентальною, або французькою. Поширена вона в країнах континентальної Європи (Франції, Італії, Іспанії, Бельгії, Португалії і певною мірою у Греції), в більшості країн Латинської Америки, Близького Сходу, франкомовної Африки. За такої моделі органи місцевого самоврядування мають конституційний статус, але щодо надання послуг зазвичай залежать від допомоги й указівки з боку центральних агентств місцевого рівня [5, с. 412]. Друга група системи місцевого самоврядування може бути визначена як англосаксонська. Вона поширена переважно у Великобританії, Ірландії, США, Канаді, Індії, Австралії, Новій Зеландії та ін. У межах англосаксонської моделі представницькі місцеві органи формально виступають як такі, що діють автономно в межах наданих їм повноважень [5, с. 413].

Адміністративно-територіальний устрій зарубіжних країн формувався, як правило, під впливом географічних чинників у їх сукупності з економічними, соціальними та демографічними особливостями територій. Формування цих чинників, зумовлене динамікою суспільного прогресу, призводить до відповідних змін в адміністративно-територіальному устрої держави. Проте зазвичай вони не є надто радикальними, а самі держави досить обережно ставляться до реформ територіального устрою.

Так, Закон Італійської Республіки про устрій місцевих автономій, що був прийнятий у 1990 р., спрямований на оптимізацію розмірів адміністративно-територіальних одиниць, ліквідацію малочисельних ланок, які не володіли достатніми фінансовими ресурсами для вирішення нагальних проблем. Нові комуни, згідно з указаним Законом, можуть створюватися в Італії за наявності не менше 10 тис. жителів, провінції – не менше 200 тис. жителів. Законом було передбачено і фінансові стимули для об'єднання й подальшого злиття комун із населенням чисельністю менше 5 тис. жителів або для їх приєднання до більших комун.

Відповідні реформи територіального устрою проводилися у 1980–1990-х роках у Бельгії, Данії, Німеччині, Швеції та інших європейських держа-

вах. Зокрема, у Бельгії в 1975 р. за ініціативи Міністерства внутрішніх справ число муніципалітетів з 2 359 було скорочено до 596. Наприкінці 80-х років у країні функціонувало лише 589 муніципалітетів. Така їх чисельність збереглася і дотепер.

Швеція, як і низка інших країн, не уникала необхідності проведення реорганізації місцевого управління, зумовленої потребою перегляду кількості та розмірів територіальних одиниць. Річ у тім, що до середини 1940-х років у Швеції існувало більше 2 тис. комун із чисельністю населення всього у кілька сотень чи тисяч осіб, які не могли забезпечити виконання зростаючого обсягу власних завдань. Вони перебували у стані постійного дефіциту фінансових ресурсів і, відповідно, не могли ефективно виконувати свої функції. Тому Швеція вжила низку законодавчих та організаційних заходів, спрямованих на скорочення кількості муніципальних одиниць шляхом їх максимального укрупнення. У результаті цього кількість комун скоротилася майже в 10 разів – тепер їх налічується в країні лише 288 із середньою чисельністю населення 30 тис. осіб [6].

Реформа місцевого самоврядування (як правило, відбувалася у межах реформи адміністративно-територіального устрою), що розпочалася в 1960-х роках минулого століття і подекуди триває до цього часу, мала на меті поліпшення надання послуг населенню на місцях шляхом передачі частини повноважень від органів державної влади місцевому самоврядуванню та збільшення участі громадянського суспільства у прийнятті важливих рішень щодо місцевого розвитку. У більшості країн цього було досягнуто шляхом укрупнення територіальних одиниць. Наприклад, у Данії протягом 1965–1975 рр. кількість муніципалітетів зменшилася з 993 до 275, у Нідерландах (1980–1991 рр.) – з 811 до 504, у Греції (1997–2000 рр.) – з 5 343 до 1 033 [7].

Після здобуття незалежності балтійськими країнами (Естонії, Литви та Латвії) гостро постало питання проведення реформи місцевого самоврядування як основи для переходу до ринкової економіки. Першим кроком до реформи стали демократичні вибори до міських рад, проведені в Естонії, Латвії та Литві в 1989 р. Створення нової системи місцевого управління базувалося на принципах Європейської хартії про місцеве самоврядування, до якої Латвія, Естонія і Литва приєдналися відповідно в 1996, 1994 та 1999 рр. [8, с. 35]. Основним завданням реформи місцевого самоврядування визначалося демократизація та децентралізація державної влади, залучення населення до місцевого управління.

Дотримання принципів Європейської хартії про місцеве самоврядування та проведення реформи поставило перед країнами Балтії проблему зміни адміністративно-територіального устрою, адже

досить малі адміністративно-територіальні одиниці виявилися неспроможними фінансово себе утримувати. Проте, незважаючи на подібність процесів реформування, кожна з балтійських країн сформувала власну систему територіального управління, яка значно відрізнялася від інших. Так, у Латвії залишилася дворівнева система місцевого управління. В Естонії та Литві було ліквідовано один рівень, проте в Естонії місцеве самоврядування було сформоване на рівні територіальної громади (муніципалітету), а в Литві – на рівні району [8, с. 35].

В Естонії з прийняттям закону «Про місцеве самоврядування» у 1989 р. як одного з найсуттєвіших компонентів децентралізації розпочалася адміністративна реформа. До 1993 р. місцеве самоврядування здійснювалося на двох рівнях: перший – селища, села й міста, другий – повіти. Найсуттєвішою зміною, що відбулася під час реформи, можна вважати зміну дворівневої системи місцевого самоврядування на однорівневу [9, с. 38]. Дана реформа надавала містам та сільським територіям статус самоврядних одиниць за умови розроблення та впровадження програми соціально-економічного розвитку, перевіряючи, таким чином, готовність територіальної громади до децентралізованого управління. Після проведення адміністративно-територіальної реформи в Естонії сформувалося однорівневе місцеве самоврядування, що включає міста та волості. Своєю чергою, система управління складається із місцевого і проміжного рівнів урядування.

Місцевий рівень складається з 215 місцевих самоуправлень, які об'єднують 185 волостей і 30 міст. Керівника волості обирають її мешканці [10]. Хоча за період реформи загальна кількість муніципалітетів в Естонії скоротилася від 254 у 1995 р. до 213 станом на початок 2016 р., певна кількість найменших сільських муніципалітетів залишилася, однак під час надання послуг вони зазвичай співпрацюють зі своїми більшими сусідами [11, с. 10].

У грудні 2015 р. уряд Естонії оприлюднив законопроект щодо нової, більш комплексної реформи. Ця реформа передбачає два етапи і вступила в силу на момент проведення місцевих виборів у жовтні 2017 р.

Особливості нової реформи:

- встановлення мінімального критерію до чисельності населення на рівні п'яти тисяч мешканців, що має гарантувати надання високоякісних публічних послуг;
- перший етап реформи є добровільним і передбачає фінансові стимули у формі державних грантів для тих, хто вибрав шлях об'єднання;
- головам рад і мерам, чий повноваження припиняються в результаті об'єднання пропонується певна компенсація;

- для муніципалітетів із кількістю мешканців менше п'яти тисяч осіб (і, можливо, іншою), які не погоджуються на добровільне об'єднання, уряд планує ініціювати злиття без фінансових компенсацій [11, с. 12].

Однак упровадження адміністративно-територіальних реформ проходило зі значними труднощами. Насамперед вони стосувалися небажання дрібних громад об'єднуватися. При цьому помилкою з боку держави стало те, що не було затверджено чітких правил щодо критеріїв та формату об'єднання. Це призвело до того, що нові громади хоча й виникали, але були неспроможні виконувати необхідні функції.

На відміну від вище розглянутих країн, у Польщі було чітко розподілено доходи кожного рівня управління. Вагома частка в доходах місцевих бюджетів припадає на податок на власність. Кожен рівень бюджетної системи має свою частку в загальнодержавних податках. Податки на власність відповідають засадам справедливого оподаткування: володіння землею, нерухомістю, транспортними засобами є ознакою певного рівня доходів, і оподаткування об'єктів не суперечить вимозі врахування платоспроможності платників. Саме на місцевому рівні легше обліковувати, оцінювати і стежити за змінами бази оподаткування. Податок на майно громадян є виправданим за значної диференціації доходів населення. Обґрунтуванням такої позиції є той факт, що розмір платежів за ресурси має сприяти раціональному використанню, зацікавленню органів місцевого самоврядування у відновленні ресурсів, контролю над їх використанням [12].

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасний стан економіки України та її регіонів зумовлений диспропорцією галузево-секторальної структури, яка є наслідком неефективних реформ, нестабільності та економічної кризи в державі. У регіонах простежується низка негативних явищ, зумовлених утратою виробничого потенціалу, низькою інтенсивністю структурних змін, недостатнім рівнем підприємницької активності, невідповідністю структури економіки регіонів потребам розбудови інноваційної моделі розвитку, що, своєю чергою, впливає на соціально-економічний розвиток регіонів.

Процеси євроінтеграції та децентралізації вимагають проведення глибоких економічних реформ, розв'язання проблем територіального розвитку. Регіональна політика орієнтована на розвинене місцеве самоврядування, на активні територіальні громади, що найбільше узгоджується зі світовим досвідом державного регулювання розвитку територій і відповідає сучасним запитам

суспільства, соціальним потребам та ресурсним можливостям регіонів. При цьому світовий досвід розмежування владних повноважень і фінансових ресурсів за рівнями бюджетної системи може стати основою для досягнення стійкого економічного розвитку та надання населенню доступних і якісних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Переваги, позитивні наслідки та ризики бюджетної децентралізації / Т.Г. Бондарук, І.С. Бондарук, О.С. Бондарук. Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. 2016. № 3. С. 38–48.
2. Bondaruk T.G., Bondaruk I.S. State regulation of financial support of municipal authority under decentralisation conditions. Науковий вісник Полісся. 2017. № 4(13). Ч. 1: Міжнародна наукометрична база Web of Science.
3. Про співробітництво територіальних громад: Закон України від 17.06.2014 № 1508–VII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1508-18/card6#Public>.
4. Пігуль Н.Г., Люта О.В. Зарубіжний досвід проведення децентралізаційних реформ. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 9. С. 684–688.
5. Бондарук Т.Г. Місцеве самоврядування та його фінансове забезпечення в Україні: монографія; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. К.: Експрес, 2009. 608 с.
6. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О. Бориславська, І. Заверуха, Е. Захарченко та ін.; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». К.: Софія, 2012. 128 с.
7. Територіальна громада як базова ланка адміністративно-територіального устрою України: проблеми та перспективи реформування. К.: НІСД, 2016. 61 с.
8. Нехаичук Д.В. Кризь призму зарубіжного досвіду проведення адміністративно-територіальної реформи: новітні виклики вітчизняного сьогодення. Держава та регіони. 2014. № 3. С. 34–39.
9. Сєрьогіна Т.В. Адміністративно-територіальна реформа як складова децентралізації влади в Естонській Республіці. Public administration aspects. 2015. № 4. С. 36–44.
10. Стежар Т. Децентралізація: Уроки Естонії для України. УНІАН. 2015. 31 січня. URL: <http://decentralization.unian.ua/1038703-detsentralizatsiya-uroki-estoniji-dlya-ukrajini.html>.
11. Янг Д. Місцеве самоврядування в країнах Скандинавії та Балтії. URL: <http://decentralization.gov.ua/pics/attachments/Misceve-samovryaduvannya-v-krayinah-Skandiinaviyi-ta-Baltiyyi.pdf>.
12. Бусол О.Ю. Зарубіжний досвід проведення реформ з децентралізації у контексті фінансового регулювання місцевого самоврядування. Громадська думка про правотворення. 2016. № 8. С. 8–16.

ЗАГРОЗИ РЕГІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ THREATS TO REGIONAL ECONOMIC SECURITY

У статті розглянуто загрози регіональній економічній безпеці. На основі результатів дослідження виділено основні загрози регіональній економічній безпеці: руйнування промислового потенціалу; втрата ринків збуту; втрата конкурентоспроможності та конкурентних переваг; зниження регіональної ліквідності; погіршення економічної стійкості; міграція; погіршення рівня життя; зростання економічних злочинів; низький рівень правової безпеки; зміни гарантій економічної діяльності; політична нестабільність; погіршення стану природного середовища. Узагальнено теоретичні аспекти впливу загроз на стан економічної безпеки регіонів. Представлено граф зв'язків між загрозами економічній безпеці регіонів.

Ключові слова: регіон, економічна безпека, загроза, метод графу.

преступлений; низкий уровень правовой безопасности; изменения гарантий экономической деятельности; политическая нестабильность; ухудшение состояния окружающей среды. Обобщены теоретические аспекты влияния угроз на состояние экономической безопасности регионов. Представлен граф связей между угрозами экономической безопасности регионов.

Ключевые слова: регион, экономическая безопасность, угроза, метод графа.

The article deals with the threats to regional economic security. Based on the research results, the following main threats to regional economic security are distinguished: the destruction of industrial potential; loss of sales markets; loss of competitiveness and competitive advantages; reduction of regional liquidity; deteriorating economic stability; migration; worsening of living standards; growth of economic crimes; low level of legal security; changes in guarantees of economic activity; political instability; deterioration of the natural environment. The theoretical aspects of the influence of threats on the state of economic security of regions are generalized. A graph of links between threats to the economic security of regions is presented.

Key words: region, economic security, threat, graph method.

УДК 332.1-029:33-049.5

Іванова Н.С.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу,
менеджменту та публічного
адміністрування
Донецький національний університет
економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
(Кривий Ріг)

В статье рассмотрены угрозы региональной экономической безопасности. На основе результатов исследования выделены ключевые угрозы региональной экономической безопасности: разрушение промышленного потенциала; потеря рынков сбыта; потеря конкурентоспособности и конкурентных преимуществ; снижение региональной ликвидности; ухудшение экономической устойчивости; миграция; ухудшение уровня жизни; рост экономических

Постановка проблеми. В умовах дестабілізації економіки країни все більше набуває актуальності питання національної економічної безпеки та регіональних диспропорцій її забезпечення. Саме економічний розвиток регіонів є основою забезпечення економічної безпеки держави, особливо в умовах децентралізації. Необхідність формування ефективної системи управління регіональною економічною безпекою вимагає ідентифікації загроз економічній безпеці регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням дослідження економічної безпеки регіону та її загрозам присвячено праці таких учених, як: З.С. Варналій, С.В. Онищенко, О.А. Маслій [1], О.М. Головченко [2], Т.Є. Воронкова [3], С.П. Стеценко [4], Г.О. Сукрушева [5], І.В. Заблюдська [6]. Однак, незважаючи на достатній інтерес до питання економічної безпеки регіонів, залишаються невирішеними питання ступеню впливу різних загроз на регіональну економічну безпеку.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних аспектів впливу загроз на стан економічної безпеки регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У результаті проведеного теоретичного дослідження нами визначено, що низка дослідників характеризує економічну безпеку з позицій необхідності забезпечення стійкості економічної системи до впливу загроз.

З.С. Варналій, С.В. Онищенко та О.А. Маслій [1] акцентують увагу на тому, що забезпечення економічної безпеки економіки України в сучасних умовах ґрунтується на ситуативному реагуванні на загрози, що вже виникли.

За твердженням Г.О. Сукрушевої, економічна безпека регіону визначається як забезпечення незалежності від впливу внутрішніх і зовнішніх факторів, гарантування безпечного режиму роботи об'єктів управління для створення умов стійкого економічного зростання й умов повноцінного життя населення [5].

З точки зору С.П. Стеценко, специфічним фактором виникнення загроз економічній безпеці регіонів України є їх місце у загальному економічному просторі, зосередження на їх території природних сировинних ресурсів, виробничого потенціалу, транспортних коридорів, що пов'язують регіональні економіки [4].

При цьому науковці визначають різні види загроз регіональній економічній безпеці. Так, О.М. Дюжилова та І.В. Вякіна [7] відносно сфери виникнення загроз виділяють такі основні їх групи:

- виробництво і технології;
- ринок;
- фінанси;
- соціальні;
- законодавчо-правові;
- адміністративно-політичні;

– екологічні.

Розглядаючи регіональну економічну безпеку з погляду забезпечення національної безпеки вважаємо за доцільне визначити ключові загрози економічній безпеці регіону та ступінь їх впливу. На основі результатів дослідження зазначених груп нами виділено такі основні загрози регіональній економічній безпеці:

- руйнування промислового потенціалу;
- втрата ринків збуту;
- втрата конкурентоспроможності та конкурентних переваг;
- зниження регіональної ліквідності;
- погіршення економічної стійкості;
- міграція;
- погіршення рівня життя;
- зростання економічних злочинів;
- низький рівень правової безпеки;
- зміни гарантій економічної діяльності;
- політична нестабільність;
- погіршення стану природного середовища.

З точки зору О.І. Анчишкіна [8], промисловий потенціал визначається виробничими ресурсами, їх обсягом, структурою, технічним рівнем і якістю. Отже, руйнування промислового потенціалу регіону – це руйнування, занепад засобів виробництва регіону, його трудових ресурсів, а також природних ресурсів, залучених у регіональний економічний оборот.

Утрата ринків збуту має прямий вплив на економічну безпеку регіону. Через утрату ринків збуту продукції (послуг) суб'єктів господарювання регіону зменшуються показники валового регіонального продукту та обсягів реалізації промислової продукції (послуг), як наслідок, зменшується добробут населення регіону. Для уникнення зазначеної загрози в межах регіонального управління необхідно розробити програми зміцнення конкурентоспроможності регіональної промисловості.

Базовим визначенням категорії «конкурентоспроможність регіону» є визначення Інституту розвитку менеджменту в Лозанні (IMD-Lausanne), а саме: здатність регіону (його населення, бізнесу і влади) перемагати в суперництві з іншими регіонами за залучення й створення нових факторів виробництва, забезпечуючи при цьому конкурентні переваги в економічному зростанні та рівні життя населення [9; 10]. Головним наслідком утрати регіоном конкурентоспроможності є погіршення рівня життя його населення.

Здебільшого поняття фінансової ліквідності відноситься до мікрорівня – суб'єктів господарювання. І навіть коли говорять про фінансову ліквідність мезорівня, то мають на увазі фінансову ліквідність підприємств конкретного регіону. Тобто у цьому разі регіон не розглядається як суб'єкт із власними фінансовими ресурсами. На думку Л.М. Волощенко [11], регіональна ліквідність нале-

жить до групи показників оцінки стійкості фінансової системи регіону і визначається за формулами (1) та (2):

$$K_2 = (K_3 + D_3) / \text{ВРП}, \quad (1)$$

де K_3 – кредиторська заборгованість;

D_3 – дебіторська заборгованість;

ВРП – валовий регіональний продукт (оцінюється в динаміці).

$$K_3 = D / B [(K_{3_1} / K_{3_0}) - 1], \quad (2)$$

де D – власні доходи бюджету регіону за період;

B – витрати бюджету регіону за період;

K_{3_0} і K_{3_1} – кредиторська заборгованість на початок і кінець періоду.

У результаті об'єднання формул (1) та (2) показник валового регіонального продукту переноситься у знаменник. Отже, між значенням регіональної ліквідності та показниками власних доходів бюджету регіону і ВРП наявний прямий зв'язок, тобто збільшення доходів та ВРП збільшує показник регіональної ліквідності. Зворотній зв'язок спостерігається з показниками витрати бюджету регіону та кредиторською заборгованістю на початок періоду. Таким чином, зниження фінансової ліквідності регіону має місце за умови зменшення ВРП та доходів бюджету, збільшення витрат бюджету.

Одним з основних аспектів прояву регіональної економічної безпеки є економічна стійкість регіону – властивість гнучкого реагування на вплив усіх зовнішніх і внутрішніх факторів не для запобігання новим обставинам, властивостям та відносинам, а вмілого їх використання для постійного відновлення і самовдосконалення. Тобто нездатність регіону адаптуватися до змін середовища призводить до погіршення його економічної безпеки.

Сьогодні однією з головних загроз регіональній економічній безпеці є міграція населення, яка є наслідком неефективного регіонального управління. Із посиленням міграційних процесів спостерігається втрата людського та трудового потенціалу, що призводить до руйнування промислового потенціалу регіону. Однією з причини активізації міграційних процесів на регіональному рівні є погіршення рівня життя населення.

Зростання економічних злочинів здійснює значний негативний вплив на регіональну економічну безпеку. Є.Л. Стрельцов стверджує, що економічна злочинність – це передбачені кримінальним законом діяння, спрямовані на порушення відносин власності (майнові відносини) і наявного порядку здійснення господарської діяльності [12].

Поряд із категорією «економічні злочини» часто вживається категорія «тіньова економіка» (підпільна економіка) як сукупність відносин у процесі виготовлення матеріальних благ і послуг на підґрунті прихованої від державних контролюючих

органів економічної діяльності фізичних і юридичних осіб, яка приносить більш високі, ніж у легальній сфері, прибутки та інші особисті вигоди [13]. Тіньова економіка є підґрунтям для економічної злочинності.

Низький рівень правової безпеки. Виходячи з тлумачення поняття «національна правова безпека», правову безпеку на регіональному рівні можна представити як стан правових відносин у регіоні та комплекс заходів із боку держави, за допомогою яких забезпечується розвиток законодавства та його реалізація в інтересах народу в розрізі регіонів. До основних аспектів регіональної правової безпеки можна віднести масові порушення прав громадян; невиконання чи неналежне виконання законних рішень органів місцевого самоврядування; прийняття рішень, виконання яких за умов зубожіння переважної більшості населення може заподіяти значні збитки його правам і власності; невиконання органами місцевого самоврядування вже прийнятих рішень та ін.

Під змінами гарантій економічної діяльності маємо на увазі зміни умов, що забезпечують успіх економічної діяльності – найважливішої форми свідомої та цілеспрямованої трудової діяльності людей, у процесі якої вони здебільшого вступають в активні зв'язки з природою та економічні зв'язки й відносини між собою для створення економіч-

них благ у різних сферах суспільного відтворення (безпосередньому виробництві, обміні, розподілі, споживанні), а також формують свою особистість. Зміни гарантій у процесі здійснення економічної діяльності викликають невпевненість, невизначеність у майбутньому, недовіру з боку суб'єктів господарювання. Загроза зміни гарантій економічної діяльності актуальна для інвестиційної сфери, особливо з боку іноземного інвестування.

Політична нестабільність має прямий вплив на соціально-економічний розвиток регіону й є однією з головних перешкод для розвитку промислових підприємств.

На рис. 1 представлено загрози регіональній економічній безпеці та зв'язки між ними.

У результаті побудовано граф із 12-ма вершинами, пов'язаними між собою стрілками, які вказують на наявність залежності. Початок стрілки – це залежний фактор (загроза), кінець стрілки – фактор, який є джерелом залежності.

Висновки з проведеного дослідження. У результаті проведеного дослідження узагальнено теоретичні аспекти впливу загроз на стан економічної безпеки регіонів. Визначено взаємозалежність між зазначеними загрозами, наявність між ними зв'язків представлено у вигляді графа. У подальших дослідженнях доцільно сформулювати ієрархічну модель представлених загроз із застосуванням методу аналізу ієрархій.

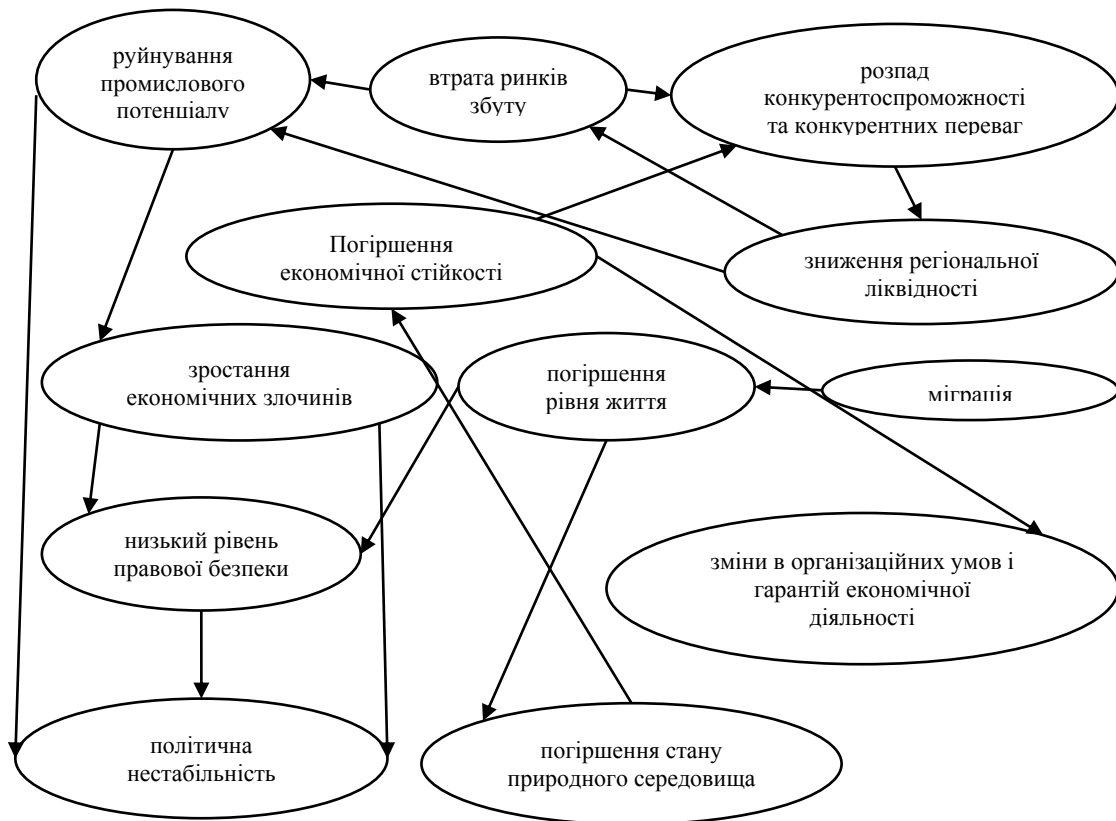


Рис. 1. Загрози регіональній економічній безпеці та зв'язки між ними

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Механізм попередження загроз економічній безпеці України / З.С. Варналій, С.В. Онищенко, О.А. Маслій. Економічний часопис-XXI. 2016. № 159. С. 20–25. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecchado_2016_159_5.
2. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: монографія. Одеса: Букаєв В.В., 2008. 399 с.
3. Воронкова Т.Є. Економічна безпека регіону в системі ієрархії економічної безпеки. Економіка та менеджмент: перспективи розвитку: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції (Суми, 20 листопада 2014 р.); за заг. ред. О.В. Прокopenko. Суми: СумДУ, 2014. С. 63–65.
4. Стеценко С.П. Закономірності формування мезоекономічного рівня економічної безпеки. Ефективна економіка. 2013. № 3. URL: <http://www.economy.наука.com.ua/?op=1&z=2495>.
5. Сукрушева Г.О. Теоретичні аспекти поняття «економічна безпека регіону». Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 3. С. 231–238.
6. Заблодська І.В. Збалансований розвиток регіону як передумова його економічної безпеки. Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту імені Володимира Даля. 2011. № 7. С. 146–159.
7. Dyuzhilova O.M., Vyakina I.V. Methodology of Risk Analysis and Regional Economic Security Threats. Asian Social Science. 2015. Vol. 11. № 20. P. 74–81.
8. Анчишкин А.И. Прогнозирование роста экономики. М.: Экономика, 1996. 98 с.
9. The IMD World Competitiveness Center (2012). The IMD World Competitiveness Yearbook. URL: <http://www.imd.org/research/publications/wcy/index.cfm>.
10. Захарченко С.В. Научно-методические основы оценки конкурентоспособности регионов Украины в национальном и международном измерении при формировании инновационной модели развития. Украина и ее регионы на пути к инновационному обществу: монография: в 4-х т.; под общ. ред. В.И. Дубницкого, И.П. Булева. Донецк: Юго-Восток, 2011. Т. 2. С. 103–139.
11. Волощенко Л.М. Оцінка динамічної стійкості фінансової системи країни і регіону. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2013. № 2. С. 40–43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/drep_2013_2_10.
12. Стрельцов. Є.Л. Економічні злочини: внутрішні та міжнародні аспекти. Економ. злочини: попередження і боротьба з ними: міжвідом. наук. зб.; за ред. А.І. Комарової, М.О. Потєбенько та ін. К.: Проблеми людини, 2001. Т. 25. С. 270–331.
13. Кальман О.Г. Економічна злочинність і суміжні з нею поняття. Проблеми законності. 2002. Вип. 55. С. 133–141.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ

PERSPECTIVES OF CONSULTING ACTIVITY DEVELOPMENT IN UKRAINE BASED ON EUROPEAN EXPERIENCE

У статті проаналізовано стан ринку консалтингових послуг в Україні та узагальнено причини, які негативно впливають на його формування і розвиток. Основними причинами, що гальмують розвиток ринку консалтингових послуг в Україні, є: складна макроекономічна ситуація; непопулярність консалтингових послуг у країні; відсутність методичного забезпечення щодо критеріїв оцінки корисності консалтингу; низька платоспроможність замовників консалтингових послуг тощо. Вмотивовано перспективність розвитку ринку консалтингу в Україні для впровадження науково-технічних та організаційно-економічних інновацій. Використання наукових ідей і передового досвіду на підприємствах, які отримують консультативні послуги, сприятиме економічному зростанню та підвищенню конкурентоздатності не лише цих підприємств, а й відповідних галузей, регіонів та національної економіки у цілому.

Ключові слова: консалтинг, консультування, консалтингова послуга, європейський ринок консалтингових послуг, консалтингова діяльність в Україні.

В статье проанализировано состояние рынка консалтинговых услуг в Украине и обобщены причины, негативно влияющие на его формирование и развитие. Основными причинами, тормозящими развитие рынка консалтинговых услуг в Украине, являются: сложная макроэкономическая ситуация; непопулярность консалтинговых услуг в стране; отсутствие методического обеспечения в части критериев оценки полезности консалтинга; низкая платежеспособность заказчиков консалтинговых услуг и т.д. Мотивирована

перспективность развития рынка консалтинга в Украине для внедрения научно-технических и организационно-экономических инноваций. Использование научных идей и передового опыта на предприятиях, получающих консультативные услуги, будет способствовать экономическому росту и повышению конкурентоспособности не только этих предприятий, но и соответствующих отраслей, регионов и национальной экономики в целом.

Ключевые слова: консалтинг, консультирование, консалтинговая услуга, европейский рынок консалтинговых услуг, консалтинговая деятельность в Украине.

In the article a market of consulting services condition is analyzed in Ukraine. Reasons that negatively influence on his forming and development are generalized. Principal reasons that brake market of consulting services development in Ukraine are defined: difficult macroeconomic situation; the unpopularity of consulting services is in a country; absence of the methodical providing is in relation to the criteria of estimation of consulting utility; subzero solvency of customers of consulting services and others like that. In the article perspective of consulting market development in Ukraine is explained with the aim of introduction of scientific and technical, organizational and economic innovations. Using of scientific ideas and advanced experience on enterprises that get consultative services will assist the economy growing and increase of competitiveness of not only these enterprises but also corresponding industries, regions and national economy on the whole.

Key words: consulting, consulting service, European market of consulting services, consulting activity in Ukraine.

УДК 338.4

Карпенко О.О.

д.е.н., доцент, завідувач кафедри управління та економіки водного транспорту Державний університет інфраструктури та технологій

Постановка проблеми. Консалтингові послуги в Україні здійснюються відносно недавно, але набутий досвід використання таких послуг, які пов'язані, насамперед, із запозиченням досвіду інших країн і залученням інвестицій, довів об'єктивну необхідність подальшого розвитку консалтингової діяльності в країні. Попит на вищевказані послуги зумовлюється тим, що внаслідок глобального та локального зростання комерційної, технологічної та підприємницької активності й пов'язаних із цим проблем в осіб, які здійснюють господарську діяльність, а також в інвесторів усе частіше виникає потреба в проведенні критичної оцінки діяльності підприємств незалежними висококваліфікованими спеціалістами з подальшим отриманням від них рекомендацій і порад із різноманітних питань виробничої діяльності. Така оцінка становить сутність консалтингових послуг, які регламентуються договором консалтингу (договором про надання консалтингових послуг) [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «консалтинг» прийшло до України в 90-ті роки минулого століття з-за кордону під час переходу країни на ринкові механізми економіки. Із цього часу у вітчизняній літературі починається застосування цього поняття у різних варіаціях (табл. 1).

Як видно з таблиці, вітчизняні вчені ототожнюють поняття «консультування» і «консалтинг», тобто діяльність професійних консультантів, у процесі якої клієнту надається допомога у виявленні проблем, їх аналізу, а також рекомендації з їх ефективного вирішення.

Між тим особливості розвитку консалтингу в Україні на основі використання європейського досвіду не отримали належного висвітлення в науковій літературі.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз європейського досвіду у сфері консалтингу та визначення перспектив розвитку ринку консалтингових послуг в Україні.

Таблиця 1

Тлумачення понять «консалтинг» і «консультування» вітчизняними вченими

Визначення поняття «консалтинг»	Визначення поняття «консультування»
Діяльність спеціалізованих компаній із надання інтелектуальних послуг виробникам, продавцям, покупцям (поради і рекомендації) з різноманітних питань виробничої діяльності, фінансів, зовнішньоекономічної діяльності, створення та реєстрації фірм, дослідження і прогнозування ринків товарів і послуг, розроблення бізнес-проектів, маркетингових програм, інноваційної діяльності, пошуку шляхів виходу з кризових ситуацій, підготовки статутних документів у разі створення нових підприємств і організацій тощо [2, с. 824].	Діяльність спеціальних компаній із консультування виробників, продавців, покупців у сфері експертної, технічної та економічної діяльності [5].
Вид інтелектуальної діяльності, основне завдання якої полягає в аналізі, обґрунтуванні перспектив розвитку та використанні науково-технічних та організаційно-економічних інновацій з урахуванням предметної галузі та проблем клієнта [3].	Діяльність спеціальних компаній, що полягає у консультуванні виробників, продавців, покупців із широкого кола питань економіки, фінансів, зовнішньоекономічних зв'язків [6].
Діяльність, яка здійснюється професійними консультантами і спрямована на обслуговування потреб комерційних і некомерційних організацій, фізичних осіб у консультаціях, навчанні, дослідницьких роботах по проблемах їх функціонування і розвитку [4].	Особлива професійна діяльність, що передбачає залучення кваліфікованих фахівців зі спеціальною підготовкою в галузі бухгалтерського обліку, аналізу, контролю, права, управління. [7].

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасна світова економіка характеризується швидкозмінним ринковим середовищем, скороченням життєвого циклу продуктів і послуг, глобалізацією господарських зв'язків на базі сучасних інформаційно-комунікаційних технологій і постійним пошуком нових можливостей для розвитку підприємств. Через неупинно зростаючу швидкість настання змін у навколишньому середовищі керівникам підприємств стає дедалі складніше силами підприємства генерувати та приймати ефективні та обґрунтовані управлінські рішення, і вони вимушені залучати до процесу управління розвитком підприємств професійних консультантів. Діяльність професійних консультантів – консалтингова діяльність – включає аналіз, обґрунтування перспектив розвитку і використання науково-технічних та організаційно-економічних інновацій з урахуванням відповідної сфери і проблем клієнта, забезпечує розкриття та використання наявних знань у клієнтській організації, сприяє прискоренню впровадження наукових ідей і передового досвіду та нарощенню інтелектуального потенціалу компанії, підвищує її конкурентоздатність. Консалтингова діяльність полягає у консультуванні керівників, управлінців, профільних фахівців із широкого кола питань у сфері фінансової, комерційної, юридичної, технологічної, технічної, експертної діяльності.

Перші консалтингові компанії з'явилися у світі більш ніж 100 років тому. Так, у 1914 р. у США відкрилася фірма з менеджмент-консалтингу «Служба досліджень бізнесу», а в 20–30-х роках ХХ ст. аналогічні організації почали з'являтися в Англії та Німеччині. Пізніше консалтингові компанії поширилися по всій Європі й до середини ХХ ст. досягли ринків Азії, Африки і Латинської Америки [8].

Європейський ринок консалтингу поряд із північноамериканським ринком є найбільшим сегментом світового ринку. Європейська Федерація асоціацій консультантів з економіки й управління (ФЕАКО) дає таке визначення консалтингу: «Менеджмент-консультування полягає у наданні незалежних порад та допомоги з питань управління, включаючи визначення й оцінку проблем і (або) можливостей, рекомендацій відповідних заходів і допомогу в їх реалізації» [9].

У розвинених країнах світу консалтинг у сфері економіки й управління підприємствами являє собою важливий фактор ефективного функціонування та розвитку суб'єктів господарювання і стає все популярнішим. Ускладнення економічних процесів викликало необхідність формування, розвитку, розширення національних та міжнародних ринків консалтингових послуг, що виконують функцію поширення передових технологій і вирішення завдань управління. Так, у 2015 р. обсяг світового ринку становив 245 млрд. дол., наростивши майже 5% порівняно з 2014 р. Лідер галузі – ІТ-консалтинг, обсяг якого в 2015 р. становив 50 млрд. дол. Цей вид консалтингу найбільш популярний у США і у Західній Європі, де звикли орієнтуватися на майбутнє. Водночас у Східній Європі переважає операційний консалтинг, де фірми прагнуть зміцнити позиції на ринку тут і зараз. Швидко зростає оборот ринку консалтингових послуг і в країнах із надвисоким рівнем розвитку економіки – у Японії та Сінгапурі [8].

Характерний для сьогодення стрімкий розвиток ринку консалтингових послуг, удосконалення методології та технологізації консалтингу, розвиток стандартизації якості послуг і зростання матеріально-технічної оснащеності роботи консультантів перетворюють консалтинг на індустрію

світового масштабу. Потенційними споживачами консалтингових послуг виступають будь-які організації, що стикаються з управлінськими проблемами, а продуцентами консалтингового продукту, що визначають пропозицію на консалтинговому ринку, є консалтингові фірми, продуктом виробничої діяльності яких є консультаційні послуги [10].

Виокремлення дефініції «консультаційні послуги» в окрему категорійну одиницю дає змогу окреслювати спрямованість діяльності фірми, що займається наданням відповідних послуг і окреслює поняття як інтелектуальний продукт, який «залишається у володінні клієнта після завершення консультування» [11].

Основні види консалтингових послуг згідно з Європейським класифікатором наведено в табл. 2.

У Європі виділяють такі сервісні напрями консалтингу: «стратегія», «операція», «технологія», «кадри і зміни», «продажі та маркетинг» та «управління фінансами і ризиками» (рис. 1).

Як видно з рис. 1, найбільшу питому вагу у структурі обсягів консалтингу в Європі мають сервісні напрями: «операції», «технологія», «стратегія».

Послуги «операції» пов'язані з інтеграцією бізнес-рішень через реінжиніринг бізнес-процесів (BPR); управління відносинами з клієнтами/постачальниками (CRM); скорочення обігу/скорочення витрат, управління закупівлями та управління ланцюгами постачання, включаючи виробництво, дослідження та розробки (R & D), розроблення продуктів та логістика.

Послуги «технологія» через заходи технологічного характеру допомагають підприємствам-замовникам оцінювати свої ІТ-стратегії для впровадження технологій у бізнес-процеси, підтримки рішень, пов'язаних із плануванням та впровадженням нових технологій для бізнес-додатків, включаючи архітектуру ІТ-мережі та безпеки.

Послуги «стратегія» допомагають компаніям аналізувати та змінювати свої стратегії, вдосконалювати бізнес-операції та оптимізувати їх корпоративне та ділове планування.

Економіка України на нинішньому етапі потребує вирішення низки проблем, пов'язаних із переходом підприємств більшості галузей на інноваційний шлях розвитку для виробництва і реалізації нової технічно досконалої й якісної продукції, яка відповідає запитам і потребам споживачів. У зв'язку із цим сьогодні як ніколи раніше актуалізується потреба у взаємодії українських підприємств із глобальним ринковим середовищем через професійного посередника – консалтингову компанію, причому ефективна реалізація стратегічних перспектив ринку консалтингу України стане можливою, якщо в діяльності вітчизняних компаній буде враховано досвід світових лідерів із консалтингу.

Зародження вітчизняного ринку консалтингу розпочато з часів незалежності. Нині консалтингові послуги в Україні надають: іноземні консалтингові фірми, що працюють із державними структурами з питань оподаткування, бюджетного регулювання, вдосконалення нормативно-правової бази, а також із питань управлінського консультування в пріоритетних галузях народного господарства (енергетиці, транспорті, зв'язку, сільському господарстві тощо); вітчизняні консалтингові фірми, що надають консультаційні послуги за такими напрямками, як бізнес-планування, фінансова оцінка, маркетинг, податкове планування, митне регулювання тощо; наукові установи, університети, центри трансферу знань, що забезпечують зв'язок між виникненням знань та їх використанням у процесі виробництва інновацій, тощо. Але на відміну від країн із розвинутою ринковою економікою, де кон-

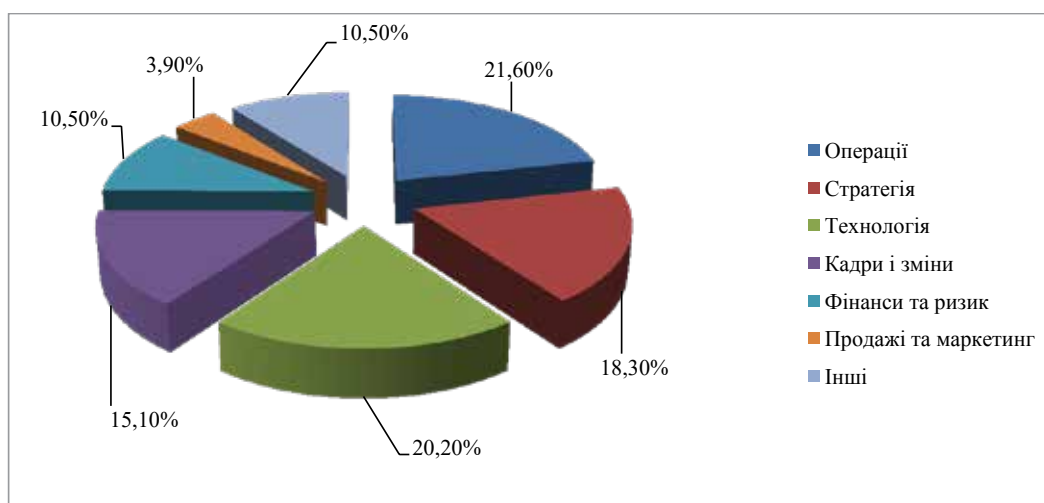


Рис. 1. Розподіл обсягів консалтингу за сервісними напрямками – видами на європейському ринку послуг у 2016р. (за даними 11 країн FEACO)

Джерело: складено за [13]

Таблиця 2

Основні види консалтингових послуг згідно з Європейським класифікатором

Вид послуг	Характеристика
<i>Загальне управління</i>	Визначення ефективності системи управління, оцінка бізнесу, управління нововведеннями, визначення конкурентоспроможності (вивчення кон'юнктури ринку, диверсифікація або становлення нового бізнесу, міжнародне управління, оцінка управління, злиття і придбання, організаційна структура і розвиток, приватизація, управління проектом, управління якістю, реінжиніринг, дослідження і розвиток, стратегічне планування, бенчмаркінг, пошук партнерів, внутрішній менеджмент, управління експортом та імпортом, кризове управління).
<i>Адміністрування</i>	Аналіз документообігу, розміщення або переміщення відділів, управління офісом, організація і методи управління, регулювання ризику, гарантії безпеки, планування робочих приміщень та їх оснащення.
<i>Фінансове управління</i>	Системи обліку, оцінка капітальних витрат, оборот фірми, зниження собівартості, неплатоспроможність (банкрутство), збільшення прибутку, збільшення доходів, оподаткування, фінансові резерви.
<i>Управління кадрами</i>	Професійний рух і скорочення штатів, культура корпорації, рівні можливості, пошук кадрів, відбір кадрів, здоров'я і безпека, програми заохочення, внутрішні зв'язки, оцінка робіт, трудові угоди і зайнятість, навчання менеджменту, планування робочої сили, мотивація, пенсії, аналіз функціонування, психологічна оцінка, винагорода, підвищення кваліфікації працівників, вирішення конфліктів, тренінг.
<i>Маркетинг</i>	Реклама і сприяння збуту, корпоративний образ та відносини з громадськістю, дослідження ринку, післяпродажне обслуговування замовників, дизайн, прямиий маркетинг, міжнародний маркетинг, стратегія маркетингу, розроблення нової продукції, ціноутворення, роздрібний продаж і дилерство, управління збутом, навчання збуту, соціально-економічні дослідження і прогнозування.
<i>Виробництво</i>	Автоматизація, використання устаткування і його технічне обслуговування, промисловий інжиніринг, переробка матеріалів, регулювання внутрішнього розподілу матеріалів, упакування, схема організації робіт на підприємстві, конструювання й удосконалення продукції, управління виробництвом, планування і контроль над виробництвом, підвищення продуктивності, закупівлі, контроль якості, управління запасами, ергономіка, управління матеріалами.
<i>Інформаційна технологія</i>	Системи автоматизованого проектування й автоматизовані системи управління, застосування комп'ютерів в аудиті та оцінці, електронна видавнича діяльність, інформаційно-пошукові системи, адміністративні інформаційні системи, проектування і розроблення систем, вибір і установка систем, внутрішній аудит інформаційних систем, відновлення інформаційних систем.
<i>Спеціалізовані послуги</i>	Різні види рекомендацій, які відрізняються від вищевикладених за методами, за об'єктами чи за характером впроваджуваних знань: навчальне консультування, консалтинг з управління електроенергетикою, інженерний консалтинг, екологічний консалтинг, інформаційний консалтинг, юридичний консалтинг, консалтинг з управління розподілом матеріалів і матеріально-технічним постачанням, консалтинг у державному секторі бізнесу, консалтинг із телекомунікацій.

Джерело: складено на основі [12]

сультаційне співробітництво користується високим попитом, в Україні консалтинг застосовувався досі лише епізодично (частіше для подолання наявних кризових ситуацій, а не для запобігання їм), і повномасштабне становлення ринку консалтингу потребує часу і чималих зусиль.

Найбільшим регіональним ринком консультативних послуг в Україні є місто Київ і Київська область, що займають близько 86,7% ринку (за обсягом доходу). Станом на кінець квітня 2017 р. консалтингові послуги в Україні надавали понад 5 тис. компаній і приблизно половина з них була зареєстрована в столичному регіоні.

Аналіз обсягу ринку консалтингу показав зниження споживання консультативних послуг із \$490 млн. у 2014 р. до \$437 млн. у 2016 р., на що значною мірою вплинула ситуація, яка склалася в Україні, у тому числі внаслідок військових дій на сході країни. На думку розробників дослідження, відновлення ринку почнеться в 2018 р. та продовжуватиметься протягом наступних чотирьох років [14].

Основними причинами, які негативно впливають на формування ринку консалтингу України, є: складна макроекономічна ситуація; непопулярність консалтингових послуг у країні; відсутність законодавчої бази щодо консалтингової діяльності; відсутність методичного забезпечення щодо критеріїв оцінки корисності консалтингу; зниження ділової активності підприємств; низька платоспроможність замовників консалтингових послуг; низький відсоток гарантій конкретних результатів і позитивного ефекту від консультування; відсутність досвіду у підприємств щодо роботи з професійними консультантами тощо.

Незважаючи на вищезазначені проблеми, розвиток консалтингу в Україні має реальні перспективи. Поступове збільшення попиту на послуги консалтингових організацій очікується найближчим часом у міру готовності як консалтингових фірм, так і замовників їх послуг до нововведень, пошуку нових продуктів і ринків, засвоєння й упровадження перевіреного часом світового досвіду.

Висновки з проведеного дослідження. З вищенаведеного випливає, що, як і в усьому світі, консалтинг в Україні є необхідним для забезпечення ефективності управління підприємством і підвищення його конкурентоспроможності на ринку через застосування новітніх технологій. Розвиток консалтингу в Україні буде успішним, перш за все, за умови поліпшення макроекономічної ситуації, усвідомлення підприємствами економічної вигоди від взаємодії з консалтинговими компаніями, зростання популярності консалтингових послуг, підвищення довіри до очікуваних результатів консалтингової діяльності, поліпшення платоспроможності підприємств – замовників консалтингового обслуговування.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розроблення рекомендацій щодо забезпечення розвитку консалтингових послуг в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шаркова Г.Ю. Договір консалтингу: автореф. дис ... канд. юрид. наук. Київ, 2011. 20 с.
2. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / Гол. редкол. С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2000. Т. 1. 864 с.
3. Верніков Г.Г. Консалтинг. URL: <http://www.cfin/consulting/vernico/ru>.
4. Осадько О.Ю. Технології психологічного консультування (збірка праць). К.: Ред. загальнопед. газ., 2005. 128 с.
5. Касич А.О., Гноєва І.М. Особливості розвитку аудиторських послуг в Україні та концептуальні підходи до їх класифікації. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
6. Садовська І.Б. Бухгалтерський облік: навч. посіб. К.: ЦУЛ, 2013. 688 с.
7. Бухгалтерський облік: загальна теорія: навч. посіб. / Ю.С. Серпенінова, С.М. Гольцова, І.О. Макаренко; за заг. ред. Ю.С. Серпенінової. Суми: Університетська книга, 2015. 336 с.
8. Консалтинговые услуги: от классификации до анализа рынка. URL: <https://www.kp.ru/guide/konsaltingovye-uslugi.html>.
9. Трофимова О.К. Анализ рынка консалтинговых услуг за рубежом. URL: www.cfin.ru/consulting/mkintro-10.shtml.
10. Консалтингове забезпечення управлінських економіко-екологічних рішень на регіональному рівні: монографія / За заг. ред. д.е.н., проф. А.І. Ковальова. Одеса: Гуляєва В.М., 2017. 190 с.
11. Консультативні послуги як джерело інформації. URL: <http://helpiks.org/5-89119.html>.
12. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко; 2-е вид., випр. та доп. Львів: Центр Європи, 1997. 576 с.
13. FEACO annual survey of the European MC market. URL: <http://www.feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/Feaco%20Survey.2016-2017.pdf>.
14. Відновлення ринку консалтингу почнеться вже в 2018 році. URL: <http://n-auditor.com.ua/uk/novini/finansii/item/66877-%D0%B2%D1%96%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%BB%D0%B5%D0%BD%D0%BD%D1%8F-%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%BA%D1%83-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D0%B0%D0%BB%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D1%83-%D0%BF%D0%BE%D1%87%D0%BD%D0%B5%D1%82%D1%8C%D1%81%D1%8F-%D0%B2%D0%B6%D0%B5-%D0%B2-2018-%D1%80%D0%BE%D1%86%D1%96.html>.

ПРОДОВОЛЬЧА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЯКОСТІ ТА ДОСТУПНОСТІ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ

FOOD SAFETY OF UKRAINE: TOPICAL ISSUES OF QUALITY AND AVAILABILITY OF FOOD PRODUCTS

У статті здійснено аналіз якісного компонента доступу населення України до продуктів харчування та реальних фінансових можливостей громадян. На основі ретельного вивчення вартості наборів продуктів харчування, згідно з методикою визначення прожиткового мінімуму в Україні, визначено низку аспектів, які не відповідають дійсності. На основі виявлених невідповідностей та розбіжностей розглянуто напрями поліпшення доступу населення до продовольства в якісному та фінансовому вимірах. Надано низку пропозицій щодо укріплення продовольчої безпеки в Україні.

Ключові слова: продовольча безпека, глобальний індекс продовольчої безпеки, прожитковий мінімум, витрати домогосподарства, набір продуктів харчування, бідність населення, глибина бідності.

В статті здійснено аналіз якісного компонента доступу населення України к продуктам питания и реальных финансовых возможностей граждан. На основе тщательного изучения стоимости наборов продуктов питания, согласно методике определения прожиточного минимума в Украине, определены ряд аспектов, которые не соответствуют действительности. На основе выявленных несо-

ответствий и разногласий рассмотрены направления улучшения доступа населения к продовольствию в качественном и финансовом измерениях. Дан ряд предложений по укреплению продовольственной безопасности в Украине.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, индекс продовольственной безопасности, прожиточный минимум, расходы домохозяйства, набор продуктов питания, бедность населения, глубина бедности.

The article analyzes the qualitative component of access of Ukrainian population to food products and real financial possibilities of citizens. Based on a thorough study of the value of food sets in accordance with the methodology for determining the subsistence level in Ukraine, a number of aspects that are not true are identified. On the basis of revealed discrepancies and differences, the directions of improving access to food for the population, in particular in qualitative and financial dimensions, were considered. A number of proposals for strengthening food security in Ukraine are presented.

Key words: food security, the Global Food Security Index, subsistence minimum, household expenditures, food supply, poverty of population, depth of poverty.

УДК 338.439

Киш Л.М.

к.е.н., доцент кафедри моделювання та інформаційних технологій в економіці Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. Порядок денний у галузі сталого розвитку на період до 2030 р. та проголошене ООН «Десятиліття дій із проблем харчування» (2016–2025 рр.) закликають усі країни й усі зацікавлені сторони до спільних дій, метою яких має стати ліквідація до 2030 р. голоду і неповноцінного харчування в усіх його проявах.

За офіційними даними звіту 2017 Global Hunger Index, Україна є однією з перших в рейтингу країн, що розвиваються, і відсталих країн за кількістю голодуючого населення. За останні чотири роки (2014–2017 рр.) Україна опустилася на 16 позицій у Глобальному індексі продовольчої безпеки – із 47-го на 63-й рядок рейтингу [1].

Бідність стала найважливішою рисою вітчизняного буття. Офіційні урядові сайти надають одні дані, а насправді реальність зовсім інша. Можна впевнено говорити про досить серйозні зміни у споживчій поведінці населення, яка перейшла до режиму економії на продуктах харчування; все це сигналізує як про зниження рівня й якості життя, так і про загострення проблеми продовольчої безпеки нашої країни.

Відповідно до розрахунку прожиткового мінімуму на місяць на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціальних і демографічних груп населення, заявлені суми ніяк не є

об'єктивними, більше того, вони дають змогу купувати лише продукти харчування найнижчої якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження щодо проблематики продовольчої безпеки України умовно можна розподілити за категоріями. Понятійно-категоріальна сутність продовольчої безпеки розглядалася такими науковцями, як І.М. Вахович, М.М. Бабич, І.В. Бодак, М.В. Гребенюк, С.О. Лушпаєв, І.Б. Тернавська. Огляд та аналіз міжнародних та вітчизняних методик оцінювання продовольчої безпеки висвітлювали у своїх дослідженнях О.І. Банах, О.О. Зеленська, С.В. Козловський, О.Р. Кондра, М.Д. Курляк, Л.Ф. Міляр, А.Д. Мостова, А.В. Скрипник, Н.В. Стежко, О.Л. Чернелєвська.

Продовольчу безпеку в контексті економічного складника національної безпеки держави вивчали О.В. Вараксіна, В.Т. Дудар, І.П. Жига, Г.М. Колісник, М.Д. Курляк, А.Б. Немченко, К.І. Петрушенко, О.П. Радченко, І.Б. Тернавська, Є.А. Харлан, О.І. Шкуратов, С.В. Щербина. Формування напрямів підвищення продовольчої безпеки з урахуванням міжнародного досвіду, зокрема застосування досвіду Європейського Союзу, в системі продовольчої безпеки розглядали Н.О. Білоусова, І.В. Дергальюк, М.В. Гребенюк, І.Г. Кириленко, Є.В. Нікішин, Я.Ю. Орленко, О.А. Остапенко, К.А. Пилипенко та ін.

Незважаючи на значний масив досліджень продовольчої безпеки, деякі питання залишаються осторонь та не відображені в наукових працях, а саме питання якості забезпечення продовольчої безпеки як складника індексу продовольчої безпеки України в контексті фінансових можливостей громадян.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз якісного компоненту доступу населення України до продуктів харчування та реальних фінансових можливостей громадян на основі виявлених невідповідностей та розбіжностей формування напрямів поліпшення доступу населення до якісного продовольства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індекс продовольчої безпеки визначається на основі трьох ключових складників: доступності, наявності та якості їжі. Його економічний зміст полягає у визначенні забезпеченості населення доступом до продовольства в кількості, необхідній для активного і здорового життя [2].

Згідно з роз'ясненням, яке надано на саміті (The 1996 World Food Summit), продовольча безпека – це стан, за якого всі люди тієї чи іншої країни в кожен момент часу мають фізичний, соціальний та економічний доступ до достатньої в кількісному відношенні й поживної їжі, що відповідає їхнім потребам і необхідній для ведення активного і здорового життя [1].

Відповідно до стандартів ООН, Україна є однією з найбільш бідних країн у світі. За даними соціологів, половині сімей грошей вистачає лише на їжу через різке зростання тарифів і цін, тому громадяни заощаджують буквально на всьому, борги по комуналці ростуть величезними темпами.

Згідно зі звітом 2017 Global Hunger Index, зі 119 країн 43 мають низькі бали за шкалою індексу до 10. Приблизно половина з них знаходиться у Східній Європі та СНД. Решта країн знаходяться в Латинській Америці і Карибському басейні, Близькому Сході. До числа бідних віднесено й Україну, яка нині займає 63-й рядок рейтингу.

Для порівняння: якщо Україна за останні роки (2014–2017 рр.) досить помітно опустилася у рейтингу, то за цей же період Великобританія піднялася на 17 позицій і посіла в 2017 р. 3-є місце; Німеччина піднялася на чотири позиції і займає 7-е місце; Польща зберегла 27-е місце; Угорщина втратила дві позиції й опинилася на 30-му рядку

рейтингу; Росія, незважаючи навіть на усілякі санкції з боку ЄС, утратила лише одну позицію, зараз вона на 40-му місці. Як можна пересвідчитися, поки одні країни або демонстрували зростання, або утримували позиції, Україна стрімко опускалася вниз, тим самим погіршуючи свій рівень продовольчої безпеки за всіма критеріями [1].

Якщо врахувати, що в Україні налічується більше 16 млн. домогосподарств, кожне з яких у середньому налічує 2,58 людини, то дохід на одне домогосподарство становить близько 4 600 грн./міс., з яких на продукти йде 1 850 грн./міс. [3], що розходиться з іншими реальними даними, згідно з якими на продукти харчування українцями витрачається приблизно 57–60% доходу. Ціни на продукти харчування в Україні фактично зрівнялися з європейськими країнами й продовжуватимуть безупинно зростати. Але в будь-якому разі висновок один: чим більший відсоток, який йде на їжу в загальному доході середньостатистичної сім'ї, тим бідніше держава.

До основних соціальних і демографічних груп населення в Україні належать: діти віком до шести років (0–5 років включно); діти віком від шести до 18 років (6–17 років включно); працездатні особи (18–59 років включно); особи, які втратили працездатність (60 років і старші) [4].

Вартість наборів продуктів харчування у сукупному розмірі прожиткового мінімуму для цієї групи верств населення була визначена державою так (табл. 1).

Беручи до уваги представлені дані табл. 1, можна побачити, що за 30-денний місяць працездатна особа може дозволити собі харчування на суму 39,75 грн./день, або в середньому 13,25 грн. на сніданок, обід та вечерю; а при 31-денний – відповідно 38,46 грн., або 12,82 грн. на один прийом їжі. Звісно, такі підрахунки є абсурдними та не можуть бути зафіксовані як офіційні.

Такий «збалансований» пакет харчування потягне за собою рано чи пізно значні витрати на поліпшення здоров'я людини.

Як відомо, бюджетом України встановлено розмір мінімальної заробітної плати 3 200 грн. на місяць [5]. Водночас кожне домогосподарство виходить за межі даного бюджету, зважаючи на розмір цін на продукти харчування.

Не можна не відзначити суттєву невідповідність цін продуктів харчування, які закладено в

Таблиця 1

Вартість наборів продуктів харчування (у розрахунку 1 особа/1 місяць)

Групи населення	Сума, грн.	Питома вага, %
Для дітей віком до 6 років	1 174,73	47,5
Для дітей віком від 6 до 18 років	1 583,69	53,0
Для працездатних осіб	1 192,54	46,1
Для осіб, які втратили працездатність	937,00	44,0

Джерело: складено автором на основі [4]

розрахунку прожиткового мінімуму, які відносяться до основних груп населення [4]. Наприклад, ціни на деякі з них не відповідають дійсності іноді у три-п'ять разів, не беручи до уваги сезон для них. Водночас це дає підстави стверджувати, що ціни встановлено на другосортні продукти харчування, адже вищого ґатунку м'ясо, сири, овочі, фрукти коштують в Україні в рази дорожче. Приміром цьому є середньостатистичні ціни у таких порівняно недорогих мережах, як «АТБ» і «Ашан».

Очевидним є факт, що українські ритейлери поступово переходять у нішу дискаунтерів, тобто відкривають усе більше магазинів, які торгують недорогими продуктами харчування («АТБ» і «Ашан», з недавніх пір до них приєдналася Fozzy Group («Сільпо», «Фора», Fozzy C & C), яка створила нову торгову мережу Thrash! («Траш!»).

М'ясо, м'ясні продукти в Україні, згідно з відповідною методологією [4], закладено за такими категоріями та цінами: яловичина – 83,77 грн./кг, свинина – 78,11 грн./кг, птиця – 41,53 грн./кг. Так, дійсно, у сезон, можливо, помідори третього ґатунку і можуть коштувати 7,82 грн./кг, огірки – 11,71 грн./кг, зерняткові плоди, яблука – 11,45 грн./кг, ягоди та виноград – 18,37 грн./кг тощо. Але що купувати українцям у міжсезоння – питання дискусійне, особливо за якими цінами, яким коштом.

Водночас хотілося б відзначити, що чимала кількість дійсно потрібних продуктів харчування для людини просто не врахована. Так, згідно з методологією [4], українець не має вживати таких морепродуктів, як креветки, кальмари, мідії або риба сімейства лососевих (закладено тільки риба свіжа, свіжоморожена – 56,90 грн./кг; оселедці, рибні продукти – 57,32 грн./кг). Або, приміром, окрім яловичини, свинини та птиці, ще існує таке споживне м'ясо, як індички, криля, теляти, баранини тощо, вартість якого не взята до уваги взагалі. Тобто в українця, по суті, не має вибору крім того, який запропонувала та розрахувала держава.

Звісно, доцільно враховувати ті дискусії, які точаться навколо того, що деякі морепродукти вирощуються у спеціальних водоймах із використанням стимуляторів, барвників та антибіотиків; щодо м'яса, яке може завозитися із невідомих європейських ферм (перепел, фазан, страусина, оленина тощо).

Імпорт риби, вирощеної в природних умовах, може бути здійснено із північної частини Атлантичного океану (Норвегії), зокрема під час нересту – із Німеччини, Франції, Скандинавії і Росії (Кольського півострова). Як відомо, такі продукти досить коштовні, вартість яких у торговельних мережах досить різноманітна, але вони є все ж таки корисними як для дітей, так і дорослих.

З іншого боку, у людини (згідно із закладеним державою бюджетом на набір продуктів харчування) – громадянина України має бути вільний

вибір, що саме з переліку вона бажає купити, а що ні. Адже, відповідно до ст. 48 Конституції України, «кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування...» [6].

Також викликає занепокоєння й те, що до уваги не взято взагалі ніякої питної води, яку українці здебільшого купують на зразок «Моршинської», «Миргородської», «Трускавецької», «Карпатської джерельної», «Малютка». При цьому експорт мінеральної води становив: до Республіки Польщі – 61%; Австрійської Республіки – 13%; Республіки Білорусь – 8%. Частка експорту серед виробників українських мінеральних вод виглядала так: Моршинський завод мінеральних вод – 3% усієї виробленої продукції; корпорація «Українські мінводи» – близько 0,8%; найбільша частина експорту – у виробників із Закарпаття, вона становить близько 5% [7].

Для порівняння: середньостатистичний українець випиває мінеральної води до 15 л/рік, француз – близько 115 л/рік, та й у середньому по Європі цей показник коливається на рівні 100 л/рік. На жаль, таку різницю можна пояснити не стільки низькою культурою споживання, але передусім низькою платоспроможністю українського населення [7].

Не враховано і такий набір необхідних для здоров'я людини продуктів, як зелень, це може бути кінза, базилік, руккола, фризе тощо. Все частіше в холодильниках, окрім стандартного овочевого набору, можна зустріти салат айсберг або лолло росса, салат латук та інші його різновиди, адже, крім традиційних цибулі, часнику, огірка та помідору, бажано вживати і зелень у щоденному раціоні людини. На жаль, тепличні господарства в нашій країні стійко асоціюються з огірками та помідорами. І досить рідко – із зеленню або салатом. Модні європейські тенденції на здорове харчування і здоровий спосіб життя знайшли своє відображення і в Україні, особливо серед городян, сприяючи поширенню культури споживання листових салатів і зелені як у сезон, так і в міжсезоння.

Фокусуючись на якості, достатності та простоті доступу до продуктів харчування, вважаємо досить застарілим, непрогресивним розглядати продовольчу безпеку виключно як обсяг виробленого в країні продовольства, при цьому зовсім відкидаючи імпорتنі продукти харчування, які корисні для збалансованого раціону людини.

Ще раз повертаючись до встановленої державою вартості наборів продуктів харчування (у розрахунку 1 особа/1 місяць), можна помітити, що суми 1 174,73 грн. (для дітей віком до шести років), 1 583,69 грн. (для дітей віком від шести до 18 років), 1 192,54 грн. (для працездатних осіб) та 937,00 грн. (для осіб, які втратили працездатність) не відповідають дійсності та повинні бути переглянуті, адже за таких витрат на харчування не може йтися про здорову націю, про подальше соціально-еконо-

мічне відтворення України, про економічну, фінансову та політичну безпеку країни взагалі.

Відсутність продовольчої безпеки, тобто ситуація, коли домогосподарство або окрема людина не має можливості отримати доступ до адекватної кількості якісної їжі, – одна з найважливіших причин неповноцінного харчування.

Результати численних досліджень підтверджують, що там, де «голодна нація», там можуть бути чималі політичні потрясіння, внутрідержавні конфлікти, ще збільшуватися глибина бідності [8; 9]. Ще досить примітним є факт, що в аграрних країнах (якою є Україна) люди голодують частіше. Це пояснюється тим, що з ростом частки аграрного сектора в економіці України її населення біднішає (зростає частка витрат на продовольство за інших рівних умов), а саме на кожні 10% зростання частки аграрного сектора у ВВП частка витрат на продовольство збільшується на 1%. Зростання реального валового виробництва теж робить населення бідніше. Тільки зростання доданої вартості в сільському господарстві на душу населення зменшує бідність (на 10% зростання доданої вартості бідність зменшується на 0,07% за інших рівних умов). Однак зростання доданої вартості в інших секторах економіки дає майже втричі сильніший ефект на бідність [10].

Поки ж боротьба з бідністю в Україні звелася до розроблення методики визначення глибини бідності, яка затверджена спільним наказом Мінсоцполітики, Мінфіну, Держстату та Мінекономрозвитку, а розроблена за участю Національної академії наук.

Описані раніше прості кореляції дають змогу стверджувати, що, зіткнувшись із відсутністю продовольчої безпеки, люди також піддаються ризику проявів тих чи інших форм неповноцінного харчування. При цьому, однак, показники харчування визначаються й багатьма іншими факторами, серед яких – фізична активність, стиль життя, харчові переваги, продовольче середовище, освітній рівень жінок, а також доступ до чистої води, забезпечення відповідності базовим санітарним стандартам і доступ до якісних послуг охорони здоров'я. Для зміцнення фактологічної бази необхідно глибше вивчити довгострокові наслідки відсутності продовольчої безпеки в частині показників харчування.

Законодавча база забезпечення продовольчої безпеки, її нормативне і правове регулювання можуть бути пов'язані з певними труднощами розвитку агропромислового комплексу України, тому необхідне формування повноцінного законодавства, спрямованого на забезпечення здорового і достатнього харчування населення, продовольчої безпеки країни.

Важливо відзначити, що санітарно-епідеміологічна служба в Україні фактично не працює вже два роки, хоча формально її ліквідували 29 березня

2017 р. на підставі постанови Кабміну [11]. Повноваження цього контрольного органу передбачалося передати Державній службі України з питань безпечності харчових продуктів (Держпродспоживслужба), але цього так і не відбулося.

Економіка України втратила здатність до здійснення розширеного відтворення, з іншого боку – проблема країни не стільки аграрна, скільки комплексна, вирішення якої має бути в контексті стійкого макроекономічного розвитку держави, активізації її можливостей щодо реалізації соціально орієнтованої політики, неухильного підвищення якості життя. Водночас для України важливість вирішення проблеми продовольчої безпеки полягає у наданні їй певного статусу і законодавчого забезпечення. Не викликає сумнівів, що за такого стану справ, який ми маємо сьогодні, із 63-го рядка рейтингу Україна невдовзі може опуститися ще нижче, адже реально українці біднішають із кожним днем.

Висновки з проведеного дослідження.

Питання щодо укріплення продовольчої безпеки в Україні мають вирішуватися комплексно. По-перше, вирішенню проблеми забезпечення національної продовольчої безпеки сприятиме прийняття системи нормативних і правових актів, в яких будуть відображено специфічні сторони цієї багатогранної і складної проблеми. По-друге, необхідно переглянути вартість наборів продуктів харчування (у розрахунок 1 особа/1 місяць) та мінімальний рівень заробітної плати в Україні. Доступність харчових продуктів має бути забезпечена всім верствам населення незалежно від доходів. По-третє, для здійснення об'єктивної оцінки стану продовольчої безпеки України та питання необхідності її подальшої підтримки на оптимальному рівні доцільно використовувати систему спеціальних показників, які дадуть змогу одночасно й комплексно розглядати її в динаміці і в порівнянні із попередніми періодами.

Необхідні подальші якісні зміни в економіці, які здатні стати каталізатором серйозних позитивних соціальних зрушень: 1) підвищення реальних доходів населення; 2) надання громадянам можливості як у фізичному, так і фінансовому плані доступу до якісних продуктів харчування; 3) збільшення продуктивності праці, фізичного та емоційного здоров'я, у кінцевому підсумку – тривалості життя українців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Hunger Index 2017. URL: <http://www.globalhungerindex.org/pdf/en/2017.pdf>.
2. Індекс продовольчої безпеки країн світу. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-food-security-index/info>.
3. Державна служба статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua/.
4. Про затвердження Методики визначення прожиткового мінімуму: Наказ (Міністерство соціальної

політики України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Державна служба статистики України) № 178/147/31. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0281-17>.

5. Закон України «Про Державний бюджет України на 2017 рік» від 21.12.2016 № 1801-VIII. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2017 р. № 3, С. 5, Ст. 31.

6. Конституція України від 30.09.2016, підстава 1401-19. Відомості Верховної Ради України (ВВР). 1996. № 30. Ст. 141.

7. Анализ рынка минеральной воды в Украине в 2016 г. URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-mineralnoi-vody-2016.html>.

8. Продовольча безпека в структурі сучасної економічної системи України / К.І. Петрушенко, Є.О. Григорьев, Г.М. Павленко. Вісник Одеського національного університету. 2017. Т. 22. Вип. 1 (54). С. 51–54.

9. Пчелянська Г.О. Бідність населення та її вплив на формування продовольчої безпеки. Бізнес Інформ. 2017. № 8. С. 167–172.

10. Аграрная страна – бедная страна. URL: <http://agroportal.ua/views/blogs/agrarnaya-strana-bednaya-strana/>.

11. Деякі питання Державної санітарно-епідеміологічної служби: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 березня 2017 р. № 348. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/250003281>.

СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

STIMULATING THE DEVELOPMENT OF THE EXPORT POTENTIAL OF THE DEFENSE INDUSTRY COMPLEX

Розглянуто проблему забезпечення розвитку експортної діяльності оборонно-промислового комплексу, висвітлено чинники, які стримують його розвиток, а також виявлено причини недостатньо ефективної діяльності оборонних підприємств. Обґрунтовано інструменти підтримки та стимулювання експортного потенціалу оборонно-промислового комплексу, наведено заходи на стратегічному, оперативному та тактичному рівнях щодо підтримки експортної діяльності в межах забезпечення оборонно-промислової політики держави.

Ключові слова: експорт, потенціал, зовнішня торгівля, оборонно-промисловий комплекс, підтримка.

Рассмотрена проблема обеспечения развития экспортной деятельности оборонно-промышленного комплекса, отражены факторы, которые сдерживают его развитие, а также выявлены причины недостаточно эффективной деятельности оборонных предприятий. Обоснованы инструменты поддержки и стимулирования экспортного

потенциала оборонно-промышленного комплекса, приведены мероприятия на стратегическом, оперативном и тактическом уровнях относительно поддержки экспортной деятельности в пределах обеспечения оборонно-промышленной политики государства.

Ключевые слова: экспорт, потенциал, внешняя торговля, оборонно-промышленный комплекс, поддержка.

The problem of providing of development of export activity of defensive-industrial complex is considered, factors which restrain his development are reflected, and also reasons of effective not enough activity of defensive enterprises are educed. Reasonable instruments of support and stimulation of export potential of defensive-industrial complex, measures over are brought on strategic, operative and tactical levels in relation to support of export activity within the limits of providing of defensive-industrial policy of the state.

Key words: export, potential, foreign trade, defensive-industrial complex, support.

УДК 339.564.623

Коваль В.В.

д.е.н., доцент,
професор кафедри прикладної економіки
Одеський торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. У сучасних умовах незавершеності реформування оборонно-промислового комплексу відбувається зменшення частки традиційних ринків експорту продукції, що зумовило, з одного боку, зменшення обсягів виробництва та фінансування у створення і модернізацію продукції військово-промислового комплексу, а з іншого – падіння показників конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках.

У зв'язку із цим підвищення ефективності експорту як показника валової доданої вартості передбачає розвиток та розширення зовнішньоекономічних зв'язків, що дасть змогу зберегти

позиції на міжнародних ринках, які мають значну ємність та експортну привабливість [4].

Стратегічними завданнями в перспективі розроблення зовнішньоекономічної політики відповідно до потреб щодо виробництва високотехнологічного та переоснащення виробничих потужностей озброєння оборонно-промислового комплексу має бути розширення експортних можливостей держави та підтримка експортних поставок озброєння, технологій та товарів подвійного використання [4].

Просування товарів військового призначення на зовнішній ринок стримується через низький

рівень підкріпленості інституціональними регуляторами розвитку механізмів експортної діяльності та структурної деформації оборонно-промислового комплексу.

Проблема стимулювання розвитку експортного потенціалу військово-промислового комплексу становить особливий інтерес із позиції теоретичних досліджень і розроблення практичних підходів до його підвищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналізу експортної діяльності на основі міжнародної експортної спеціалізації держави, у тому числі щодо теоретичної бази міжнародної торгівлі та концепцій розвитку зовнішньої торгівлі, приділяється увага такими вітчизняними і закордонними дослідниками, як М.П. Бутко, З.С. Варналій, В.М. Геєць, М.І. Долішній, Я.А. Жаліло. Питанням формування та вдосконалення оборонно-промислової політики в інтересах забезпечення національної безпеки присвячено роботи таких учених, як Р.В. Боднарчук, В.П. Горбулін, А.І. Шевцов [1; 2.; 7] та ін. Заходи розвитку оборонно-промислового комплексу та державної підтримки експортної діяльності, у тому числі щодо експортного контролю та реструктуризації оборонної промисловості на засадах системного підходу, частково досліджувалися в роботах О.Ф. Сальнікова [5], М. Сунгуровського [6] та ін.

Проте проблема забезпечення балансу між експортною діяльністю і державним оборонним замовленням у сучасних умовах господарювання потребує аналізу з обґрунтуванням напрямів підвищення ефективності експортного потенціалу оборонно-промислового комплексу, що зумовило мету дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретико-методичних засад стимулювання розвитку експортного потенціалу військово-промислового комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Вплив експорту на конкурентоспроможність вітчизняного оборонно-промислового комплексу в умовах незначного державного (бюджетного) фінансування підприємств оборонного сектору економіки засвідчує можливість щодо виготовлення високотехнологічної військової продукції, що на кожному її життєвому циклі має бути збалансованим у співвідношенні між внутрішнім попитом і експортом озброєнь.

Загальна тенденція до зміни кон'юнктури ринку озброєнь супроводжується зростанням взаємозалежності компаній – виробників озброєнь від державного замовлення і потребує аналізу чинників та рівня експортної діяльності в оборонно-промисловому комплексі як організаційно-економічного та інституціонального індикаторів розвитку зовнішньої торгівлі [4].

Пряма залежність діяльності підприємств оборонно-промислового комплексу від державного оборонного замовлення створює передумови до ста-

лого розвитку оборонно-промислового комплексу, проте недостатні обсяги державного замовлення створюють ризики функціонування і розвитку підприємств, спрямованих на створення і модернізацію зразків озброєння, військової і спеціальної техніки.

Саме через проведення конверсії та диверсифікації підприємствами оборонно-промислового комплексу зменшення невизначеності та нівеляції загроз компенсує недостатні обсяги державного замовлення, а головне – виступає ключовим джерелом їхньої фінансової діяльності.

Аналіз причин зниження основних економічних показників діяльності підприємств оборонно-промислового комплексу, відповідно до Державної цільової програми реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу України на період до 2020 р. [4], засвідчив відсутність системних заходів щодо державної підтримки експорту високотехнологічної продукції, зокрема продукції оборонно-промислового комплексу, що потребує: вдосконалення законодавства у сфері функціонування оборонно-промислового комплексу; вдосконалення системи науково-технічної і виробничої кооперації на внутрішньому та зовнішньому ринках; реструктуризацію, реорганізацію і корпоратизацію підприємств оборонно-промислового комплексу, у тому числі створення науково-виробничих об'єднань; забезпечення реалізації інвестиційно-інноваційної політики розвитку оборонно-промислового комплексу тощо [4].

Незважаючи на відносне поліпшення технологічного оснащення підприємств оборонно-промислового комплексу за останні роки, висока зношеність основних фондів виступає ключовою причиною зменшення динамічного розвитку оборонно-промислового комплексу. Підтвердженням є високий рівень фізичного і морального зносу основних виробничих фондів оборонно-промислового комплексу, який у 2016 р. становив 59,4%. У будь-якій сфері економічної діяльності, як і в оборонному секторі економіки, важливим є досягнення оптимальної пропорції під час розподілу капіталу на витрати, пов'язані з основними виробничими фондами (K) і кількістю працівників (L), яка характеризується фондоозброєністю, що сприятиме технічному та технологічному переоснащенню виробництва.

У цілому для визначення формули оптимальної фондоозброєності застосовується виробнича функція Кобба-Дугласа, або CES-функція, в якій, окрім капіталу в основні виробничі фонди, використовується оплата праці, що дає змогу визначити показник K/L, який потенційно можна оптимізувати на основі виробничої функції:

$$Y = AK^{\alpha}L^{\beta}, \quad (1)$$

де A – коефіцієнт масштабу (0 < A); α , β – параметри еластичності випуску продукції за виробничими факторами (0 < α , β < 1).

Таблиця 1

Динаміка фондоозброєності у сфері «Державне управління й оборона»

Роки	У, млн. грн.	К, тис. грн.	L, тис. грн	K/L	Ступінь зносу основних засобів,%
2016	182158	594745,5	973,1	611,19	59,4
2015	147578	599201,5	974,5	614,88	50,1
2014	117168	396049,0	959,5	412,77	45,9

Джерело: Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Таблиця 2

Аналіз експортного потенціалу державного концерну «Укроборонпром»

Показник	2015	2016	Зміна
Відвантажено продукції на експорт, млн. дол. США	567	769,5	+202,5
Частка експорту військової продукції «Укроборонпрому» від загального обсягу експорту України, %	1,9	2	+0,1

Джерело: державний концерн «Укроборонпром». URL: <http://ukroboronprom.com.ua>

Таблиця 3

Обсяг зовнішньої торгівлі України (млрд. дол. США)

	Експорт			Імпорт			Сальдо		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Усього	64,1	46,8	45,1	60,8	43,0	44,6	3,4	3,8	0,5
Країни СНД	18,9	11,3	9,8	18,4	11,3	9,2	0,4	0,1	0,5
Інші країни	45,2	35,5	35,4	42,3	31,7	35,3	2,9	3,8	0,0
у т. ч. країни ЄС	64,1	46,8	45,1	60,8	43,0	44,6	3,4	3,8	0,5

Джерело: Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Показник ступеня оснащення праці виступає чинником підвищення ефективності впровадження інноваційно-інвестиційних заходів щодо технічного переоснащення, у тому числі й упровадження новітніх форм і методів організації праці. Приведення у збалансований стан виробничих потужностей підприємств оборонно-промислового комплексу стимулюється експортною діяльністю підприємств як однією з домінант їхнього розвитку.

Зі створенням державного концерну «Укроборонпром» у 2016 р. показники діяльності засвідчили стійку тенденцію до зростання на 31% чистого доходу (виручки) від реалізації продукції, яка становила 28,3 млрд. грн., рентабельності операційної діяльності – 5,4%, а також підвищення експортної спроможності (табл. 2).

Хоча частка ДК «Укроборонпром» в оборонному замовленні зменшилася з 67% у 2015 р. до 52,3% у 2016 р., ДК «Укроборонпром» укладено експортних контрактів за 2014–2016 рр. на суму \$3,86 млрд. Саме підтвердженням вищенаведеного обґрунтування залежності зменшення державного (бюджетного) фінансування підприємств оборонного сектору економіки від експорту виступає зростання частки експорту військової продукції «Укроборонпрому» від загального обсягу експорту України та збільшення відвантаженої продукції на експорт у 2016 р. порівняно з 2015 р. на 35,7%.

Рівень внутрішнього попиту на продукцію підприємств оборонно-промислового комплексу спонукає їх до розвитку експортної діяльності, а тому вихід на зовнішні ринки передбачає партнерство на глобальному ринку, співробітництво з Північно-атлантичним альянсом та відповідність вимогам асоціації членства в Європейському Союзі [5].

Крім зазначених чинників впливу на розвиток експортної діяльності. доцільно виділити й інші чинники (зовнішні, внутрішні). Загальновідомо, що внутрішні чинники визначаються діяльністю підприємства оборонного сектору, її зовнішньоекономічною стратегією тощо (виробничі, фінансові, маркетингові, кадрові чинники). Зовнішні чинники визначаються характеристикою оборонно-промислового комплексу, ємністю експортних ринків й обсягами зовнішньої торгівлі України [6].

Протягом 2013–2017 рр. обсяги міжнародної торгівлі озброєнням та військовою технікою у цілому у світі зростали в середньому на 7–10% на рік.

За даними SIPRI [8], у 2016 р. світові військові витрати оцінено на рівні 1 686 млрд. дол., що дорівнює 2,2% світового валового внутрішнього продукту, а найбільші витрати на озброєння та військову техніку здійснювали США – 693 млрд. дол., Азія – 450 млрд. дол., Європа – 334 млрд. дол., із них Східна Європа – 237 млрд. дол.

Як видно з рисунку, Україна входила у десятки найбільших експортерів зброї. Можливості сучас-

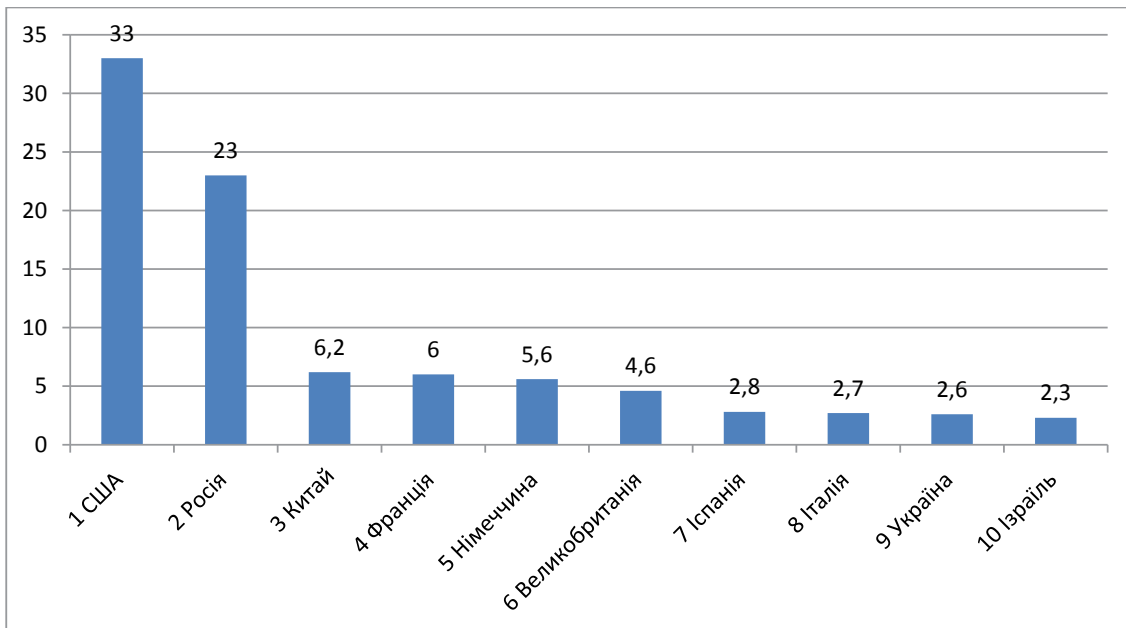


Рис. 1. Частка ринку експортерів основних видів зброї, 2016 р.

Джерело: SIPRI Yearbook 2017. URL: <https://www.sipri.org/yearbook/2017>

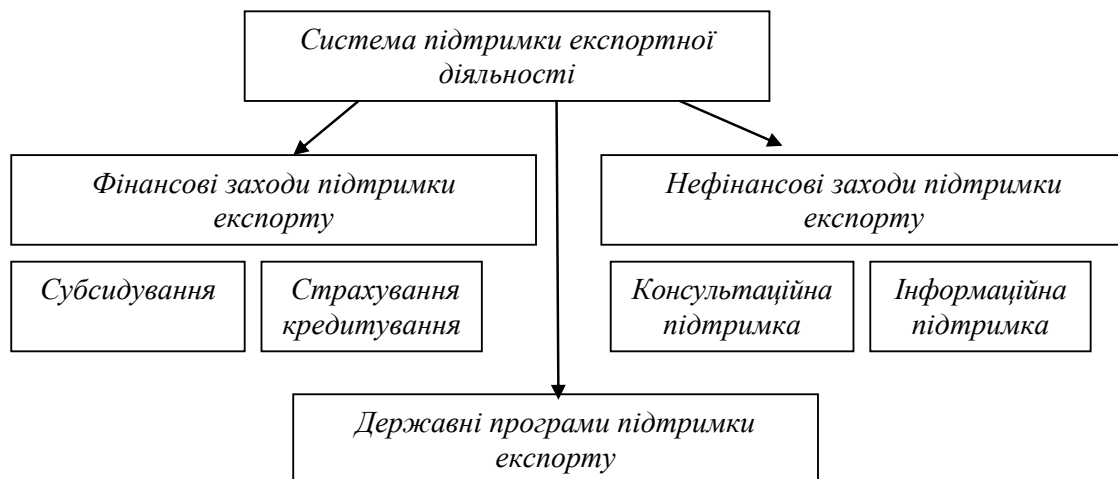


Рис. 2. Система підтримки експортної діяльності [3]

ної кон'юнктури світового ринку озброєнь та військової техніки засвідчує потенціал до збільшення пропозицій щодо нових видів озброєнь і техніки за конкурентною ціною і модернізації видів озброєнь.

Основними видами озброєння в межах міжнародних передач, здійснених Україною в 2016 р., є бойові танки, бойові броньовані машини та ракети і ракетні пускові установки. У структурі експорту стрілецької зброї та легких озброєнь, переносних зенітно-ракетних комплексів, здійснених Україною у 2016 р., превалювали гвинтівки та карабіни, легкі кулемети та переносні протитанкові керовані реактивні снаряди та ракетні комплекси.

Проте в умовах зростання конкуренції серед експортерів держава повинна сприяти розвитку

експортної діяльності як стимулу для інноваційного розвитку підприємств оборонно-промислового комплексу та джерела додаткового доходу від розвитку експортної діяльності [3]. Наведемо основні напрями системи підтримки експортної діяльності, які включають як фінансові заходи підтримки експорту, так нефінансові (рис. 2).

Окрім зазначених заходів, можуть використовуватися: підписання угод та програм військово-технічного та економічного співробітництва держави з іншими країнами світу; створення представництв за кордоном з активним просуванням національних інтересів і національної безпеки; створення інститутів підтримки експортної діяльності, використання яких доцільно в комбінації наведених

інструментів [3]. Водночас збільшення обсягів державного замовлення виступатиме важелем для просування її на експорт, а підтримка експортної діяльності оборонно-промислового комплексу України має бути не тільки способом зміцнення економічного потенціалу країни.

Ключовими завданнями стимулювання експортної діяльності оборонно-промислового комплексу України виступають [1; 2; 4–7]:

– лібералізація/дерегуляція експорту озброєнь і військової техніки;

– ліцензування за спрощеними процедурами експортного контролю для підприємств оборонно-промислового комплексу під час ведення зовнішньої торгівлі;

– вдосконалення законодавства у сфері залучення інвестицій у розвиток оборонно-промислового комплексу;

– спрощення процедури отримання повноважень щодо експорту озброєнь та військової техніки через державних посередників;

– спрощення процедури отримання дозволів на право здійснення міжнародних передач товарів;

– поліпшення експортного контролю над технологіями оборонного та подвійного призначення (Єдиного списку товарів подвійного використання);

– розвиток державно-приватного партнерства зі створенням структур за участю державних підприємств оборонно-промислового комплексу.

Функціонування державних посередників у ринкових умовах на основі взаємовигідних зв'язків сприятиме поліпшенню діяльності оборонних підприємств та їх експортного потенціалу. Розвиток експорту оборонно-промислового комплексу передусім повинен ураховувати його потреби, тому розглянемо напрями стимулювання експортного потенціалу на таких рівнях [4; 5]:

– стратегічному: посилення міжнародного військово-політичного співробітництва та ефективна реалізація державної політики реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу; вдосконалення бюджетної політики у сфері забезпечення національної безпеки;

– оперативному: розроблення особливого порядку ліцензування; захист інтелектуальної власності; поступове наближення озброєнь та військової техніки до стандартів ЄС та НАТО;

– тактичному: вдосконалення системи експортного контролю.

Проте досягнення такого балансу між оборонними підприємствами й державними посередниками стримується надмірною закритістю системи військово-технічного співробітництва України з іноземними державами, що може негативно впливати на експортерів озброєнь. Не менш важливим є негативний імідж експортера через контрабанду зброї, яка, за даними митних органів, становить до 15% від усієї контрабанди. Посилення контр-

олію і створення інструментів нівеляції контрабанди зброї та нелегальних поставок дасть змогу поліпшити військово-технічне співробітництво. На нашу думку, лібералізація умов ведення бізнесу зі скороченням термінів надання адміністративних послуг експортного контролю, а в подальшому й гармонізація Єдиного списку товарів подвійного використання з Європейським Союзом сприятимуть посиленню експортного потенціалу оборонно-промислового комплексу України.

Висновки з проведеного дослідження. Ефективність діяльності сучасних підприємств оборонно-промислового комплексу України визначається не тільки державним замовленням, а й вибраною довгостроковою стратегією на експорт військової продукції. Розглянуто розвиток експорту оборонно-промислового комплексу на стратегічному, оперативному та тактичному рівнях. Ключовими завданнями стимулювання експортної діяльності оборонно-промислового комплексу України є [4; 5]: лібералізація/дерегуляція експорту озброєнь і військової техніки; ліцензування за спрощеними процедурами експортного контролю; вдосконалення законодавства у сфері залучення інвестицій у розвиток оборонно-промислового комплексу; спрощення процедури отримання повноважень щодо експорту озброєнь та військової техніки через державних посередників; спрощення процедури отримання дозволів на право здійснення міжнародних передач товарів; поліпшення експортного контролю над технологіями оборонного та подвійного призначення (Єдиного списку товарів подвійного використання); розвиток державно-приватного партнерства зі створенням структур за участю державних підприємств оборонно-промислового комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боднарчук Р.В. Проблеми планування, формування і виконання воєнно-технічної політики в Україні: методологічний аспект. Стратегічна панорама. 2001. № 1–2.
2. Горбулін В.П. Оборонне будівництво в Україні. Проблеми розвитку ОПК і підходи до їх вирішення. Стратегічна панорама. 2001. № 1–2. С. 135–143.
3. Забезпечення розвитку експорту високотехнологічних товарів в умовах зміни векторів зовнішньої торгівлі / Я.П. Квац, В.В. Коваль, І.А. Циналевська. Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». 2015. № 819. С. 420–426.
4. Про схвалення Концепції Державної цільової оборонної програми розвитку озброєння та військової техніки Збройних Сил України на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 липня 2015 р. № 758-р. Офіційний вісник України. 2016. № 7. С. 116.
5. Сальнікова О.Ф. Сучасні тенденції розвитку оборонно-промислового комплексу України.

Державне управління: удосконалення та розвиток. 2015. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Duur_2015_1_5.

6. Сунгуровський М. Оборонно-промисловий комплекс України: проблемні питання розвитку. Національна безпека і оборона. 2004. № 8. С. 37–43.

7. Шевцов А.І., Боднарчук Р.В. Міжнародна інтеграція оборонно-промислового комплексу України: стан і проблеми розвитку. Стратегічна панорама. 2000. № 3–4. С. 119–127.

8. SIPRI Yearbook 2017. Oxford: Oxford University Press. 784 p.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И УРОВЕНЬ ЭФФЕКТИВНОСТИ РЫНКА ТРУДА СТРАН ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА: ПРИМЕР МОЛДОВЫ И УКРАИНЫ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT AND LEVEL OF EFFECTIVENESS OF THE LABOUR MARKET OF CROSS-BORDER COOPERATION COUNTRIES: EXAMPLES OF MOLDOVA AND UKRAINE

В статье рассмотрены основные проблемы развития рынка труда стран трансграничного сотрудничества – Молдовы и Украины. Проанализированы структура и динамика рынка труда обеих стран, экономически активного населения, выявлены проблемы занятости населения, в том числе молодых специалистов, безработица и уровень эффективности рынка труда стран по оценкам специалистов Всемирного экономического форума.

Ключевые слова: рынок труда, занятость населения, безработица, трудоустройство, мобильность работников, эффективность рынка труда.

У статті розглянуто основні проблеми розвитку ринку праці країн транскордонного співробітництва – Молдови і України. Проаналізовано структуру та динаміку ринку праці обох країн, економічно активного населення, виявлено проблеми зайнятості

населення, у тому числі молодих фахівців, безробіття і рівень ефективності ринку праці країн за оцінками фахівців Світового економічного форуму.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість населення, безробіття, працевлаштування, мобільність працівників, ефективність ринку праці.

The article deals with the main problems of labour market development in the countries of cross-border cooperation: Moldova and Ukraine. The structure and dynamics of the labour market of both countries, the economically active population are analysed, the problems of the employment of the population, including young specialists, unemployment and the level of labour market efficiency of countries are estimated by experts of the World Economic Forum.

Key words: labour market, employment of population, unemployment, employment, mobility of workers, labour market efficiency.

УДК 331.53

Котелник А.П.

др. хаб. экон. наук, профессор кафедры «Менеджмент»

Молдавская экономическая академия

Мовилэ И.В.

др. экон. наук, доцент кафедры экономических наук

Бельцкий государственный университет им. Алеку Руссо

Постановка проблемы. Интернационализация бизнеса, трансграничное сотрудничество и современные тенденции развития экономических отношений между странами, с одной стороны, трудовая миграция и стремительное развитие рынка труда соседних стран, с другой стороны, акцентируют внимание на более глубоком изучении проблем развития, а также оценке эффективности рынка труда. Сегодня трудовая миграция населения Молдовы и Украины сопряжена со множеством проблем как экономического, политического, так и социального характера. Трудовые мигранты, находясь в другой стране официально либо неофициально, зачастую соглашаются на оплату и условия труда, несоответствующие полученной квалификации. С другой стороны, для создания нормальных условий для трудовых мигрантов страны заключают договоры, что требует соответствующих подготовки и уровня конкурентоспособности трудовых мигрантов. Отсюда

возникает необходимость периодически анализировать эффективность рынка труда и конкурентоспособность рабочей силы.

Анализ последних исследований и публикаций. Эффективность рынка труда и его развитие представляет собой важный критерий формирования конкурентоспособности страны и является объектом внимания как зарубежных, так и отечественных ученых и исследователей. В Республике Молдова методологические и практические аспекты по управлению конкурентоспособностью, рынком труда, человеческим капиталом и региональным развитием были исследованы такими учеными, как: Г. Белостечник, А. Быркэ, Л. Билаш, Л. Бугаян, М. Георгицэ, С. Киркэ, М. Николаеску, А. Попа, Л. Шавга, Г. Ульянов. Среди украинских ученых необходимо выделить таких как: С.И. Бандур, В.М. Василенко, В.С. Васильченко, С.И. Дорогунцов, Ю.М. Краснов, Е.М. Либанова. Исследователи акцентировали внимание на проблемах формиро-

вания конкурентоспособности страны, развития рынка труда и миграции молодежи, предпосылках и возможностях регионального развития, в том числе трансграничных стран.

Вместе с тем было замечено, что проблемы рынка труда Молдовы и Украины в большинстве случаев являются идентичными, что обусловлено не только территориальным расположением стран, похожей эволюцией экономического и политического развития, сферой влияния, но и уровнем квалификационной подготовки рабочей силы, трудовыми интересами, конкурентоспособностью.

Постановка задания. Идентичность развития рынка труда Молдовы и Украины предопределяет необходимость более глубокого и детального изучения проблем рынка труда обеих стран, что является заданием данного исследования. В связи с этим проанализированы структура и динамика рынка труда обеих стран, уровень занятости населения, в том числе молодых специалистов, безработица и показатели эффективности рынка труда стран по оценкам специалистов Всемирного экономического форума.

Изложение основного материала исследования. Рынок труда характеризуется экономически активным населением, трудоспособным и занятым населением, а также безработными. Для анализа рынка труда используем статистические данные Национального бюро по статистике (Молдова) и Государственной службы статистики (Украина). По данным официальных статистических органов, экономически активное население Молдовы по состоянию на 2016 г. составило 1 272,8 тыс. человек (или 42,2% от общей численности населения), в том числе 53,3 тыс. – безработные, а Украины – 17 955,1 тыс. человек (или 62,2% от общей численности населения), в том числе 1678,2 тыс. – безработные. При этом, поскольку в обеих странах достаточно хорошо развит аграрный сектор, то в течение года наибольшее количество занятого населения приходится на второй и третий кварталы (табл. 1).

Как показано в табл. 1, структура экономически активного населения Молдовы и Украины в 2016 г.

отличается всего на несколько процентов. В Молдове из общего числа экономически активного населения занятые составляют 95,8% в целом за год, а в Украине – 90,7%. Соответственно удельный вес безработных составил 4,2% и 9,3%. Как видно из таблицы, в структуре занятости из двух стран лидирует Молдова, а по уровню безработицы – Украина. Вместе с тем уровень активности населения является более высоким в Украине – 62,2% в 2016 г. и более низким в Молдове – 42,6% [1, с. 20; 2, с. 2].

При этом динамика численности населения по экономической активности, как в Молдове, так и в Украине имеет неустойчивую тенденцию к изменению. Анализ структуры населения по экономической активности и возрастным группам показал, что наибольший удельный вес активного населения в Молдове в 2016 г. (25,9%) – это население в возрасте от 25 до 34 лет, а в Украине – от 40 до 49 лет (25,3%). Следует отметить, что удельный вес активного, в том числе занятого, населения в 2016 г. по сравнению с предыдущим периодом по всем возрастным группам незначительно увеличился.

В территориальном разрезе по Молдове (из пяти регионов) наибольший уровень активности населения в 2016 г. зарегистрирован в мун. Кишинэу – 51,3%, а наименьший – в Южном регионе – 33,9%. Аналогичная ситуация и по уровню занятости населения, соответственно 47,8% и 32,8%, и по уровню безработицы – соответственно 7% и 3,4%.

В территориальном разрезе по Украине (из 25 областей), наибольший уровень активности населения в 2016 г. зарегистрирован в Днепропетровской области – 8,6%, в Киеве – 8,1%, в Харьковской области – 7,4%, а наименьший – в Луганской области – 2%. Наибольший уровень безработицы зарегистрирован в Луганской – 16,0%, Донецкой – 14,1%, Кировоградской – 12,4% областях [2, с. 14].

Анализируя индекс демографической нагрузки, можно констатировать, что всего в среднем по Молдове в 2016 г. на 100 человек трудоспособного населения приходится 54 человека нетрудоспособного (этот показатель характерен для Центрального и Южного регионов). А его самое

Таблица 1

Распределение экономически активного населения Молдовы и Украины по кварталам 2016 г. (тыс. человек)

период	Молдова					Украина				
	всего	занятое		безработные		всего	занятое		безработные	
		тыс. чел.	%	тыс. чел.	%		тыс. чел.	%	тыс. чел.	%
1 квартал	1198,1	1123,7	93,8	74,4	6,2	17822,2	16054,8	90,1	1767,4	9,9
2 квартал	1362,9	1307,9	96,0	55,0	4,0	18039,5	16423,9	91,0	1615,6	9,0
3 квартал	1337,0	1298,3	97,1	38,7	2,9	18127,8	16524,2	91,2	1603,6	8,8
4 квартал	1193,3	1148,3	96,2	44,9	3,8	17830,9	16104,7	90,3	1726,2	9,7
Всего за год	1272,8	1219,5	95,8	53,3	4,2	17955,1	16276,9	90,7	1678,2	9,3

Источник: [1, с. 20; 2, с. 2]

высокое значение наблюдается в Северном регионе – в среднем, 60:100 человек.

В территориальном разрезе в этот период наибольшая численность населения в трудоспособном возрасте зарегистрирована в Центральном регионе РМ – 684,5 тыс. человек, или 29,6%, и в Северном регионе – 615,6 тыс. человек, или 26,6%. В Северном регионе в том же периоде зарегистрирована наибольшая по стране численность населения старше трудоспособного возраста – 207,2 тыс. человек, или 32,7%.

В Украине население в работоспособном возрасте включает мужчин 16–59 лет и женщин 16–54 лет за исключением неработающих инвалидов труда и войны и II группы, неработающих лиц работоспособного возраста, которые получают пенсию по старости на льготных условиях (мужчины 50–59 лет, женщины 16–54 лет). В целом по Украине на 100 трудоспособных приходится 61 человек нетрудоспособных.

В территориальном разрезе в этот период наибольшая численность населения в трудоспособном возрасте зарегистрирована в Днепропетровской и Харьковской областях – по 59% к общей численности населения, Киевской, Николаевской, Одесской, Ровненской, Сумской и Винницкой областях – по 57%, но не менее 50% – в Донецкой области.

Следует отметить, что в последнее время, рынок труда в Украине, как и рынок труда Молдовы, сталкивается со множеством проблем. Особенно это касается молодежи на рынке труда (в основном в возрасте 17–26 лет) и ее значительный уровень миграции. По оценкам специалистов, ежегодно в Украине регистрируют около 18% безработной молодежи (свыше 200 тыс. человек). Причиной безработицы в большинстве случаев выступают проблемы трудоустройства выпускников по окончании высших и профессиональных учебных заведений. Безработица молодежи, по данным официальной статистики Украины, превышает 12%, при этом шанс получить работу у этой категории безработных в два раза меньше, чем у безработных среднего и старшего возрастов. Однако, несмотря на имеющийся потенциал молодых специалистов на рынке труда, многие предприятия все же испытывают недостаток в

высококвалифицированной рабочей силе. А уровень укомплектованности на предприятиях едва превышает 40%.

Похожие проблемы присутствуют и на рынке труда Молдовы. В поисках работы находится значительная масса специалистов, получивших образование и не обеспеченных местом работы. С течением времени эти специалисты теряют квалификацию, что ведет к потере качества рабочей силы на рынке труда. В результате данная категория работников ищет альтернативные возможности приложения труда, в том числе в других странах, либо переквалифицируется, что влечет за собой вложение дополнительных денежных средств как государственных, так и домашних хозяйств. Вместе с тем в агентствах занятости населения имеются вакантные места. По данным НБС, вакантные места, заявленными работодателями, составили 29 870 единиц. Вместе с тем количество принятых на работу в течение года в целом по стране составило 160,6 тыс. человек. По регионам наибольшее количество вакантных мест заявлено в мун. Кишинэу, а наименьшее – в Южном регионе (табл. 2).

Важной проблемой рынка труда является безработица. Анализировать феномен безработицы на рынке труда достаточно сложно, поскольку существует зарегистрированные и незарегистрированные безработные, а также формальная и неформальная занятость населения, которые искажают реальные показатели безработицы.

По данным НБС, официально зарегистрированные безработные в агентствах занятости составляли в 2016 г. 25 тыс. человек, численность которых увеличилась по сравнению с предыдущим годом на 6 182 человека, но уменьшилась по сравнению с 2011 г. на 11 844 человека.

В территориальном аспекте наибольший удельный вес по численности зарегистрированных безработных имеет мун. Кишинэу – 11,6 тыс. человек, или 46,6% от общего числа зарегистрированных безработных в целом по республике, и Северный регион – 8,3 тыс. человек (33,3%). Следует отметить, что увеличение числа безработных в 2016 г. по сравнению с предыдущим годом имеет место по всем регионам республики.

Таблица 2

Мобильность работников Молдовы и вакантные рабочие места в 2016 г. в территориальном разрезе

	Принятые на работу в течение года, чел.	Вакантные рабочие места на конец года, единиц	Безработные, чел.
Молдова, всего	160638	29870	24995
Мун. Кишинев	100497	18020	11596
Северный регион	25953	4803	8286
Центральный регион	22940	4531	3979
Южный регион	11248	2516	1134

Источник: [1, с. 54]

Число заявленных вакантных мест в Украине в 2016 г. составило 36 044 единицы, а численность безработных в целом по стране – 1678,2 тыс. человек. В территориальном аспекте наибольшее количество вакантных мест заявлено в Днепропетровской (3 431 ед.), Харьковской (2 848 ед.), Львовской (2 795 ед.) и Одесской (2 665 ед.) областях (табл. 3).

Официальная статистика как Молдовы, так и Украины исследует причины увольнения работников и перехода их в категорию безработных.

Так, по данным статистического исследования, проводимого в Молдове, причинами увольнения безработных с предыдущего места работы были:

- по собственному желанию – 17,1 тыс. человек (40,6%);
- высвобождены в результате ликвидации и реорганизации предприятий и организаций – 2,3 тыс. человек (5,5%);
- выпускники высших учебных заведений – 0,1 тыс. человек (0,4%);
- другие причины – 22,5 тыс. человек (53,5%).

Вместе с тем следует отметить, что наибольший удельный вес зарегистрированных безработ-

ных относится к людям в возрасте от 30 до 49 лет (44,3% от общей численности зарегистрированных безработных) и с общим средним образованием (55,2%). Эти люди в большинстве своем представляют неквалифицированную рабочую силу (по вопросу трудоустройства обратились с профессией рабочего и без профессий 75,1%) и формируют потенциальную группу трудовых мигрантов, согласных на любой неквалифицированный труд.

При этом из обратившихся в агентства занятости по поводу трудоустройства в 2016 г. 50,6 тыс. человек было трудоустроено всего 16,8 тыс., т. е. 33,2%, что на 5,7 тыс. человек меньше, чем в 2015 г., и на 13,0 тыс. человек больше, чем в 2011 г. Из них трудоустроено по профессиям рабочих 13,1 тыс. человек, на должности служащих – 3,7 тыс. человек. При этом динамика обратившихся безработных по вопросам трудоустройства имеет неустойчивую тенденцию к изменению, их максимальное количество в анализируемом периоде зарегистрировано в 2011 г. – 67,3 тыс. человек, в то время как динамика трудоустроенных работников имеет устойчивую тенденцию к увеличению по сравне-

Таблица 3

Мобильность работников Украины и вакантные рабочие места в 2016 г. в территориальном разрезе

	Принятые на работу в течение года, тыс. чел.	Вакантные рабочие места на конец года, единиц	Безработные, тыс. чел
Украина, всего	9330,2	36044	1678,2
Области:			
Винницкая	342,8	462	71,0
Волынская	214,5	1648	49,7
Днепропетровская	917,2	3431	121,7
Донецкая	514,1	400	122,9
Житомирская	278,2	1621	63,7
Закарпатская	196,9	431	56,3
Запорожская	429,8	508	81,4
Ивано-Франковская	239,9	527	53,5
Киевская	590,7	2257	53,5
Кировоградская	209,9	1525	53,1
Луганская	172,8	353	57,0
Львовская	569,1	2795	89,7
Николаевская	245,7	1443	53,3
Одесская	533,6	2665	72,5
Полтавская	352,1	1763	82,6
Ровненская	226,5	890	56,3
Сумская	258,0	961	48,8
Тернопольская	183,5	1140	52,8
Харьковская	669,1	2848	86,4
Херсонская	198,7	402	55,9
Хмельницкая	262,0	563	53,0
Черкасская	278,1	475	59,8
Черновицкая	138,4	722	35,7
Черниговская	244,4	748	53,9

Источник: [4, с. 17, 20, 24]

нию с 2015 г. на 0,4 тыс. человек, а по сравнению с 2011 г. – на 3,2 тыс. человек. Максимальный удельный вес трудоустроенных в общей численности безработных, обратившихся по вопросу трудоустройства, зарегистрирован в 2014 г., который составил 38,9%.

Если анализировать безработное население Украины, то можно отметить, что в целом по стране в 2016 г. его численность составила 1 678,2 тыс. человек, или 9,3% к экономически активному населению в возрасте 15–70 лет. Как показано в табл. 3, наибольшая численность безработного населения Украины зарегистрирована в Донецкой (122,9 тыс.) и Днепропетровской (121,7 тыс.) областях. Однако если сопоставить в процентном соотношении к экономически активному населению, то наибольший удельный вес отмечен в Луганской (16%), Донецкой (14,1%), Полтавской (12,6%) и Кировоградской (12,4%) областях. При этом, по данным Государственной службы статистики Украины, трудоустройство безработных в динамике растет. Так, в первом полугодии 2016 г. трудоустроилось более 250 тыс. человек, что на 8% больше, чем в предыдущий период. Что касается безработных, которые открыли собственный бизнес, то в первом полугодии такую возможность получили 8,9 тыс. человек, что на 1,2 тыс. больше, чем в предыдущий период.

Следует отметить, что, как и в Украине, большинство молодых людей Молдовы, как работающих, безработных так и находящихся в поисках работы, предпочли бы работать «на себя», т. е. создать собственный бизнес (35,9%), на государственных предприятиях (21%), частных предприятиях (20%), чем в иностранной компании (3,1%) или семейном бизнесе/фермерском хозяйстве (2,7%). Это говорит о том, что страна имеет определенный потенциал молодежи, желающей открыть собственный бизнес, т. е. существует потенциал развития малого и среднего бизнеса.

Несмотря на имеющийся потенциал и содействие развитию малого бизнеса со стороны государства, многие молодые люди не имеют достаточных знаний и опыта для открытия новых предприятий и ведения бизнеса. Согласно данным статистического исследования, в 2016 г. молодые люди осуществляли профессиональную подготовку по таким направлениям: общеобразовательные программы (39,4%), социальные, экономические науки и право (21,6%), инженерные науки, обработка материалов и строительство (13,9%), здравоохранение и социальная помощь (6%). Большинство молодых людей планируют получить высшее образование (на это указало 74,3% респондентов), понимая, что именно высшее образование дает возможность дальнейшего развития и формирует конкурентоспособность в будущем. Вместе с тем большинство уже рабо-

тающих молодых людей (75,1%) отметили, что на предприятии, где они работают в настоящее время, мероприятия по профессиональной подготовке специалистов не проводятся.

Анализируя способы трудоустройства, молодые люди называют три основных:

- прямое обращение к работодателю (35,9%);
- обращение к друзьям, родственникам, знакомым (30,8%);
- вовлечение в семейный бизнес (13,3%).

Как показало исследование, такие способы трудоустройства, как реклама, участие в конкурсах и интервью, обращение в агентство занятости населения или трудоустройство при открытии бизнеса, дают очень малые шансы на трудоустройство. В то же время работающие молодые люди то место работы, на котором находятся сейчас, нашли в весьма короткие сроки. По данным исследования, продолжительность поиска настоящего места работы респондентов составила от одной недели до трех месяцев (48,9%). Это говорит о том, что молодые люди востребованы на рынке труда, несмотря на уровень их квалификации и конкурентоспособности, и в состоянии поиска работы, те, кто хочет работать, находятся недолго.

С другой стороны, существует множество причин, по которым молодые люди отказываются от предлагаемого места работы. Прежде всего, как было указано ранее, основной причиной отказа является низкая заработная плата (62,2%), затем, с большим отрывом, респондентами были указаны такие причины:

- работа не представляла интерес (10,6%);
- работа не соответствовала квалификационному уровню (6,4%);
- расположение места работы не соответствовало желаниям (5%);
- место работы не было одобрено семьей (5%);
- ожидание более подходящего места работы (3,3%) [108, с. 28].

Молодые люди, которые экономически не активны, планируют в будущем деятельность в качестве специалистов высокого уровня квалификации. Как правило, это молодые люди, получившие высшее образование и ищущие место работы соответственно полученной квалификации. Однако, согласно теории рынка труда и законов предложения труда, специалисты, находясь в состоянии поиска работы более трех лет (в условиях рыночной экономики), теряют квалификационные характеристики вследствие влияния экономических (устаревание знаний), психологических (неполучение опыта ведет к деградации знаний) и социальных (труд для человека теряет свою социальную значимость) факторов. Существует проблема дисбаланса на рынке труда: работодатели предлагают рабочие места для

специалистов с высшим образованием, не соответствующие их уровню. Молодые люди, согласившиеся на такие рабочие места, планируют в будущем осуществлять деятельность согласно полученному образованию, однако когда наступит будущее, квалификационный уровень будет потерян. В этом случае специалисты несут материальные издержки в виде оплаты за образование, полученное в прошлом, но которое не окупается в настоящем и будущем; моральные издержки в виде несогласия с полученным местом работы в настоящем и психологические издержки, которые возникают, когда человек находится в постоянном поиске соответствующей деятельности. И чем дольше работник находится в поиске, тем выше издержки его упущенных возможностей. Исключение составляют специалисты, которые согласны на любой вид деятельности в силу материальных, семейных и других причин.

Важной категорией развития рынка труда является его эффективность. По оценкам специалистов Всемирного экономического форума, эффективность рынков труда Республики Молдова и Украины (по состоянию на 2016 г.) находится соответственно на 91-м и 73-м местах среди 148 стран (табл. 4).

Как показано в табл. 4, эффективность рынка труда Молдовы имеет тенденцию к ухудшению позиций в динамике, и если в 2014 г. страна занимала 82-е место по этому показателю, то в 2016 г. – 91-е. Украина по эффективности рынка труда имеет неустойчивую динамику изменения, и если в 2014 г. по этому показателю занимала 80-е место, в 2015 г. – 56-е, то в 2016 г. – 73-е место.

Наилучшие позиции по показателям эффективности Молдова имеет в отношении женщин в составе рабочей силы и их соотношение с мужчинами (33-е место), гибкости заработной платы (37-е место), в области оплаты труда и произво-

дительности (76-е место). Однако и эти позиции в динамике за три года имеют тенденцию к ухудшению. Наихудшие позиции Молдова имеет по способности сохранить и привлечь таланты (136-е место) и опоре на профессиональное управление (115-е место).

Украина, в свою очередь, наилучшие позиции имеет по оплате труда и производительности (42-е место), практике найма и увольнения (48-е место) и по пособиям при увольнении (50-е место). Наихудшие позиции Украина имеет по способности сохранить таланты (127-е место) и по эффекту налогообложения на стимулах работать (124-е место).

Выводы из проведенного исследования. Анализ развития рынка труда Молдовы и Украины показал, что существует идентичность проблем и уровня эффективности анализируемых стран. На рынке труда стран находится значительная масса специалистов, получивших образование и не обеспеченных местом работы. При этом выпуск на рынок труда молодых специалистов образовательными учреждениями характеризуется тенденцией к уменьшению, а качество подготовки в общем образовании не соответствует необходимому уровню. Анализ рынка труда позволил выявить проблемы дисбаланса спроса и предложения труда. Присутствует феномен формальной и неформальной занятости, безработицы, в том числе «скрытой безработицы». Наибольший удельный вес зарегистрированных безработных относится к людям с общим средним образованием, которые в основном представляют неквалифицированную рабочую силу. Показатели эффективности рынка труда имеют тенденцию к ухудшению, что требует более пристального внимания со стороны правительства и ответственных лиц по разработке и внедрению стратегий развития рынка труда.

Таблица 4

**Показатели эффективности рынков труда Молдовы и Украины в 2014–2016 гг.
(уровень среди 148 стран)**

	Молдова			Украина		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Эффективность рынка труда	82	85	91	80	56	73
Сотрудничество в сфере трудовых отношений	86	77	97	119	125	90
Гибкость определения заработной платы	30	34	37	77	79	81
Практика найма и увольнения	93	95	107	64	32	48
Пособия при увольнении	106	106	100	57	59	50
Эффект налогообложения на стимулах работать	123	136	109	135	140	124
Оплата труда и производительность	35	34	76	31	26	42
Опора на профессиональное управление	111	111	115	115	128	114
Способность страны сохранить таланты	140	145	136	132	140	127
Способность страны привлечь таланты	139	146	136	130	136	93
Женщины в составе рабочей силы и их соотношение с мужчинами	27	28	33	52	53	59

Источник: [8, с. 260, 304, 354]

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Статистический отчет: Рабочая сила Республики Молдова. Занятость и безработица в 2016. Кишинев, изд. НБС, 2017. 165 с.
2. Статистичний збірник: Економічна активність населення у 2016 році. Розділ 1. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 29 с.
3. Statistica teritorială 2016. Chişinău, ed. BNS, 2017. 168 с.
4. Статистичний збірник: Регіони України, 2017. Частина I. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 317 с.
5. Статистичний збірник: Регіони України, 2017. Частина II. Київ: Державна служба статистики України, 2017. 681 с.
6. URL: www.statistica.md.
7. URL: www.ukrstat.gov.ua.
8. URL: <https://www.weforum.org/reports>.

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА: БЮДЖЕТНИЙ ТА ФІСКАЛЬНИЙ АСПЕКТИ
ECONOMIC SECURITY: BUDGET AND FISCAL ASPECTS**

У статті зазначається, що державне регулювання економіки передбачає систематичний моніторинг політичних, соціально-економічних та технологічних процесів на глобальному та національному рівнях. Авторами вказується, що ідентифікація потенційних загроз у результаті моніторингу тенденцій у ключових сферах економіки країни дає змогу розробити комплекс заходів протидії або мінімізації негативного впливу. Розрахунки вказують на наявність функціональної залежності між рівнем економічної безпеки та фіскальними й бюджетними показниками. В умовах зростання від'ємного сальдо торговельного балансу фінансування дефіциту державного бюджету відбувалося за рахунок державних запозичень та грошової емісії. Результати дослідження засвідчують зростання протягом 2011–2016 рр. загального рівня податкового навантаження на 1,9 відсоткових пункти.

Ключові слова: економічна безпека, бюджет, державний борг, фіскальна система, ефективність.

В статье отмечается, что государственное регулирование экономики предусматривает систематический мониторинг политических, социально-экономических и технологических процессов на глобальном и национальном уровнях. Авторами указывается, что идентификация потенциальных угроз в результате мониторинга тенденций в ключевых сферах экономики страны позволяет разработать комплекс мер

противодействия или минимизации негативного воздействия. Расчеты указывают на наличие функциональной зависимости между уровнем экономической безопасности и фискальными, бюджетными показателями. В условиях роста отрицательного сальдо торгового баланса финансирование дефицита государственного бюджета происходило за счет государственных заимствований и денежной эмиссии. Результаты исследования свидетельствуют о росте в течение 2011–2016 гг. общего уровня налоговой нагрузки на 1,9 процентных пункта.

Ключевые слова: экономическая безопасность, бюджет, государственный долг, фискальная система, эффективность.

The article states that state regulation of the economy envisages systematic monitoring of political, socio-economic and technological processes at the global and national levels. The authors state that identifying potential threats as a result of monitoring trends in key areas of the country's economy allows us to develop a set of measures to counteract or minimize the negative impacts. Our calculations indicate the existence of a functional relationship between the level of economic security and fiscal, budgetary indicators. In the conditions of growing negative balance of trade balance, financing of the state budget deficit occurred due to the state borrowing and the monetary issue. The results of the survey show an increase in the general tax burden by 1.9 percentage points during 2011-2016.

Key words: economic security, budget, public debt, fiscal system, efficiency.

УДК 338.246

Курмасв П.Ю.

д.е.н., професор кафедри фінансів, обліку та економічної безпеки
Уманський державний педагогічний
університет
імені Павла Тичини

Павліщій Д.О.

к.е.н.

уряд гміни Громадка (Польща)

Постановка проблеми. Державне регулювання економіки передбачає систематичний моніторинг політичних, соціально-економічних та технологічних процесів на глобальному та національному рівнях. Це зумовлено тим, що їх перебіг може суттєво впливати на темпи реалізації заходів відповідної державної політики, визначати вектор розвитку країни у цілому. Тобто у цьому контексті йдеться про здатність/спроможність державного апарату забезпечувати виконання загальнодержавних функцій, особливо в період кризи або несприятливої кон'юнктури. Ідентифікація потен-

ційних загроз у результаті моніторингу тенденцій у ключових сферах економіки країни дає змогу своєчасно розробити комплекс заходів протидії або мінімізації негативного впливу. Вищезазначене й зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню різних аспектів економічної безпеки приділена увага багатьох учених. Так, наприклад, у ґрунтовній праці Д. Болдвіна [1] розглянуто концептуальні основи національної безпеки, у тому числі в розрізі складників, узагальнено різні наукові підходи до її забезпечення. Вплив сучасних

загальносвітових тенденцій, зокрема глобалізації, на стан економічної безпеки висвітлено у науковій праці М. Келера [2].

Достатньо цікавими в контексті розроблення практичних заходів із забезпечення економічної безпеки є результати розвідок колективу авторів щодо залежності темпу зростання валового внутрішнього продукту і параметрів співвідношення державного боргу та бюджетного дефіциту до ВВП [3].

Також доцільно згадати результати досліджень М. Єрмошенка [4].

Водночас потребують додаткового дослідження питання визначення ступеня впливу бюджетних та фіскальних показників на рівень економічної безпеки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних тенденцій динаміки бюджетних та фіскальних показників у контексті забезпечення економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека являє собою динамічну, складну, поліструктурну систему, важливими елементами якої є бюджетна та фіскальна. Проведені нами розрахунки вказують на наявність функціональної залежності між рівнем економічної безпеки та фіскальними й бюджетними показниками.

Протягом 2013–2017 рр. доходи державного бюджету зросли на 233,8% (табл. 1). Упродовж 2015–2016 рр. та частково у 2017 р. збільшення дохідної частини державного бюджету було зумовлене інфляційно-девальваційними процесами й зростанням рівня податкового навантаження.

Перевищення видаткової частини бюджету над дохідною внаслідок високої частки видатків соці-

ального спрямування (фінансування Пенсійного фонду), зниження рівня економічної активності, необхідності докапіталізації НАК «Нафтогаз України», Фонду гарантування вкладів фізичних осіб сприяли збереженню у 2017 р. неоптимального рівня дефіциту.

В умовах зростання від'ємного сальдо торговельного балансу фінансування дефіциту державного бюджету відбувалося за рахунок державних заpozичень та грошової емісії.

Проте у цілому інтерпретація вищенаведених даних указує на задовільний рівень забезпечення бюджетної безпеки в 2017 р.

Водночас доцільно, на нашу думку, проаналізувати стан бюджетного складника економічної безпеки в розрізі фіскальних та боргових чинників.

Так, протягом 2016–2017 рр. зростання дохідної частини державного бюджету відбулося значною мірою у результаті зростання ставок (екологічний податок, єдиний податок, акцизний податок, рентна плата) [7, с. 286] та розширення бази оподаткування (зокрема, рентної плати, акцизного податку, скасування спецрежиму ПДВ для сільгоспвиробників).

Аналіз структури податкових надходжень та динаміки адміністрування основних податків протягом 2013–2017 рр. засвідчив наявність таких тенденцій.

Достатньо високими темпами приросту характеризувалися надходження від сплати акцизного податку (306,7%) та рентних платежів (224,3%). Проте якщо в структурі надходжень частка рентних платежів залишалася фактично незмінною (табл. 2), то питома вага акцизного податку зросла на 3,2 в. п. за рахунок надходжень від збільшення специфічної та адвалорної ставок.

Таблиця 1

Динаміка основних показників державного бюджету України

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Доходи, млн. грн.	339226,9	357084,2	534694,8	616283,2	793265
Видатки, млн. грн.	403456,1	430217,8	576911,4	684883,7	839243,7
Кредитування, млн. грн.	477,5	4 919,3	2 950,9	1 661,6	1870,9
Дефіцит, млн. грн.	-64706,7	-78052,8	-45167,5	-70262,1	-47849,6
Дефіцит у відсотках до ВВП, %	4,45	4,9	2,3	2,9	1,6

Джерело: складено за [5, с. 11; 6]

Таблиця 2

Структура податкових надходжень державного бюджету України

Податки	2013	2014	2015	2016	2017
ПДФО	2,2	3,5	8,4	9,7	9,5
Податок на прибуток	16	11,2	6,5	8,8	8,4
Податок на додану вартість	37,8	38,9	33,3	38,2	36,9
Акцизний податок	10,4	12,6	11,7	14,5	13,6
Рентна плата	5,8	7,0	6,9	6,4	5,5

Джерело: складено за [10; 11, с. 146]

Збільшення питомої ваги податку на доходи фізичних осіб на 7,3 в. п. зумовлене високим темпом його зростання до бюджетів (991,8%), а це, своєю чергою, – зростанням номінальної та мінімальної заробітної плати, посиленням дисципліни щодо адміністрування та іншими факторами. Збільшення надходжень від ПДВ у вартісному вираженні відбулося за всіма його складниками: з вироблених в Україні товарів та із увезених. Водночас частка даного податку в структурі податкових надходжень зменшилася на 0,9 в. п.

Протягом зазначеного періоду найменший темп приросту був у податку на прибуток (23,2%). Питома вага даного податку зменшилася на 7,6 в. п., що у цілому свідчить про зниження рівня прибутковості національної економіки та використання схем мінімізації оподаткування.

Для визначення сукупного впливу податків на функціонування національної економіки в контексті забезпечення оптимального рівня економічної безпеки ми пропонуємо використовувати показник податкового навантаження.

Розглядаючи дані, наведені в табл. 3, варто вказати на той факт, що протягом аналізованого періоду податкове навантаження на фонд оплати праці та на виробництво зростало і на кінець 2016 р. досягло максимуму, відповідно 38,58% (приріст +14,35 в. п.) і 11,66% (приріст +0,51 в. п.). Найвищий рівень податкового навантаження на прибуток підприємств був зафіксований на кінець 2013 р. – 23,45%, а найнижчий – на кінець 2015 р. – 8,22%. Дані табл. 3 засвідчують зростання протягом 2011–2016 рр. загального рівня податкового навантаження на 1,9 в. п.

Динаміка вищеописаних показників негативно впливає на рівень економічної безпеки, створюючи передумови для використання інструментарію механізму оптимізації податків.

Серед інших проявів деструктивного впливу фіскальних чинників доцільно виділити:

- зростання ризиків неконтрольованого відтоку капіталу з України та дестабілізацію національної фінансової системи [7, с. 269];
- збільшення обсягів тіньового сектору економіки [9];
- зростання рівня організованої економічної злочинності;

– деіндустріалізацію, що, зокрема, супроводжується поширенням уразливої зайнятості.

Стан боргової безпеки тісно пов'язаний із бюджетною, суттєво впливає на ефективність функціонування національної економіки.

На кінець 2017 р. співвідношення державного та гарантованого державою боргу до ВВП становило 71,8%, збільшившись порівняно з 2013 р. на 35,1 в. п. (рис. 1).

Зазначене, достатньо загрозливе щодо економічної безпеки, співвідношення боргу та ВВП негативно впливає на динаміку рівня ділових очікувань і, відповідно, на загальний рівень підприємницького середовища.

У 2015 р. була проведена реструктуризація боргових зобов'язань, яка передбачала:

- списання 20% номінальної вартості боргу, що загалом становить 3,6 млрд. дол. США;
- продовження терміну обігу облігацій та виплат за ними до 2019–2027 рр.;
- емісію державних деривативів, виплата за якими прив'язуються до індексу приросту реального ВВП упродовж 2021–2040 рр.

У [16] проаналізовано зазначену програму реструктуризації державного боргу. На нашу думку, проведена реструктуризація переважно відповідає короткостроковим цілям економічної політики, натомість її ефективність у довгостроковій перспективі поки що складно оцінити.

Короткостроковий ефект реструктуризації полягає у такому. Частка видатків на обслуговування боргу в загальному обсязі видатків державного бюджету зменшилася з 16,5% у січні-вересні 2016 р. до 15,6% у січні-вересні 2017 р. Скоротилася також частка платежів за державним боргом у витратах бюджету з 28,2% до 27,3%. Щодо ВВП, то обсяг платежів за державним боргом знаходився на сталому рівні – 9,7% [17].

Разом із тим доцільно погодитися, що індикатор відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету перебуває у небезпечній зоні [8]. Він є суттєвим чинником, що тривалий час породжує проблеми у сфері державних фінансів і здійснює вплив на економічну безпеку [8].

Узагальнення та аналіз методичного забезпечення розрахунку рівня економічної безпеки,

Таблиця 3

Динаміка рівня податкового навантаження

Найменування показника	Значення показника за роками					
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Податкове навантаження на фонд оплати праці, %	24,23	23,29	24,45	26,90	32,06	38,58
Податкове навантаження на виробництво, %	11,15	11,00	9,60	10,05	10,56	11,66
Податкове навантаження на прибуток підприємств, %	20,20	20,07	23,45	12,02	8,22	11,49
Загальний рівень податкового навантаження, %	25,4	25,6	24,1	23,1	25,5	27,3

Джерело: розраховано на основі [12, с. 33; 13, с. 37]

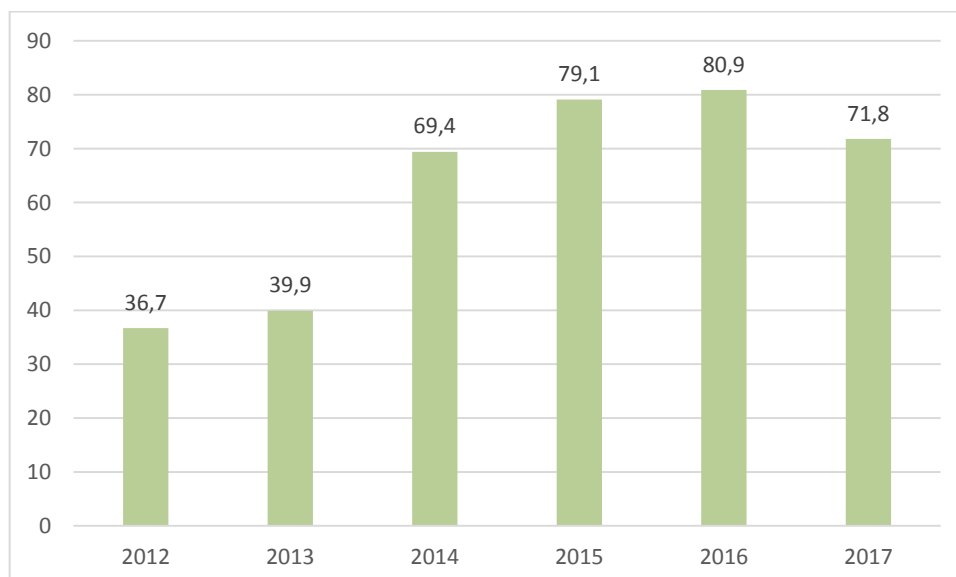


Рис. 1. Державний та гарантований державою борг, у відсотках до ВВП

Джерело: складено за [14]

зокрема її боргового складника, дав змогу сформулювати пропозиції щодо її доповнення.

Так, для кількісного вираження показника боргової безпеки нині широко використовуються такі індикатори [18]:

- відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП, %;
- середньозважена дохідність ОВДП на первинному ринку, %;
- відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %;
- відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %;
- індекс «EMBI+Україна».

Ми вважаємо за доцільне доповнити вищезазначений перелік показниками:

- відношення обсягу державного і гарантованого державного боргу до обсягу реалізованої продукції в розрахунку на одного зайнятого;
- відношення суми сукупних платежів з обслуговування державного і гарантованого державного боргу до валової доданої вартості.

Запропоновані показники дають змогу більш повно враховувати в процесі управління борговою безпекою виробничо-збутовий потенціал національного господарського комплексу та ефективність його реалізації.

Висновки з проведеного дослідження. Результати дослідження засвідчили, що динаміка основних бюджетних та фіскальних показників, які визначають рівень економічної безпеки України, характеризуються достатньо високим ступенем волатильності.

У цілому вищезазначене вказує на все ще недостатню стійкість державних фінансів та, як наслідок, загрози економічній безпеці [8].

На нашу думку, особливої уваги потребує лібералізація фіскальної політики та підвищення ефективності управління державним боргом. У цьому контексті доцільно погодитися з авторами [19] щодо важливості забезпечення ефективної співпраці з провідними міжнародними рейтинговими агентствами в контексті об'єктивного моніторингу та присвоєння суверенного кредитного рейтингу Україні та її борговим зобов'язанням.

Перспективами подальших досліджень можуть стати наукові розвідки, присвячені вивченню взаємозв'язку рівня економічної безпеки та ступеня сприятливості підприємницького середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Baldwin D. The Concept of Security. Review of International Studies. 1997. № 23. С. 5–26
2. Kahler M. Economic security in an era of globalization: definition and provision. The Pacific Review. 2006. № 17. С. 485–502.
3. Checherita-Westphal C., Rother P. The impact of high and growing government debt on economic growth: an empirical investigation for the euro area. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/153671/1/ecbwp1237.pdf>.
4. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека. Віче. 1998. № 11. С. 61–73.
5. Бюджет України за 2016 рік. К.: МФУ, 2017. 316 с.
6. Показники виконання бюджету України 2016/2017 рік. URL: <https://www.minfin.gov.ua/news/view/pokaznyky-vykonannia-biudzhetu-ukrainy--rik?category=bjudzhet&subcategory=bjudzhet-potochnogo-roku>.
7. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України

«Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». К. : НІСД, 2016. 688 с.

8. Корень Н.В. Аналіз та оцінка бюджетних ризиків в контексті підвищення рівня фінансової безпеки держави. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/2481/>.

9. Курмаєв П.Ю. Основні елементи державної політики рестрикції тінювих економічних відносин в Україні. Науково-інформаційний вісник Івано-Франківського університету права імені Короля Данила Галицького. 2014. Вип. 9. С. 226–231.

10. Звіт про виконання державного бюджету України за 2017 рік. URL: <https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/Бюджет-2017%20презентація.pdf>.

11. Бюджет України за 2014 рік. К.: МФУ, 2015. 308 с.

12. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II)», USAID. К., 2017. 92 с.

13. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / І.Ф. Щербина, В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. К., 2011. 96 с.

14. Відношення боргу до ВВП. URL: [https://www.minfin.gov.ua/news/view/spivvidnoshennia-](https://www.minfin.gov.ua/news/view/spivvidnoshennia-derzhavnoho-i-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-dovvp-zmenshylosia-z-u-do-u-rotsi?category=borg&subcategory=borhova-statystyka)

[derzhavnoho-i-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-dovvp-zmenshylosia-z-u-do-u-rotsi?category=borg&subcategory=borhova-statystyka](https://www.minfin.gov.ua/news/view/spivvidnoshennia-derzhavnoho-i-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-dovvp-zmenshylosia-z-u-do-u-rotsi?category=borg&subcategory=borhova-statystyka).

15. Курмаєв П.Ю. Теоретичні аспекти управління соціально-економічним розвитком регіону. Формування ринкових відносин в Україні. 2008. № 4. С. 154–155.

16. Онишко С.В. Роль державних цінних паперів у реструктуризації боргових зобов'язань України. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2016. Вип. 4(2). С. 65–69.

17. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за січень-вересень 2017 року / В.В. Зубенко, І.В. Самчинська, А.Ю. Рудик та ін.; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II)», USAID. К., 2017. 86 с.

18. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277.

19. Легкоступ І.І., Євчук Х.В. Державний борг України в сучасних економічних умовах: проблеми та перспективи управління. Науковий вісник Чернівецького національного університету. Економіка. 2016. Вип. 773–774. С. 137–141.

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ В НАЦІОНАЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

INLAND WATER TRANSPORT ROLE IN NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

УДК 656.61:338.1(477)

Москвіченко І.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри «Менеджмент і маркетинг»
Одеський національний морський університет

Стаднік В.Г.

старший викладач кафедри
«Менеджмент і маркетинг»
Одеський національний морський університет

У статті розглянуто роль внутрішнього водного транспорту у національному господарстві України, визначено ресурсний потенціал річкового транспорту України, виявлено пріоритетні напрями його розвитку та розглянуто пропозиції щодо шляхів вирішення поставлених проблем.

Ключові слова: внутрішній водний транспорт, ресурсний потенціал, річкова логістика, конкурентоздатність, тарифи, портові збори.

В статье рассмотрена роль внутреннего водного транспорта в национальном хозяйстве Украины, определен ресурсный потенциал речного транспорта Украины, выявлены приоритетные направления его

развития и рассмотрены предложения относительно путей решения поставленных проблем.

Ключевые слова: внутренний водный транспорт, ресурсный потенциал, речная логистика, конкурентоспособность, тарифы, портовые сборы.

The article considers the role of inland water transport in national economy of Ukraine, determined the resource potential of river transport of Ukraine, identified priority directions of its development and considered suggestions regarding ways of solving problems.

Key words: inland water transport, resource potential, river logistics, competitiveness, tariffs, port charges.

Постановка проблеми. Внутрішній водний транспорт є одним із шести видів транспорту, які офіційно визнано світовим співтовариством як стійкі та надійні системи, призначені для переміщення пасажирів і вантажів. Внутрішній водний транспорт має багато об'єктивних переваг. Такими можна визначити високу енергоефективність, скорочення логістичних витрат відносно інших видів транспорту, екологічність, можливість перевезень великогабаритних і довгомірних вантажів на великі відстані, а також можливість

завантаження і вивантаження вантажів на необладнаному березі і т. д.

У сучасних умовах необхідно вирішувати стратегічні завдання щодо нарощування обсягів водних перевезень, що є неможливим без розбудови сучасної та ефективною річковою транспортною інфраструктури та її логістики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі проблеми цього напряму досліджень розглядаються у працях М. Харченко, Є. Ключової, Н. Гуржія, Н. Пахаревої. Взаємозв'язок різ-

них видів транспорту та проблеми використання його потенціалу розглядали такі вітчизняні вчені: Е. Грицюк, С. Дугіна, А. Волошенко, В. Кириленко, Л. Кириленко, О. Невзорова, Л. Марценюк, Т. Мукмінова. Проте в Україні й досі залишається невирішеною проблема ефективного використання річкової логістики, незважаючи на те що Україна має великий потенціал розвитку вантажних перевезень.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ресурсного потенціалу річкового транспорту України, виявлення пріоритетних напрямів його розвитку та розгляд пропозицій щодо шляхів вирішення поставлених у статті проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час розгляду питання річкової логістики слід зазначити, що в Україні не використовується повною мірою потенціал даного напрямку, хоча між тим вона має великий потенціал розвитку вантажних (зернових) перевезень.

Для початку слід визначити ресурсний потенціал річкового транспорту України. Для цього можна умовно поділити його на:

- внутрішні водні шляхи – судноплавні річки, водосховища, гідротехнічні споруди, обладнання, інші технічні об'єкти у стані, що відповідають технічним та експлуатаційним стандартам;
- річковий флот – вантажні, пасажирські судна різного типу, технічний і спеціалізований флот;
- системи навігації та контролю дотримання умов безпеки судноплавства; об'єкти обслуговуючої інфраструктури – річкові порти, причали, обладнані засобами механізації, судноремонтні заводи;
- іншу річкову інфраструктуру – органи державного управління, наукові установи та навчальні заклади і т. п. [1].

На всій території України налічується досить високий потенціал річок, загальна довжина судноплавних річок в Україні становить 4 400 км, наприклад тільки Дніпро має протяжність майже 1 200 км. У нашій країні судноплавними є Дунай, Дніпро і Південний Буг – усі вони мають вихід до Чорного моря, а Дунай і Дніпро входять у п'ятірку найбільших річок Європи.

Проте стан і показники ефективності використання ресурсного потенціалу внутрішніх водних шляхів в Україні погіршуються.

Відсутність достатнього фінансування галузі протягом останніх десятиліть призвела як до скорочення довжини річкових шляхів майже в два рази, так і до замулювання дна. Глибини внутрішніх водних шляхів українських річок не відповідають умовам та вимогам безпеки судноплавства. Згідно з чинним законодавством, усі роботи з підтримання суднового ходу, ремонту, експлуатації й обслуговування гідротехнічних споруд здійснюються силами та за рахунок спеціально створеного для цього ДП «Укрводшлях».

Уже декілька років ведеться дискусія між учасниками ринку та представниками Міністерства інфраструктури України щодо забезпечення гарантованих глибин суднового ходу на рівні 3,65 м для проходження повністю завантажених суден вантажопідйомністю 3 тис. т і більше вниз по Дніпру для подальшої перевалки та руху на експорт або прямого експорту найближчим споживачам української продукції. Слід відзначити, що днопоглиблення важливо провести саме в районі Дніпра, оскільки це є одним зі стратегічних завдань для подальшого розвитку зернового ринку України.

За даними транспортної компанії «GEFCO Україна», через неефективну логістику українські аграрії втрачають до \$20 на тонні виробленої продукції [2]. Ця цифра враховує в тому числі втрати від неефективності державної транспортної інфраструктури (старі вагони, розбиті дороги, висока вартість перевалки і транспортування).

Недосконала логістика призводить до зниження вартості пшениці на внутрішньому ринку України: її вартість розраховується як експортна вартість мінус вартість логістики. Таким чином, чим вище вартість логістики, тим менше вартість зерна на внутрішньому ринку.

Щодо річкової логістики слід зазначити, що в Україні не використовується повною мірою потенціал даного напрямку. Передусім необхідно прийняти закон про внутрішні водні шляхи, який би знімав низку обмежень для розвитку даного транспорту. На поточний момент відповідний документ розробляється в Міністерстві інфраструктури України. Так, планується передбачити більш гнучкий період навігації на річці. Як відзначають учасники ринку, в 2016–2017 рр. період навігації міг бути продовжений на більш тривалий термін, що дало б змогу довше використовувати річковий транспорт.[2] Також будуть передбачені норми, що дозволяють заходження у внутрішні води суден під іноземними прапорами. У цілому також планується переглянути вартість проходу по внутрішнім водним шляхам, зокрема лоцманської провідки.

В останні роки якість шляхів поступово почала поліпшуватися в результаті робіт на дільниці Дніпродзержинського перекату на Дніпрі і від Миколаєва до Вознесенська загальною протяжністю 31,3 км і глибиною до 2,65–2,9 м, шириною близько 40 м. Раніше глибини досягали лише 1,6 м за необхідного мінімуму не менше 2,9 м. Усі роботи проводилися за рахунок приватного інвестора (ТОВ «СП «НІБУЛОН»). Кожен рік в Україні зникає 100 км суднових шляхів.

Загальний потенціал перевезення експортного зерна річковим транспортом до 2020 р. становить майже 8,1 млн. т на рік, з яких 2,2 млн. – це прямий експорт і 5,9 млн. – для перевантаження на морський судна. Але за оптимістичним прогнозом до

2020 р. цей показник може досягнути 12 млн. т на рік (табл. 1) [3].

Ще за радянських часів в Україні внутрішніми водними шляхами доставлялося близько 60 млн. т вантажів. Цього, наприклад, вистачило б, щоб перевести весь урожай зернових, який зібрали аграрії за підсумками 2015 р.

Проте, як вище було згадано, всіма експлуатаційними та обслуговуючими роботами, які стосуються українських річок, повинна займатися безпосередньо ДП «Укрводшлях» (рис 1).

Головна проблема полягає у відсутності державного фінансування на виконання найпростіших і найнеобхідніших робіт щодо утримання суднового ходу і поточного ремонту шлюзів, що призводить до обміління водних артерій України і що разом із катастрофічним станом шлюзів на р. Дніпро створює передумови для транспортного колапсу й втрати Дніпром статусу судноплавної артерії. Вирішити цю проблему можна досить легко, передусім за рахунок іноземних інвестицій країн ЄС у рамках програм Трасеса і в перспективі програми Транс'європейської транспортної мережі з подальшим залученням іноземного флоту.

Низька конкуренція на ринку річкових перевезень із погляду одержувача, конкуренція між перевізниками під українським прапором майже відсутній, існує прихована монополія, очевидна критична нестача малотоннажного флоту, а більшість суден і об'єктів інфраструктури розподілені між обмеженою кількістю компаній, що, своєю чергою, не кращим чином впливає на вартість

послуг із перевезення вантажів річковим транспортом.

Основний перевізник на річковому транспорті України – АСК «Укррічфлот» задекларував загальний дедвейт в 80 тис. т, з яких трюмних (тих, які можуть перевозити зернові) – тільки 25 тис. т. Задекларована АСК «Укррічфлот» можливість перевезення 600 тис. т трюмних вантажів на рік не застє змоги перевезти річкою й 1% урожаю зернових України [4].

Іншим важливим перевізником зернових вантажів річкою є ТОВ «СП «НІБУЛОН», дедвейт флоту якого становить 131 080 т, який декларує перевезення 1,3–1,5 млн. т на рік, але перевозить тільки свій вантаж і не може задовольняти попит інших компаній на перевезення внутрішнім водним транспортом.

За критичної нестачі пропозиції, неконкурентних умов і, як наслідок, дорогого фрахту рішенням на першому етапі може стати залучення до роботи на внутрішніх водних шляхах малотоннажного флоту під іноземним прапором. Це створить реальну конкуренцію, стабілізує тарифи, що, своєю чергою, призведе до збільшення вантажообігу річкою.

Варто зазначити, що перевезення річковим транспортом становить лише 3% усіх відправлених на експорт зернових, 36% та 61% перевозиться автомобільним транспортом і залізницею відповідно.

Задовольнити наявну нестачу пропозиції флотом під прапором інших держав заважають пільги

Таблиця 1

Характеристика судноплавної частини основних водних артерій України

Назва	Довжина судноплавної частини, км	Середня глибина, м	Проектні глибини на 2018–2020 рр., м
Дніпро	1 035	3,2	3,65
Південний Буг (від Варварівського мосту у м. Миколаїв)	106	1,7	2,4
Десна	6		

Таблиця 2

Потенціал перевезення експортного зерна річкою, тис. т/рік

Область	Експорт річковими суднами і суднами ріка – море	з річкових барж на морські судна	Потенціал перевезень	Додаткова ніша росту перевезень	Загальний потенціал
Київська	0	900	900	450	1350
Чернігівська	0	500	500	250	750
Черкаська	100	800	900	450	1350
Полтавська	200	800	1,000	500	1500
Кіровоградська	200	800	1,000	500	1500
Миколаївська	500	500	1,000	500	1500
Херсонська	500	200	700	350	1050
Дніпровська	400	800	1,200	600	1800
Запорізька	300	600	900	400	1300
Всього	2200	5900	8100	4000	12 100

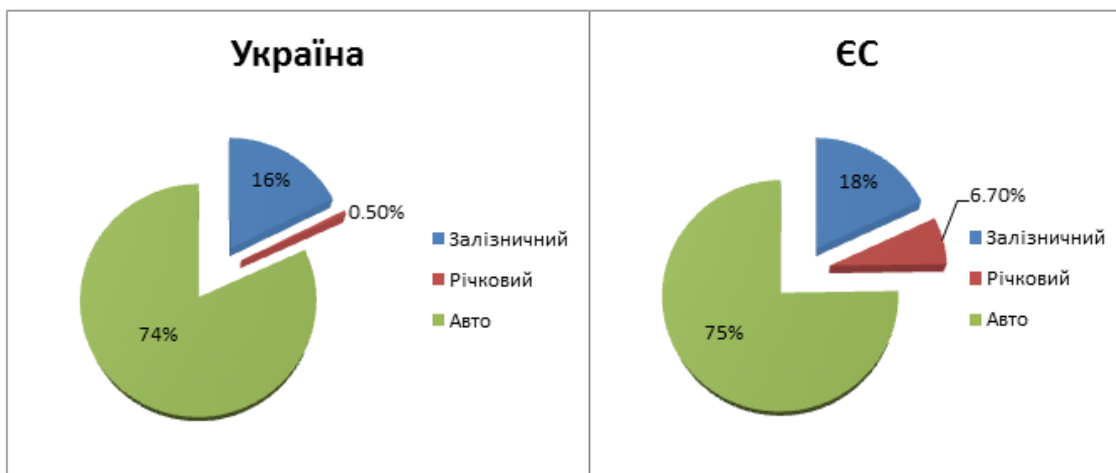


Рис. 1. Позиція річкового транспорту в Україні порівняно з ЄС

судам під українським прапором і наявний порядок отримання одноразового дозволу, ліцензій для роботи на внутрішніх водних шляхах для суден під іноземним прапором [4].

Вирішення проблем:

- порівняти правовий статус та економічні умови судна під українським та іноземним прапорами під час роботи на внутрішніх водних шляхах та скасувати Наказ Міністерства інфраструктури України про затвердження порядку видачі одноразових тимчасових дозволів на захід до річкових портів України суднам під прапорами держав, з якими не укладені міжнародні договори про судноплавство на внутрішніх водних шляхах;

- установити реальні пільги для суднобудівної галузі, які також убачаються важливою умовою відродження торгового флоту України і збільшення вантажопотоку усіма водними видами транспорту, а також синергетичного зростання всіх супутніх галузей промисловості України.

Оскільки різниця між розміром портових зборів, що стягуються судами у каботажних рейсах, і зборами, які стягуються судами у закордонних рейсах, становить близько 10 разів, або до 7 доларів на тонну, використання малотоннажного флоту для роботи на короткому плечі (країни Чорного моря і Середземномор'я) є економічно неефективним і майже не використовується вітчизняними вантажовласниками, незважаючи на перспективність роботи на ринках вищевказаних регіонів [5].

Необґрунтовано високі тарифи на лоцманське проведення суден по внутрішніх водних шляхах є основним стримуючим складником для відновлення судноплавства на Дніпрі та інших річках України. Лоцманський збір є найбільшим за розміром серед зборів дисбурсментських рахунків [4].

Без зміни підходу до лоцманського збору не можна говорити про перспективи судноплавства від Херсона до Києва і вище в Білорусь виходячи з того, що зі збільшенням довжини рейсу критично

збільшується вартість лоцманського збору на тонну вантажу.

Згідно зі Статутом залізниць України, судновласник компенсує власнику мосту вартість розведення на договірній основі. Вартість розведення мостів варіюється від 984 доларів США за розведення Кременчуцького мосту до 1 968 доларів США за розведення Дніпропетровського мосту.

Вартість шлюзування регулюється Постановою Кабінету Міністрів України і встановлює плату за проходження шлюзів на внутрішніх водних шляхах, оплата надходить у фонд підтримки та реконструкції шлюзів ДП «Укрводшлях».

Треба зазначити, що стаття «шлюзування» скоро буде збільшена, і навантаження на судновласника і, як результат, на вантажовласника зросте; ціна фрахту збільшиться, незважаючи на те, що навіть за умови збільшення ставок шлюзування і скасування пільг для українського перевізника надходження зборів не забезпечать не те що реконструкції, а й поточного ремонту шлюзів, про що неодноразово говорили самі представники Міністерства інфраструктури України та ДП «Укрводшлях» [4].

Ресурсний потенціал річкового флоту України погіршується. Значна частка суден наближається до критичного терміну служби. Кількість технічно застарілих судів становить 82% у середньому із загальної кількості придатних для плавання суден. Найбільше схильні до цього вантажопасажирські і суховантажні судна. Ринок не має ні можливості, ні часу чекати 6–10 років, поки необхідний дефіцит флоту буде покритий будівництвом флоту. Наприклад, щоб перевезти на 10 млн. т вантажу більше по річках, потрібно побудувати додатково 120 суден (барж), що займе близько шести років. Якщо ми говоримо про потенціал збільшення вантажоперевезень до 60 млн. т, то в найближчій перспективі без залучення флоту ближнього зарубіжжя це нереально.

Україна має 4 тис. км потенційно суднохідних водних шляхів, але використовує свої можливості вантажних річкових перевезень менше ніж на 10%. Частка перевезень внутрішніми водними шляхами в країні становить менше 1% від загального обсягу транспортних перевезень, тоді як у країнах ЄС середній показник становить 7%. Тобто українські річки мають величезний потенціал у сфері доставки вантажів, що дає змогу зробити водний транспорт країни більш конкурентним. Наприклад, потенціал річки Дніпро оцінюється як мінімум у 20–25 млн. т на рік – саме стільки вантажів перевозилося наприкінці 1990-х. Однак нині цей потенціал майже не використовують. А дарма, адже багатьом підприємствам, що працюють в економічній зоні Дніпра, було б вельми зручно транспортувати свої вантажі річкою [6].

Серед головних причин, що не дають розвинуватися річковим перевезенням, називають необхідність проведення реконструкції водних шляхів, застарілу інфраструктуру (дефіцит перевалочних потужностей, відсутність флоту та ін.). Прийняття необхідного законодавства також дасть поштовх для національного та іноземного інвестування в розвиток річкових транспортних перевезень. А це, своєю чергою, стане стимулом для будівництва сучасних річкових суден, відновлення стану судноплавних шляхів, відновлення задовільного стану шлюзів, проведення днопоглиблювальних робіт.

«НІБУЛОН», «Укррічфлот», міжнародні торгові домови і фінансово-промислові групи і так представлені на річці й закривають більшу частину наявних на річці перевезень, однак вони не створюють усього ринку. Їхні програми призначені для власного логістичного ланцюга і на надання послуг стороннім вантажовласникам вони налаштовані за залишковим принципом. Виходячи із цього, ми бачимо дві основні проблеми:

1) відсутність флоту – його зараз просто немає, все розписано до весни під власні програми своїх судовласників у власних логістичних ланцюжках;

2) відсутність конкурентного середовища, де немає штучно створеного дефіциту флоту і ставки перевізників адекватні реальності.

Для вирішення проблем необхідно скасувати заборонювальні заходи, які забороняють роботу іноземного флоту на українських річках. Це робиться для створення конкурентного ринку, ринкового підходу, прозорих і рівних умов бізнесу і, найголовніше, задоволення зростаючого попиту на тоннаж. Це дасть змогу зайти іноземному перевізнику/інвестору на річку, закрити дефіцит національного флоту, створити конкуренцію, дати роботу досвідченим співробітникам річкового транспорту України як капітанів та судноводіїв, лоцманів і вирівняти попит і пропозицію на річкові перевезення.

Для цього варто переглянути тарифне і нетарифне регулювання, скасувати видачу разових

дозволів, які має отримувати іноземне судно кожен раз, заходячи на українські річки. Подібне нововведення допоможе довести ставки фрахту до економічно обґрунтованого рівня, збільшить і збалансує вантажопотік. Одним словом, зрівняти правовий статус та економічні умови судна під українським та іноземним прапорами під час роботи на внутрішніх водних шляхах. Політика загородження власних водних шляхів та іноземного флоту, особливо в умовах тотального зістарення флоту і його дефіциту, згубна й є одним з основних факторів зупинення розвитку внутрішніх водних шляхів України.

Слід удатися до досвіду зарубіжних країн, де існують конкурентні тарифи на перевезення традиційної номенклатури вантажів річковим транспортом, скасовано морські збори з річки, оплата шлюзування і підйом мостів. Також їхні законопроекти передбачають зниження розміру зборів від 0,8 доларів США за тонну до 1,67 доларів США з тонни і створює передумови до подальшого зниження вартості перевезення за рахунок приватних лоцманських агентств. Ця економія вже сама по собі є вагомим аргументом, щоб подивитися на перевезення річкою і диверсифікувати логістику, особливо в умовах заборони на перевантаження автотранспорту, нестачу вагонів і непередбачуваності роботи залізниці.

Логістика внутрішнім водним транспортом ефективніше, але вимагає великих витрат часу і має сезонні обмеження.

Уздовж річки Дніпро розташовані 13 вантажних терміналів і 10 річкових портів, а її пропускна здатність досягає 70 млн. т на рік.

За всіма іншими порівняльними характеристиками річкове транспортування вантажів також має перевагу перед наземними видами транспорту, поступаючись їм тільки в термінах доставки. Наприклад, тривалість водного маршруту Очаків – Кременчук – Очаків займає 10 діб, а доставка вантажу з Кременчука в Миколаїв залізницею – лише 48 годин.

Річковий транспорт на відміну від наземного має виражену сезонність. Так, у середньому Дніпро замерзає на два-три місяці в році. Винятком став 2015 р.: зима була нетипово теплою і тривала всього 46 діб. Завдяки такому потеплінню кількість рейсів у період навігації збільшується. У міжнавігаційний період з'являється необхідність використання криголамів, що тягне за собою додаткові витрати. Крім того, гирло Дніпра знаходиться в 100 км від глибоководних портів, а це змушує використовувати рейдові баржі.

В Україні на відміну від європейських країн річкові перевезення є коштовним видом транспорту. Це пов'язано з тим, що в загальну вартість перевезень, окрім прямих матеріальних та експлуатаційних витрат, входить ціла низка обов'язкових



Рис. 2. Ефективність перевезення різними транспортними засобами.

платежів і зборів: за розведення мостів, шлюзування, лоцманське проведення, а ще каналний збір, корабельний і портові збори, плата за водокористування, різні одноразові дозволи. У результаті транспортування річковим транспортом обходиться дорожче, ніж перевезення залізницею або автотранспортом. За таких умов рентабельно перевозити переважно навалювальний вантаж: металобрухт, руду, пісок та іншу сировину.

В Європі під час перевезення товарів водним транспортом судовласники не платять у бюджет, а буксирний флот не обкладається акцизом. Там давно зрозуміли, що тільки розвиваючи річковий транспорт, можна зняти навантаження з автомагістралей і тим самим заощадити на ремонті доріг. Тому тоді як річковим транспортом в Україні перевозиться лише 0,5% від загального обсягу внутрішніх вантажних перевезень, у Болгарії цей показник становить 16,3%, а в Німеччині – 12,3%.

Розробляючи комплексну програму дій щодо вирішення пріоритетних для підприємства завдань, визначаючи його місію та головну мету, стратегія формулює цілі та способи досягнення цих завдань так, щоб указати підприємству певний напрям розвитку. За своїм змістом стратегія є довгостроковим плановим документом, результатом стратегічного планування. Для розроблення та здійснення стратегії велике значення має аналіз ринкових чинників, які через свою постійну й високу мінливість можуть безпосередньо вплинути на успіх або крах підприємства [7; 8].

Стратегії розвитку підприємства визначено як системний процес, який дає змогу на засадах стратегічного мислення як домінуючої логіки проаналізувати суть умов, в яких працює галузь; визначити

місію, цілі і завдання підприємства, розробити головні напрями та заходи збалансованості його розвитку в умовах динамічної зміни зовнішнього середовища за максимального використання всіх наявних ресурсів підприємства.

Для того щоб максимально ефективно розкрити всю проблематику і використовувати всі конкурентні переваги річкового транспорту та відповідно збільшити обсяги перевезень зерна річкою, необхідно передусім мати чіткий план дій і визначити на державному рівні конкретні стратегічні цілі і завдання в короткостроковій і середньостроковій перспективах.

Ефективне функціонування внутрішніх водних шляхів України повинно бути засноване на взаємовигідній співпраці між державою і різними інвесторами, що сприятиме досягненню синергетичного ефекту. Основні завдання, які потрібно вирішувати в першу чергу – це недолік як вітчизняного, так і іноземного флоту, необхідність проведення реконструкції водних шляхів, перегляд і спрощення всіх зборів, зміна законодавчої бази та фінансування в галузь річкового транспорту.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, Україна має значний потенціал для організації логістичних схем перевезення вантажів за участю річкового транспорту на декількох напрямках. Наявність хоча й дещо застарілої, потужної інфраструктурної бази, зручне географічне розташування та наявність вантажопотоків, що потенційно можуть бути перевезені по внутрішніх водних шляхах, створюють передумови для відновлення та розвитку цього транспортного напрямку.

Проте наявне тарифне навантаження та напівмонополярна державна політика не лише не спри-

яють, а й значно уповільнюють розвиток річкового транспорту та зменшують його конкурентоздатність порівняно із залізничним та автомобільним. Необґрунтовано високі рівні зборів, їх кількість та обов'язковість деяких із них (лоцманський) не дають можливості розширення діяльності наявних перевізників та роблять недоцільною появу нових. Тоді як у країнах Європейського Союзу взято курс на всебічне сприяння розвитку та посиленню використання внутрішніх водних шляхів, в Україні гальмуються навіть базові реформи, немає взаєморозуміння та діалогу бізнесу та влади. Це відбувається в той час, як незадоволені наявним станом логістики перевізники різних видів продукції (передусім зернових) шукають можливість для впровадження альтернативних схем транспортування і все більше звертають увагу на внутрішній водний транспорт.

За наявності державного сприяння та залучення відповідних інвестицій внутрішні водні шляхи можуть стати гарною альтернативою наявним транспортним схемам, що сприятиме розвитку конкуренції на транспортному ринку, підвищенню рівня транспортного забезпечення відправників та диверсифікації ризиків на етапі транспортування.

Пріоритетними напрямками щодо розвитку річкового транспорту в Україні мають бути: розроблення науково обґрунтованої стратегії розвитку річкового транспорту в Україні та прийняття базового законодавства з питань судноплавства на внутрішніх водних шляхах; забезпечення безпечної експлуатації внутрішніх водних шляхів та судноплавних шлюзів України, зокрема відновлення експлуатаційної надійності судноплавних гідротехнічних споруд та забезпечення гарантованих габаритів суднових ходів на всій протяжності водних шляхів. Невід'ємним складником використання річкового транспортного потенціалу України має стати розширення мережі мультимодальних перевезень суднами типу «ріка – море» та будівництво

національного річкового флоту із залученням вітчизняних виробничих потужностей. Робота за цими напрямками дасть змогу підвищити конкурентоспроможність внутрішнього водного транспорту та національної транспортної системи України у цілому, а також виконати зобов'язання, що містить Угода про асоціацію України та ЄС.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розвиток річкового транспорту у контексті реалізації євроінтеграційних планів України. URL: <http://www.niss.gov.ua/articles/1763/>.
2. GEFCO, global and international logistics, industrial logistics. URL: <https://ua.gefco.net/uk>.
3. Річковий стратег: навіщо «Нібулон» буде елеватори біля Дніпра та Південного Бугу? URL: <https://mind.ua/publications/20174737-richkovij-strateg-navishcho-nibulon-budue-elevatori-bilya-dnipra-ta-pivdenного-bugu>.
4. Відродження судноплавства на Дніпрі – проблемні питання на внутрішніх водних шляхах України. URL: <http://www.ukragrocom.com/index.php/ua/news/view/281>.
5. Про затвердження Порядку видачі одноразових тимчасових дозволів на захід до річкових портів України суднам під прапорами держав, з якими не укладено міжнародних договорів про судноплавство на внутрішніх водних шляхах: Наказ Міністерства інфраструктури України. Остання редакція від 03.05.2017. URL: <https://docs.dtkr.ua/doc/1202.3780.0>.
6. Проти течії: що заважає зробити Дніпро судноплавним. URL: <https://mind.ua/publications/20175570-proti-techii-shcho-zavazhae-zrobiti-dnipro-sudnoplavnim>.
7. Проект закону про внутрішній водний транспорт від 04.08.2015. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=56230.
8. Ринок вантажних річкових перевезень має потенціал до трикратного зростання до 2020 р. URL: <http://brdo.com.ua/top/rynok-vantazhnyh-richkovyh-perevezen-maye-potentsial-trykratного-zrostannya-2020-r/>.

ЦИКЛІЧНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ І СТРУКТУРНІ ЗМІНИ В ЕКОНОМІЦІ

ECONOMIC DEVELOPMENT CYCLING AND ECONOMIC STRUCTURAL CHANGES

У статті досліджено взаємозв'язок між циклічним характером розвитку і структурними змінами, що мають місце в сучасній економіці. На підставі аналізу класичних і неокласичних інтерпретацій циклічності економічної динаміки зроблено спробу визначити послідовність структурних змін, яка є характерною для різних типів економічних циклів: Кітччина, Жюгляра, Кузнеця, Кондратьєва.

Ключові слова: економічний розвиток, циклічність, структурні зміни, цикл Кітччина, цикл Жюгляра, цикл Кузнеця, цикл Кондратьєва.

В статье исследована взаимосвязь между циклическим характером развития и структурными изменениями, имеющими место в современной экономике. На основании анализа классических и неоклассических интерпретаций цикличности экономической динамики предпринята попытка опре-

делить последовательность структурных изменений для различных типов экономических циклов: Китчина, Жюгляра, Кузнеца, Кондратьева.

Ключевые слова: экономическое развитие, цикличность, структурные изменения, цикл Китчина, цикл Жюгляра, цикл Кузнеца, цикл Кондратьева.

The article investigates the relationship between the cyclical nature of economic development and the structural changes taking place in the modern economy. Based on the analysis of classical and neoclassical interpretations of the cyclicity of economic dynamics, we made an attempt to determine the sequence (chains) of structural changes that are characteristic of different types of economic cycles.

Key words: economic development, cyclicity, structural changes, Kitchin cycle, Juglar cycle, Kuznets swing, Kondratiev wave.

УДК 338.12:330.1

Пелех О.Б.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний
університет

Постановка проблеми. Детермінантою нинішнього часу є швидкі перетворення всіх аспектів соціально-економічного життя, «зумовлені як фундаментальними технологічними інноваціями, так і колосальними соціокультурними зрушеннями глобального масштабу» [1, с. 3]. Глобалізація, будучи тісно пов'язаною з науково-технічним і технологічним розвитком, розширенням міжнародної кооперації й міжнародного поділу праці, ускладненням міжнародних і міждержавних взаємозв'язків, об'єктивно призводить до постійних економічних змін і розвитку, вдосконалення й появи нових продуктів, методів виробництва, якісно нових систем і способів управління і т. д. Водночас глобалізація супроводжується низкою чинників і проблем, що викликають порушення рівноваги й диспропорції різної природи, які можуть із певною періодичністю повторюватися і призводити до появи циклічних коливань економічної активності. Отже, поєднання тенденцій економічного зростання/спадання із циклічно повторюваними періодами тимчасових спадань і зростань формує реальну динаміку змін сучасних економічних систем. За таких умов проблематика дослідження економічної динаміки набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика трансформаційних процесів в економіці була предметом вивчення таких зарубіжних дослідників, як: Ф. Кене, К. Маркс, Дж.Б. Кларк, В. Парето, Р. Харрод, Е. Домар, Р. Солоу, В. Льюїс, Р. Стоун, Ж. Форрестьє, А. Тоффлер, П. Друкер, Д. Кендрик, Дж. Стігліц, Я. Тінберген, Ф. Хайск та ін. Серед українських дослідників питаннями аналізу структурних

змін в економіці займалися: Т. Артьомова, С. Біла, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Главацька, Н. Гражевська, А. Гриценко, С. Єрохін, В. Коломойцев, Ю. Макогон, Т. Орехова, Ю. Павленко, Ю. Пахомов, І. Пузанова, В. Сіденко, М. Скрипниченко, А. Філіпенко, Л. Шинкарук, О. Шниркова, С. Якубовський.

Окремим предметом численних наукових дискусій є питання циклічності економічного розвитку в умовах світових глобалізаційних змін. Загально-теоретичні та методологічні аспекти економічного розвитку, характер і динаміку економічного розвитку, структурні зміни, що супроводжують його, висвітлено в працях В. Волчека, В. Маєвського, Р. Нельсона, Р. Нурєєва, В. Тарасевича, С. Глазьева, М. Калецького, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, Й. Шумпетера, Ю. Яковця.

Ці та інші аспекти економічної динаміки й далі перебувають у полі зору зарубіжних і вітчизняних дослідників. Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових розвідок, нинішній рівень дослідженості є недостатнім. До питань, які потребують подальшого розроблення, належить вивчення причин, наслідків, складників економічного розвитку і його циклічності зокрема. Наше дослідження стосується цієї проблематики.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження цілком конкретного її аспекту – взаємозв'язку між циклічним характером розвитку економіки і структурними змінами, що мають місце в сучасній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі є чимало трактувань поняття «розвиток». У тлумачному словнику він визначається як «процес, унаслідок якого відбувається

зміна якості чого-небудь, перехід від одного якісного стану до іншого, вищого» [2, с. 1235].

Вперше про економічний розвиток систем заговорили меркантилісти та фізіократ Ф. Кене. Д. Рікардо розробив теорію економічного розвитку, а К. Маркс у своєму «Капіталі» намагався дослідити сутність економічного розвитку, запропонувавши економічний закон руху суспільства.

Вагомий внесок у становлення теорії економічного розвитку зробив Й. Шумпетер [3]. Його концепція включає п'ять підходів до розуміння цього поняття: 1) створення нового товару, з яким споживачі ще не знайомі, або надання нової якісної характеристики наявному товару; 2) створення нового методу виробництва, який ще не випробовувався в даній сфері виробництва і який не обов'язково ґрунтується на новому науковому відкритті, а може бути представлений лише новою формою товару; 3) відкриття нового ринку, на якому досліджувана промисловість ще не функціонувала; 4) знаходження нового джерела чинників виробництва незалежно від того, чи було воно раніше, чи є новоствореним; 5) створення нової організації галузі, наприклад досягнення монополії або ліквідація монопольної позиції.

Американський економіст М. Шніцер акцентує на тому, що «економічний розвиток – це не тільки збільшення реального обсягу виробництва, а й урізноманітнення різновидів продукції, якщо порівняти з тими, які випускалися раніше» [4, с. 322]. С. Мочерний із позиції політекономії визначає економічний розвиток як незворотні, закономірні зміни технологічного способу виробництва (спосіб виробництва, що базується на техніко-економічному поєднанні речових і особистісних чинників виробництва, комплексі техніко-технологічних відносин між речовими елементами продуктивних сил у системі техніко-економічних відносин) [5, с. 623].

Загалом сучасна наука трактує економічний розвиток як процес переходу від одного етапу економічного розвитку до іншого, коли на новому етапі, крім старих груп товарів і послуг, виробляються ще й абсолютно нові, використовуються більш нові технології або способи організації виробництва.

Однією з особливостей функціонування ринкової економіки є циклічність її розвитку. Тобто розвиток економіки являє собою процес, який розгортається в часі, а основні тенденції розвитку формуються під впливом циклічності.

Згідно з теорією самоорганізації, розвиток системи розуміється як послідовність тривалих періодів, які відповідають її стабільному стану та перериваються короткими періодами хаотичної поведінки (біфуркаціями), після чого відбувається перехід до наступного стійкого стану [6, с. 71]. Тобто в економічній системі поєднуються два протилежних

процеси [7, с. 287]: з одного боку – упорядкування, яке виникає, наприклад, завдяки організації господарських процесів, з іншого – зростання ентропії. «Генерування енергії економічного руху залежить від вибору часових структур організацій господарського життя людей, від своєчасності й комплексності розроблення й реалізації програм інституційно-технологічних змін» [8, с. 408].

Циклічність виражається в регулярному повторенні коливань ділової активності, коли зростання виробництва змінюється падінням, а підвищення ділової активності – зниженням. Циклічність також характеризується періодичним зростанням і спадом ринкової кон'юнктури. Періоди підвищення економічної активності переважно характеризуються екстенсивним розвитком, а періоди зниження активності – інтенсивним [9, с. 46].

Складовою частиною поняття «циклічність» є цикл. У тлумачному словнику цикл подається як сукупність взаємопов'язаних явищ, процесів, робіт, яка утворює закінчене коло дій протягом певного проміжку часу [2, с. 1583]. Використовуючи це поняття, можна говорити про те, що процес соціального й економічного розвитку здійснюється у визначеному ритмі, що періодично повторюється, із циклічними перетвореннями на якісно новому рівні. «Сутність економічного розвитку полягає саме в стрибкоподібних переходах від одного стаціонарного стану до іншого на якісно іншому рівні. Кожен цикл має загальні риси та параметри, але водночас він неповторюваний, своєрідний, у ньому закладений попередній досвід» [10, с. 5].

З іншого боку, сучасні економісти розглядають економічний розвиток із погляду процесного підходу, який виділяє етапи соціально-економічного розвитку зі змінами, зокрема структурними, які спричиняють швидкі або не надто швидкі модифікації економічного організму, яким є економіка держави. Такий підхід, зокрема, представляє Сучасна економічна енциклопедія [11]: «Економічний розвиток – це незворотні, скеровані та закономірні зміни економічної системи суспільства. Внаслідок економічного розвитку зростає диференціація складу елементів, що утворюють економічну систему, ускладнюється структура та підвищується рівень самоорганізації, з'являються нові види економічної діяльності, зростають її продуктивність, рівень доходів і задоволення суспільних потреб у матеріальних і нематеріальних благах і загалом якість життя та рівень розвитку людей. Економічний розвиток пов'язаний з істотними змінами в структурі виробничих сил, технологічному базисі суспільства, суспільно-економічних відносин, інститутів». Із цього визначення випливає, що неможливо ґрунтовно досліджувати економічний розвиток, не беручи до уваги різного роду структурні зміни.

Класифікації змін уже нами розглядалися [12–14]. Будь-яка економічна система піддається

змінам, які пов'язані з внутрішніми причинами та зовнішніми впливами. Ці зміни можуть стосуватися властивостей і характеристик її елементів і сукупностей елементів, з одного боку, а також взаємодій між ними – з іншого. Завдяки змінам система адаптується до впливів зовнішнього середовища та змін усередині самої системи. Зміни можуть бути як незначними, так і істотними. До останніх належать зміни структурні. Вони є складною системою кардинальних змін внутрішніх взаємозв'язків елементів економічної системи, закономірностей їхнього розвитку, пропорцій між ними, що відбуваються під впливом трьох груп чинників: соціально-економічних, науково-технологічних та інституційних. Нагромадження структурних змін викликають структурні зрушення, а отже, забезпечують структурні трансформації. Під структурними зрушеннями пропонується розуміти істотні кількісні та якісні зміни взаємозв'язків між елементами економічної системи, які є наслідком сукупності попередніх незворотних структурних змін, що відбувалися протягом певного часу під впливом різних економічних і неекономічних чинників і проявляються у формі зміни розміщення елементів, пропорцій між елементами та характеристик економічної системи. Структурна трансформація являє собою істотні зміни структури економічної системи, які є наслідком нагромадження структурних змін/зрушень, що за час здійснення трансформації призводять до значних якісних модифікацій наявних і появи нових інтегральних властивостей, рис, характеристик економічної системи.

З огляду на циклічність економічного розвитку і зв'язок економічного розвитку зі змінами, чимало дослідників убачають тісну взаємозалежність між циклічністю і структурними змінами. Зокрема, часто структурні зміни розглядають як наслідок циклічної динаміки. Свого часу М. Кондратьєв [15] зазначав, що істотні зміни в структурі економіки спостерігаються у «верхніх» і «нижніх» точках довгих хвиль, а кожна наступна фаза циклу є кумуляцією змін, що відбулися на попередній фазі. Його ідеї підтримуються сучасними дослідниками. С. Любимцева відзначає тісний зв'язок між характером структурних змін і циклами Кондратьєва на макрорівні [16]. А. Фоміна [17] залучає до пояснення механізмів довгих циклів структурні зміни разом із такими чинниками, як технологічний прогрес, фізичний капітал, людський капітал, інвестиції, торговельна інтеграція економік різних країн, уважаючи структурні зміни економічним способом подолання економічних криз. М. Калужський зауважує: «...розвиток ринкової економіки не випадково має хвилеподібний характер, будучи наслідком поступового накопичення дисбалансів» [18, с. 17]. Подібних прикладів можна навести чимало.

На підставі аналізу класичних і неокласичних інтерпретацій циклічності економічної динаміки

нами зроблена спроба визначити послідовність (ланцюжки) структурних змін, які є характерними для різних типів економічних циклів.

Ще в середині ХХ ст. Й. Шумпетер залежно від причин криз і періодів тривалості запропонував виділяти чотири типи економічних циклів:

- короткострокові цикли Кітчина (період – 3–4 роки);
- середньострокові цикли Жюгляра (період – 6–13 років);
- ритми Кузнеця (період – 15–20 років);
- довгі хвилі Кондратьєва (період – 50–60 років).

Цикли Кітчина (інші назви – цикли запасів, фінансові цикли) – це найкоротші цикли. В їх основі лежать зміни в оборотних коштах і товарно-матеріальних запасах. Сучасна економічна теорія зазвичай пов'язує механізм генерування циклів Кітчина з часовими лагами передачі інформації, пов'язаними з процесом прийняття рішень комерційними фірмами. Через затримки прийняття рішень для поліпшення кон'юнктури ринку бізнес безпідставно продовжує нарощувати обсяги виробництва, а це призводить до перенасичення ринку, повного використання трудових ресурсів і капіталу. Як наслідок, через деякий час ринок стає затовареним: товари накопичуються на складах, а попит і ціни падають. Виникає потреба зменшити виробництво, але й тут знову процес прийняття та реалізації рішення потребує часу. Крім того, є часовий лаг між моментом початку зниження рівня завантаження виробничих потужностей і «розсмоктуванням» надлишкових запасів товарів на складах. Указані часові лаги генерують цикли Кітчина [19]. Як бачимо, в основі циклу Кітчина лежить техніко-економічний механізм – перевиробництво й недовиробництво товарних запасів. Як правило, цикли Кітчина є характерними для рівня підприємств або галузей.

Якщо розглянути зміни, що мають місце протягом одного циклу Кітчина, то їх, як правило, можна охарактеризувати як незначні або неструктурні. Водночас вимальовується такий ланцюжок змін: на початковому етапі відбуваються зміни попиту на товари, які виробляються, що тягне за собою зміни запасів товарно-матеріальних цінностей; далі накопичення товарів на складах змушує змінити обсяги виробництва з одночасними змінами цін на товари; на останньому кроці відбуваються зміни в доходах і зайнятості населення. У наступному циклі описаний ланцюжок змін повторюється.

На Заході середньострокові цикли називають *циклами Жюгляра* (інші назви – бізнес-цикли, промислові цикли, середні цикли). Цикл Жюгляра пов'язаний з оновленням основного капіталу та інвестиціями. Основною причиною циклів є зростання цін. Водночас уважають, що цикли Жюгляра є результатом: порушень вкладень капіталу в

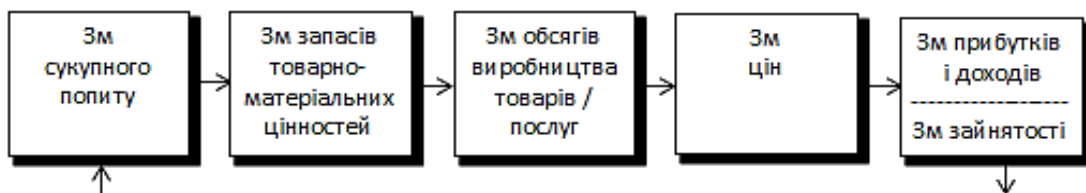
активні елементи основного капіталу – засоби та знаряддя праці; переливів капіталу з однієї галузі в іншу; впливу міжгалузевої конкуренції; впливу формування ціни виробництва в довгостроковому періоді; змін грошово-кредитних чинників. Цикли Жюгляра відбуваються на світовому, національному та галузевому рівнях.

На відміну від короткострокових циклів Кітчичина цикли Жюгляра пов'язують зі структурними змінами в економіці відповідного рівня. Цикл Жюгляра починається зі структурних змін на рівні фінансово-кредитної системи і проявляється у вигляді змін розміру позик. Так само ці зміни викликають структурні зміни інвестицій, а ті спричиняють істотне оновлення основного капіталу

(відбуваються структурні зміни в основному капіталі). Далі відбуваються структурні зміни в обсягах виробництва товарів і послуг, а також структурні зміни цін. Із часом мають місце структурні зміни сукупного попиту і пропозицій, а також структурні зміни в зайнятості населення.

Середньострокові *цикли Кузнеця* (інші назви – будівельні цикли, відтворювальні цикли, демографічні цикли) початково пов'язували з нерівномірністю попиту в будівництві, зміною покоління житлових будинків і виробничих споруд, а також із демографічними процесами, зокрема припливом мігрантів. Однак сьогодні їх пояснюють циклічністю оновлення технологій і загальними інфраструктурними змінами [18, с. 16–17].

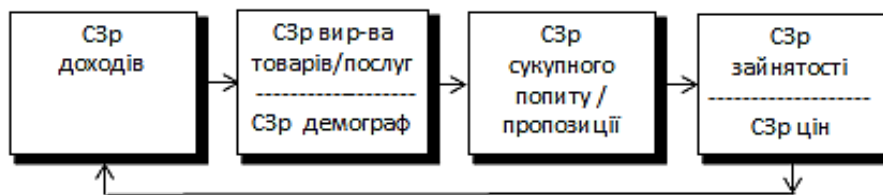
Цикл Кітчичина



Цикл Жюгляра



Цикл Кузнеця



Цикл Кондратьєва



Позначення:
 Зм – зміни
 СЗм – структурні зміни
 СЗр – структурні зрушення
 Т – структурні трансформації

Рис. 1. Зміни, зрушення і трансформації в рамках економічних циклів

Джерело: розроблено автором

Свого часу С. Кузнець довів, що показники національного доходу, споживчих витрат, валових інвестицій в устаткування виробничого призначення, а також у будівлі і споруди демонструють взаємопов'язані двадцятирічні коливання. Водночас у будівництві ці коливання мають найбільшу відносну амплітуду [9, с. 298].

Цикли Кузнеця на відміну від попередніх пов'язані з іншим видом змін – структурними зрушеннями. На початку циклу відбуваються структурні зрушення в доходах. Далі вони тягнуть за собою одночасні зрушення в обсягах виробництва та демографічні зрушення. Отже, відбуваються структурні зрушення в сукупному попиті та пропозиції, а остаточно – структурні зрушення зайнятості населення та цін.

Цикли, або хвилі, Кондратьєва (інакше – технологічні цикли) – це періодичні цикли сучасної світової економіки тривалістю 50 років із можливими відхиленнями в 10 років. Імпульсом для початку циклу є радикальні зміни в технологічній базі суспільного виробництва, його структурна перебудова. Тобто цикли Кондратьєва пов'язані з технологічними відкриттями або важливими технічними нововведеннями та їх упровадженням.

Цикли Кондратьєва пов'язані зі значними змінами – структурними зрушеннями і трансформаціями. Початком циклу є структурні зрушення та трансформації в технологіях. Істотні технологічні зміни викликають структурні зміни в інвестиціях. Потреба в інвестиціях спричиняє структурні зрушення в кредитно-фінансовій системі. У кінцевому підсумку все це призводить до структурних зрушень і трансформацій у виробництві товарів і послуг.

Сказане схематично представлено на рис. 1.

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток економіки являє собою циклічний процес, який розгортається у часі, його основні тенденції формуються під впливом циклічності. Циклічність виражається в регулярному повторенні коливань ділової активності, коли зростання виробництва змінюється падінням, а підвищення ділової активності – зниженням. Циклічність характеризується періодичним зростанням і спадом ринкової кон'юнктури. Водночас економічний розвиток пов'язаний з істотними змінами в структурі виробничих сил, технологічному базисі суспільства, суспільно-економічних відносин та його інститутів.

Доведено, що між циклічним характером розвитку економіки і структурними змінами, що мають місце в сучасній економіці, є тісний взаємозв'язок. На підставі аналізу теоретичних інтерпретацій циклічності економічної динаміки зроблено спробу визначити послідовності структурних змін, які є характерними для найбільш відомих типів економічних циклів: Кітчина, Жюгляра, Кузнеця, Кондратьєва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шинкарук Л.В., Бевз І.А. та ін. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток. К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2015. 304 с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. К.; Ірпінь: Перун, 2005. 1728 с.
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 401 с.
4. Шніцер М. Порівняння економічних систем. К.: Основи, 1997. 519 с.
5. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2002. 952 с.
6. Шкодін І.В. Сучасні тенденції самоорганізації світової економічної системи. Економіка України. 2012. № 9. С. 70–77.
7. Ягельська К.Ю. Управління часом та економічними циклами в складі моделі випереджаючого національного економічного розвитку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 5 (1). С. 287–290.
8. Бирюков В.В. Время как экономическое пространство развития хозяйственной системы: дис. ... докт. экон. наук: 08.00.01. Санкт-Петербург, 2000. 450 с.
9. Цветков В.А. Циклы и кризисы: теоретико-методологический аспект. М.; СПб.: Нестор-История, 2013. 504 с.
10. Шкодін І.В., Юрків Н.Я. Циклічний розвиток світової економіки в умовах фінансової невизначеності. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2011. Т. 1. № 10. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/29293/26287>.
11. Енциклопедія сучасної України / Інститут енциклопедичних досліджень НАН України. URL: http://esu.com.ua/search_articles.php?id=18796.
12. Пелех О.Б. Структурні зрушення і трансформації як процеси й результати структурних змін в економіці. Бізнес Інформ. 2018. № 3.
13. Пелех О.Б. Сутність і роль структурних змін в умовах економіки, що трансформується. Вісник Одеського національного університету. Економіка. 2017. Т. 22. Вип. 10 (63). С. 45-48.
14. Пелех О.Б. Чинники зміни структури сучасної економіки. Бізнес Інформ. 2018. № 1(477). С. 28–34.
15. Кондратьєв Н.Д. Большие циклы экономической конъюнктуры: Доклад. Проблемы экономической динамики. М.: Экономика, 1989. С. 172–226.
16. Любимцева С.В. Трансформация экономических систем. М.: Экономист, 2004. 443 с.
17. Фомина А.В. Циклы Кондратьева в экономике России: монография. М.: Международный фонд Н.Д. Кондратьева, 2005. 146 с.
18. Калужский М.Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка; ОмГТУ. М.: Экономика, 2014. 328 с.
19. Korotayev A.V., Tsirel S.V. Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis. Structure and Dynamics. 2010. Vol. 4 (1). 57 p. URL: <https://escholarship.org/uc/item/9jv108xp>.

ПІДХІД ДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
НА ОСНОВІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУAPPROACH TO ENSURING ECONOMIC SECURITY
BASED ON INTELLECTUAL POTENTIAL

У статті розглянуто формування методичної та інформаційної бази для забезпечення економічної безпеки національного потенціалу. Досліджено змістовні компоненти інтелектуального потенціалу та їхнє місце в процесі його оцінювання. Обґрунтовано використання розробленого підходу до забезпечення економічної безпеки національної економіки на основі інтелектуального потенціалу.

Ключові слова: економічна безпека, інтелектуальний потенціал, методична база, оцінювання, забезпечення, національна економіка.

В статье рассмотрено формирование методической и информационной базы обеспечения экономической безопасности национальной экономики на основе интеллектуального потенциала. Изучены содержательные компоненты интеллектуаль-

ного потенциала и их место в процессе его оценивания. Обосновано использование разработанного подхода к обеспечению экономической безопасности на основе интеллектуального потенциала.

Ключевые слова: экономическая безопасность, интеллектуальный потенциал, методическая база, оценивание, обеспечение, национальная экономика.

The article discusses the formation of a methodical and information base for ensuring the economic security of the national economy on the basis of intellectual potential. The content components of the intellectual potential and their place in the process of its evaluation were studied. The use of the developed campaign to ensure economic security based on intellectual potential is justified.

Key words: economic security, intellectual potential, methodological base, evaluation, provision, national economy.

УДК 330.1:338.242

Сидоров О.А.

здобувач кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Постановка проблеми. Однією з передумов інтенсифікації розвитку національної економіки є формування і використання інтелектуального потенціалу для забезпечення економічної безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням теоретико-методологічних положень і прикладних проблем забезпечення економічної безпеки держави в стратегічному вимірі, у тому числі науково-технологічної та інвестиційно-інноваційної компонент, присвячено праці Л. Абалкіна, І. Бабець, З. Варналія, Т. Васильціва, О. Власюка, В. Засанського, В. Криворотова, О. Ляшенко, О. Макарова, В. Мартинюка, А. Мокія, С. Мосова, В. Пірумова, Б. Пшика, В. Сенчагова, А. Сухорукова, Р. Тринька, М. Флейчук, В. Франчука, О. Чернеги [1; 4; 5; 8].

У формування наукових уявлень про інтелектуальний потенціал вагомий внесок зробили Дж. Грейсон, П. Друкер, М. Портер, Й. Шумптер, Б. Твісс, Х. Хекхаузен, Т. Шульц, Г. Беккер, Л. Едвінсон, М. Мелоун, Ч. Хансен, В. Іноземцев та інші зарубіжні вчені [6; 9]. Серед українських дослідників аспекти формування, розвитку і використання в економіці інтелектуального складника соціально-трудоного потенціалу суспільства з різним ступенем глибини вивчали С. Бандур, І. Бережна, Н. Гавкалова, В. Геєць, О. Грішнова, А. Колот, І. Каленюк, Л. Лісогор, В. Новіков, В. Онікієнко, І. Петрова, Н. Романюк, Л. Федулова, Л. Шаульська та ін. [2; 11]. Беручи до уваги вагомий науковий доробок вітчизняних і зарубіжних учених щодо напряму дослідження, сьогодні

актуальності набуває вивчення інтелектуального потенціалу як фактору забезпечення економічної безпеки.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення методичного підходу до забезпечення економічної безпеки національної економіки на основі інтелектуального потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основні аспекти, що потребують розгляду для забезпечення економічної безпеки на основі інтелектуального потенціалу, включають: комплексність проблем і необхідність їх вивчення в єдності окремих складників економічної безпеки; складність розв'язуваних проблем та об'єктів; зростання кількості зв'язків між об'єктами; пристосування до динамічності ситуацій, що змінюються; дефіцитність інтелектуальних ресурсів тощо.

Все перелічене вище ускладнює вирішення окресленої проблеми і потребує розроблення підходу до забезпечення економічної безпеки національної економіки на основі інтелектуального потенціалу (рис. 1).

Підхід до забезпечення економічної безпеки представлено певною послідовністю, що складається із сукупності етапів, першим з яких є етап підготовки. Цей етап включає формування методичної та інформаційної бази для забезпечення економічної безпеки національної економіки на основі інтелектуального потенціалу.

Методична база має включати методичний підхід до оцінки економічної безпеки та діагностування стану національної економіки, методичний підхід до оцінки інтелектуального потенціалу як

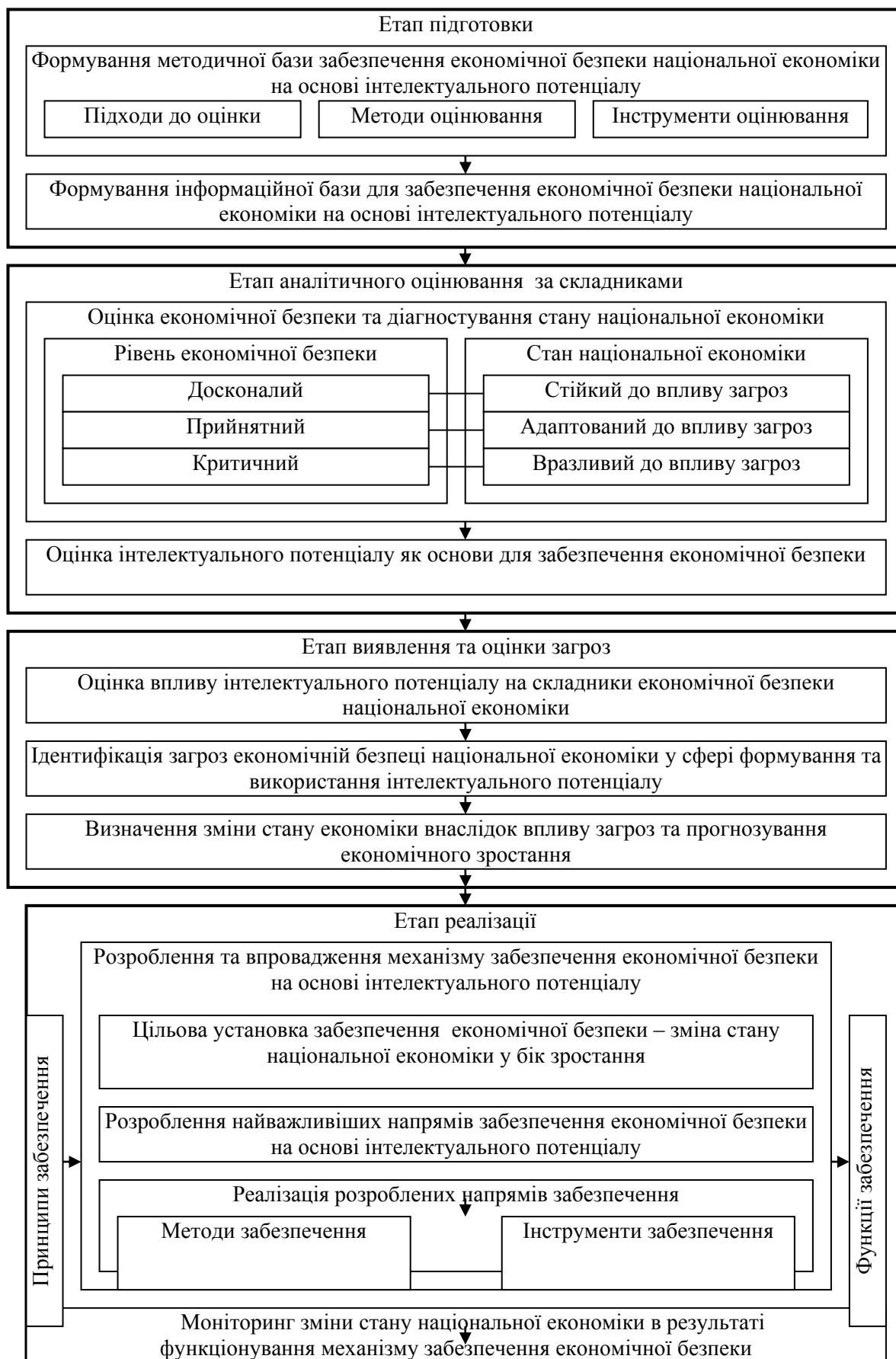


Рис. 1. Підхід до забезпечення економічної безпеки національної економіки на основі інтелектуального потенціалу

основи для забезпечення економічної безпеки та пов'язані з цими підходами методи оцінювання та інструменти.

Формування інформаційної бази передбачає збір інформації, що характеризує складники економічної безпеки, стан економіки та інтелектуальний потенціал національної економіки. При цьому інформація повинна бути точною, своєчасною, достатньою, достовірною, релевантною тощо.

Наступним є етап аналітичного оцінювання, який включає оцінку економічної безпеки та діагностування стану національної економіки, що передбачає проведення оцінювання складників економічної безпеки, а також інтелектуального потенціалу як основи для її забезпечення.

Зважаючи на суттєві розбіжності думок науковців, вважаємо за доцільне базуватися на переліку складників економічної безпеки, що є закріпленим законодавчо в «Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України», затверджених Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29 жовтня 2013 р. [7].

Саме ці складники пропонується оцінювати для визначення комплексного показника економічної безпеки національної економіки.

На основі результатів оцінювання економічної безпеки визначаються рівень економічної безпеки та стан національної економіки, що відповідає кожному рівню:

– досконалому рівню економічної безпеки відповідає стан національної економіки, що є стійким до впливу загроз;

– прийнятному рівню економічної безпеки відповідає стан національної економіки, що є адаптованим до впливу загроз;

– критичному рівню економічної безпеки відповідає стан національної економіки, що є вразливим до впливу загроз.

Після оцінювання економічної безпеки має здійснюватися оцінка інтелектуального потенціалу. У ході оцінки виникає необхідність урахувати різні компоненти, що формують сутність інтелектуального потенціалу. Місце змістовних компонентів інтелектуального потенціалу в процесі його оцінювання наведено на рис. 2.

У ході попереднього дослідження було запропоновано використовувати комплексний підхід до розуміння сутності інтелектуального потенціалу, побудований на основі поєднання ресурсного, функціонального та результативного підходів. Візуалізація комплексного підходу до визначення сутності інтелектуального потенціалу наведена на рис. 2.

Як бачимо з рис. 2, ресурсний компонент передбачає розгляд інтелектуального потенціалу як сукупності інтелектуальних ресурсів, що генеруються освітою, наукою, культурою. Саме ці три сфери здатні генерувати інтелектуальні ресурси, які в подальшому можуть сформувані інтелектуальний потенціал.



Рис. 2. Змістовні компоненти інтелектуального потенціалу згідно з комплексним підходом

(складено автором)

Функціональний компонент передбачає розгляд інтелектуального потенціалу як можливості виконувати певні функції, основними з яких, на нашу думку, є:

– аналітико-пізнавальна – здатність засвоювати та актуалізувати нові знання, адекватно оцінювати ситуацію, у т. ч. із застосуванням аналітичних методів;

– раціоналізаторська – здатність до генерування нових ідей, дедуктивного та індуктивного виведення, розроблення, впровадження та поширення (дифузії) інновацій;

– креативна – здатність до творчого реагування на необхідність нових підходів до подолання перешкоди та обґрунтованого прийняття нестандартних рішень.

Результативний компонент передбачає розгляд інтелектуального потенціалу як здатності отримувати певні результати, що відповідають поставленим цілям.

Якщо розглядати сутність змістовних компонентів визначення інтелектуального потенціалу через призму його місця в забезпеченні економічної безпеки національної економіки, то вони потребують певної конкретизації.

Так, інтелектуальний потенціал, створений на основі генерованих освітою, наукою та культурою інтелектуальних ресурсів, може використовуватися у процесі функціонування національної економіки та забезпечення її економічної безпеки (рис. 3).

Виходячи із взаємозв'язків, наведених на рис. 3, можна дійти висновку, що ресурсний компонент є окремим складником оцінювання інтелектуального потенціалу, адже завдяки акумулюванню інтелектуальних ресурсів формується інтелектуальний потенціал, який у процесі використання може виконувати низку функцій.

Щодо функціонального компоненту, то він знаходить свій прояв у процесі використання інтелек-

туального потенціалу, виконуючи аналітико-пізнавальну, раціоналізаторську та креативну функції, що створює умови для досягнення поставленої мети. З огляду на те, що функціональний компонент знаходить свій прояв через результативний компонент, він є частиною функціонально-результативного складника оцінювання інтелектуального потенціалу.

Таким чином, у процесі оцінки інтелектуального потенціалу варто виокремити ресурсний складник оцінки (включає оцінювання умов формування інтелектуального потенціалу), а також функціонально-результативний складник оцінки (включає оцінювання результатів використання інтелектуального потенціалу, отриманих завдяки виконанню ним притаманних йому функцій).

Оцінювання за ресурсним та функціонально-результативним складниками є основою для комплексної оцінки інтелектуального потенціалу, яка стає підґрунтям для наступного етапу – етапу виявлення та оцінки загроз.

У рамках цього етапу проводиться оцінка впливу інтелектуального потенціалу на складники економічної безпеки національної економіки та виявлення загроз економічній безпеці.

Слід зазначити, що забезпечення економічної безпеки на основі інтелектуального потенціалу, на нашу думку, передбачає поліпшення формування та використання інтелектуального потенціалу. З огляду на це, мають бути ідентифіковані загрози економічній безпеці у сфері формування та використання інтелектуального потенціалу. Крім того, цей етап передбачає виявлення взаємозв'язку між рівнем економічної безпеки та показником економічного зростання. На основі результатів ідентифікації загроз пропонується визначити зміну стану економіки внаслідок впливу загроз.

Наступним є етап реалізації забезпечення економічної безпеки, який передбачає розроблення

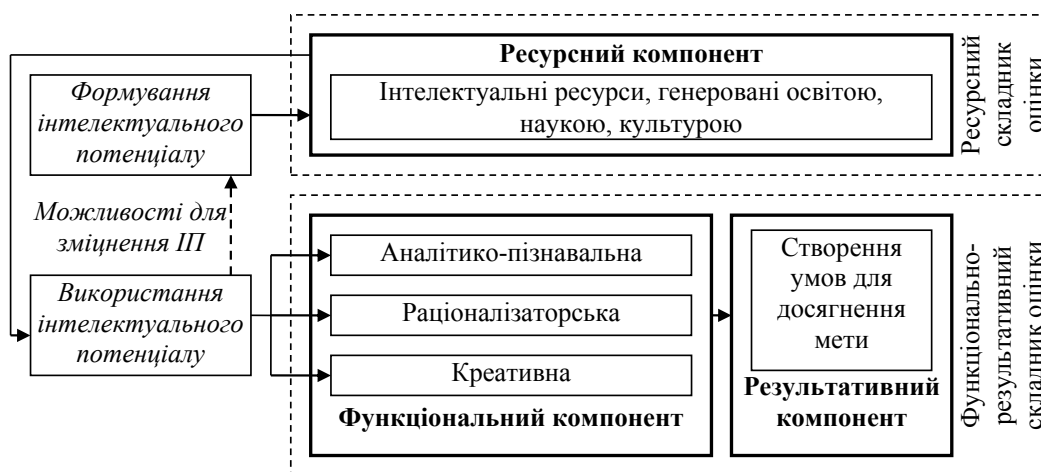


Рис. 3. Місце змістовних компонентів інтелектуального потенціалу в процесі його оцінювання

та впровадження відповідного механізму забезпечення на основі інтелектуального потенціалу.

На нашу думку, механізм забезпечення економічної безпеки національної економіки слід розуміти як системну взаємодію, що відбувається з урахуванням принципів забезпечення, реалізація яких у тісній взаємозалежності та взаємозумовленості із застосуванням методів та інструментів забезпечення дасть змогу виконувати певні функції, що включає певні напрями, розроблені та впроваджені, та отримувати результати, що відповідають цільовій установці.

Розроблення та впровадження механізму забезпечення варто розпочинати з визначення цільової установки забезпечення [15]. Після того як цілі забезпечення було визначено, мають розроблятися найважливіші напрями забезпечення економічної безпеки на основі інтелектуального потенціалу. Реалізація розроблених напрямів передбачає застосування окремих методів та певних інструментів забезпечення.

Крім того, на даному етапі має здійснюватися моніторинг функціонування механізму забезпечення економічної безпеки на основі інтелектуального потенціалу.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, запропонований нами підхід до забезпечення економічної безпеки, що передбачає етапи підготовки, аналітичного оцінювання, виявлення та оцінки загроз, розроблення та реалізації механізму забезпечення, дає змогу діагностувати стан національної економіки на основі результатів оцінювання економічної безпеки, виявити й оцінити загрози економічній безпеці з урахуванням впливу інтелектуального потенціалу на її складники.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баженова О. Економічна безпека України: сучасний етап. Банківська справа. 2008. № 1. С. 52–61.

2. Гава Ю.В. Інтелектуальний капітал – шлях до економічного зростання України. Актуальні проблеми економіки. 2006. № 4. С. 129–134.

3. Дацків Р.М. Економічна безпека держави в умовах глобалізаційної конкуренції. Львів: Центр Європи, 2006. 160 с.

4. Економічна безпека / З.С. Варналій, П.В. Мельник, Л.Л. Тарангул та ін.; за ред. З.С. Варналія. К.: Знання, 2009. 647 с.

5. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення: монографія. К.: КНТЕУ, 2001. 309 с.

6. Інтелектуальний потенціал: соціальні виміри використання та розвитку: колективна монографія / М.В. Семикіна, В.І. Гунько, С.Р. Пасека; за ред. М.В. Семикіної. Черкаси: МАКЛАУТ, 2012. 336 с.

7. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.

8. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова та ін.; за ред. В.М. Геєця. Х.: ІНЖЕК, 2006. 240 с.

9. Мойсеєнко, І.П. Управління інтелектуальним потенціалом: монографія. Львів: Аверс, 2007. 304 с.

10. Мунтіян В.І. Економічна безпека України. К.: КВШ, 1998. 462 с.

11. Петренко В.П. Управління процесами інтелектуального використання в соціально-економічних системах: монографія. Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2006. 352 с.

12. Пасічник В. Філософська категорія безпеки як основа нової парадигми державного управління національною безпекою. Демократичне врядування. 2011. Вип. 7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVr_2011_7_7.

13. Пастернак-Таранушенко Г. Результаты исследования путей обеспечения экономической безопасности Украины. Экономика Украины. 1999. № 2. С. 21–28.

14. Розумний М.М. Інтелектуальний потенціал України: проблема реалізації. Наукові записки інституту журналістики. 2003. Т. 12. С. 90–93.

15. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення. К.: НІСД, 1997. 144 с.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ИНСТИТУТА ОЦЕНКИ НА РЫНКЕ ЗЕМЛИ В РОССИИ TRANSFORMATION OF INSTITUTE OF ASSESSMENT IN THE MARKET OF THE EARTH IN RUSSIA

УДК 332.7

Улицкая Н.Ю.

к.э.н., доцент кафедры «Кадастр недвижимости и право»

Пензенский государственный университет

архитектуры и строительства

Акимова М.С.

к.э.н., доцент кафедры «Кадастр недвижимости и право»

Пензенский государственный университет

архитектуры и строительства

В статье рассмотрены вопросы становления института оценки на рынке земли для выявления его роли в развитии рынка объектов недвижимости и управления территорией. Выявлены основные тенденции развития рынка оценки на земельном рынке, а также рассмотрены проблемы достоверности результатов государственной кадастровой оценки.

Ключевые слова: государственная кадастровая оценка, оценщик, кадастровая стоимость, рыночная оценка недвижимости.

У статті розглянуто питання становлення інституту оцінки на ринку землі для виявлення його ролі в розвитку ринку об'єктів нерухомості та управління територією. Виявлено основні тенденції розвитку ринку

оцінки на земельному ринку, а також розглянуто проблеми достовірності результатів державної кадастрової оцінки.

Ключові слова: державна кадастрова оцінка, оцінювач, кадастрова вартість, ринкова оцінка нерухомості.

In the article the authors consider the issues of formation of the Institute of valuation in the land market in order to identify its role in the development of the real estate market and management of the territory. The main tendencies of development of the valuation market in the land market were revealed, and also problems of reliability of results of the state cadastral estimation are considered.

Key words: state cadastral valuation, appraiser, cadastral value, real estate market valuation.

Постановка проблемы. Роль института оценки на рынке земли постоянно растет в силу того, что сделки (кредитование под залог, страхование, переоценка основных средств, раздел имущества, внесение его в уставный фонд, купля-продажа) должны осуществляться с предварительной оценкой стоимости объектов транзакции.

Оценщик сегодня также участвует в процессах, влияющих на формирование муниципальных и региональных бюджетов, таких как:

- выкуп земельных участков для государственных и муниципальных нужд;
- определение стоимости недвижимости в целях налогообложения и определения арендных платежей;
- реновация отдельных районов застройки.

Несмотря на проникновение института оценки во все экономические, социальные и другие процессы, роль этого рыночного регулятора в России

еще крайне мала, хотя в целом текущее развитие экономики ставит перед обществом и государством множество сложных проблем, которые можно решить только с формированием эффективного института оценки земли.

Анализ последних исследований и публикаций. К ученым, работы которых посвящены вопросам определения стоимости земельных участков, относятся: Н.В. Волович, С.В. Грибовский, Х. Дитериха, Е.Н. Иванова, С.П. Коростелев, В. Кляйбера, С.И. Носов, А.Л. Оверчук, В.И. Петров, В.А. Прорвич, Р. Сиетчипинга, М.А. Федотова.

Существующие в мировой практике системы взимания платежей за землю в основном отличаются базой для начисления платежа. В целом можно выделить два подхода к установлению налоговой базы: нестоимостной и стоимостной.

К особенностям кадастровой оценки недвижимости относится ее тесная связь с госу-

Таблица 1

Особенности рыночной оценки недвижимости в различных странах

Группы стран	Особенности методологии рыночной оценки
Франция, Великобритания	В основе лежит годовая рентная стоимость недвижимости. Используется пять методов оценки: метод сравнения (базируется на прямом использовании имеющейся ценовой информации о ранее проведенных таких же сделках с объектами недвижимости); метод инвестиций (базирующимся на использовании идей и средств метода сравнения для условий аренды); метод подрядчика (для условий отсутствия информации о рыночных продажах); метод остатка (для оценки земли с потенциалом развития); метод предпринимательской оценки (комбинирование методов восстановительной стоимости, приведенного чистого дохода, стоимости распродажи, определяемой по рыночным или нормативным методам)
США, Канада, Нидерланды	Используется три метода: затратный, сравнительного анализа продаж, доходный
Австралия, Дания, Индонезия, Япония	Методика базируется на сравнении продаж (изучение цен рыночных сделок с объектами недвижимости) земельных участков либо затратном методе (расчет расходов, которые потребовались бы на полное восстановление) для объектов недвижимости
Швеция, Швейцария	Методика базируется на капитализации дохода от потенциального наилучшего и самого выгодного использования недвижимого имущества

Источник: составлено по результатам анализа

Таблиця 2

Особенности кадастровой оценки недвижимости в различных странах

Группа стран	Институты проведения ГКО	Периодизация ГКО
Дания / Австралия, Германия, Китай	Налоговые органы	1 раз в 4 года / 1 раз в 8 лет
Нидерланды	Муниципалитеты	1 раз в 4 года
Беларусь, Латвия, Швеция / Испания	Государственные структуры по управлению земельными ресурсами и имуществом	1 раз в 5 лет / 1 раз в 8-20 лет

Источник: составлено на основе [3]

Таблиця 3

Особенности налогообложения недвижимости в различных странах

Группа стран	Азербайджан, Албания, Вьетнам, Нигерия, Польша, Украина, Хорватия, Чили	Дания, Россия, Швеция
Подход	нестоимостной	стоимостной
Суть подхода	налоговая база определяется исходя из площади объекта недвижимости; размер налога определяется путем простого перемножения площади объекта и утвержденной налоговой ставки за кв. м	использование в качестве налоговой базы стоимости объекта недвижимости: рыночной, ограниченной рыночной стоимости или некой условной (нормативно-определенной) стоимости
Преимущества подхода	прост в администрировании и не требует больших затрат на сбор и анализ рыночной информации, а также регулярное проведение переоценки	является наиболее объективным, поскольку осуществляет две важных функции: обеспечивает справедливое и равное налогообложение среди собственников недвижимости и предоставляет каждому налогоплательщику способ убедиться в том, что налог был возложен на него справедливо и в равной степени с другими; обеспечивает более высокую собираемость налогов
Недостатки подхода	считается менее справедливым, поскольку не учитывает ценности объекта недвижимости от местоположения	регулятивные цели налогообложения, состоящие в направленном изменении или сохранении каких-либо общественных отношений; реализация сопряжена с более высокими издержками

Источник: составлено на основе [6]

дарственным учетом и налогообложением недвижимости, что в совокупности оказывают существенное воздействие на формирование и определяют развитие методологии кадастровой оценки. Их связующее звено – классификация объектов недвижимости, которая применяется в налогообложении для установления соответствия классов объектов недвижимости и налоговых ставок, в кадастровой оценке для установления соответствия классов объектов недвижимости и методов оценки, в государственном кадастровом учете – для установления соответствия объектов недвижимости и их вида разрешенного использования. Связь укрепляется единством используемых классификаторов, обязательностью применения федеральной информационной адресной системы, согласованностью подходов к группировке объектов недвижимости на основании видов разрешенного использования, общностью форматов обмена информации (Пылаева А.В., 2015).

Постановка задания. Целью данной работы является анализ трансформации института оценки земли в Российской Федерации для выявления его роли в развитии рынка объектов недвижимости и управления территорией.

Изложение основного материала исследования. В 2008–2010 гг. общее количество занятых на рынке оценки составляло 16 тыс. человек. В 2015–2017 гг. зарегистрировано порядка 15–17 СРО-оценщиков, в каждые из которых входят приблизительно по 4 тыс. членов; т. е. действует порядка 20–22 тыс. оценщиков.

Как видно на рис. 1, в России наибольшее количество вакансий профессии «оценщик недвижимости» открыто в Московской области. На втором месте – Ленинградская область. В остальных регионах страны востребованность оценщиков снизилась.

В 2015 г. профессия была наиболее высокооплачиваемой в Красноярском крае (50 тыс. руб.), следом идут Краснодарский край и Московская область. В 2017 г. уровень заработной платы снизился до 30 тыс. руб. Первое место по-прежнему остается у Краснодарского края (48 тыс. руб.), второе – за Воронежской областью (35 тыс. руб.), третье – за Волгоградской областью (20 тыс. руб.).

В структуре выручки оценочных компаний основную долю (около 35%) занимает оценка недвижимости; меньший объем рынка составляет сегмент оценки бизнеса и ценных бумаг (около 31%).



Рис. 1. Динамика востребования вакансии «оценщик недвижимости»

(составлено по данным TRUD.COM)

В среднем оценщик недвижимости ежегодно выполняет от 200 до 2 тыс. заказов. В крупнейших компаниях количество экспертиз доходит до 7–9 тыс. проектов в год.

Основными потребителями услуг по оценке недвижимости являются предприятия (для оптимизации налогообложения, оформления кредита под залог недвижимого имущества или заключения договора аренды), в меньшей степени – физические лица (для заключения договоров о продаже или разделе недвижимого имущества).

Согласно институциональным изменениям, все оценщики до 1 апреля 2018 г. должны пройти единый квалификационный экзамен в Минэкономразвития. Оценщики, не сдавшие квалификационный экзамен, должны будут выйти из состава СРО. К сегодняшнему времени из 600 сдававших квалификационный экзамен оценщиков сдали около 300. Следовательно, в ближайшее время можно ожидать значительного сокращения числа оценщиков – членов СРО и, как результат, существенного увеличения стоимости и сроков оценочных работ.

Новая институциональная платформа государственной кадастровой оценки.

Одной из проблем государственной кадастровой оценки являются погрешности кадастровой оценки, приводящие к результатам, отличающимся от реальной рыночной стоимости. Такое положение нередко приводит сегодня к оспариванию достоверности величины стоимости объекта кадастровой оценки, что способствует возникновению проблемы с финансированием местных бюджетов для всех муниципальных образований Российской Федерации.

В 2017 г. Комиссиями по оспариванию кадастровой стоимости к рассмотрению принято 41 427 заявлений в отношении 80 384 объектов недвижимости, отозвано заявителями 502 заявления, не принято к рассмотрению 5 783 заявления. В 2016 г. комиссиями к рассмотрению принято 51 647 заявлений

в отношении 107 951 объекта недвижимости, отозвано заявителями 1 304 заявления, не принято к рассмотрению 7 337 заявлений.

В абсолютном большинстве случаев заявления подаются в отношении результатов определения кадастровой стоимости земельных участков (рис. 4).

Суммарная величина кадастровой стоимости до рассмотрения заявлений в комиссиях составляла в 2016 г. 5,641 трлн. руб., после – 4,951 трлн. руб., что свидетельствует о ее снижении на 12,2%; в 2017 г. – 7,3 трлн. руб., после – 6,3 трлн. руб., что свидетельствует о ее снижении на 13%.

Анализ (на примере Тамбовского областного ГБУ «Центр определения кадастровой стоимости объектов недвижимости»; ГБУ «Центр государственной кадастровой оценки Оренбургской области»; ГБУ «Центр государственной кадастровой оценки Белгородской области»; ГБУ Тюменской области «Центр учетно-технической документации и кадастровой оценки»; ГБУ Республики Хакасия «Центр государственной кадастровой оценки»; ГБУ Пензенской области «Государственная кадастровая оценка») позволяет определить основные пути образования нового института ГКО:

- через реорганизацию созданных ранее ГУП, в том числе на базе Бюро технической инвентаризации;

- через выделение нового подведомственного учреждения из региональных министерств/департаментов государственного имущества.

Ядро ГБУ будут составлять отдел сбора и обработки информации, отдел мониторинга рынка недвижимости и отдел определения кадастровой стоимости. Штатная численность, как правило, будет варьироваться в пределах 15–25 человек.

Проанализировав регламентирующую документацию, можно выделить основные виды деятельности ГБУ: определение кадастровой стоимости объектов недвижимости при проведении ГКО; определение кадастровой стоимости вновь учтен-

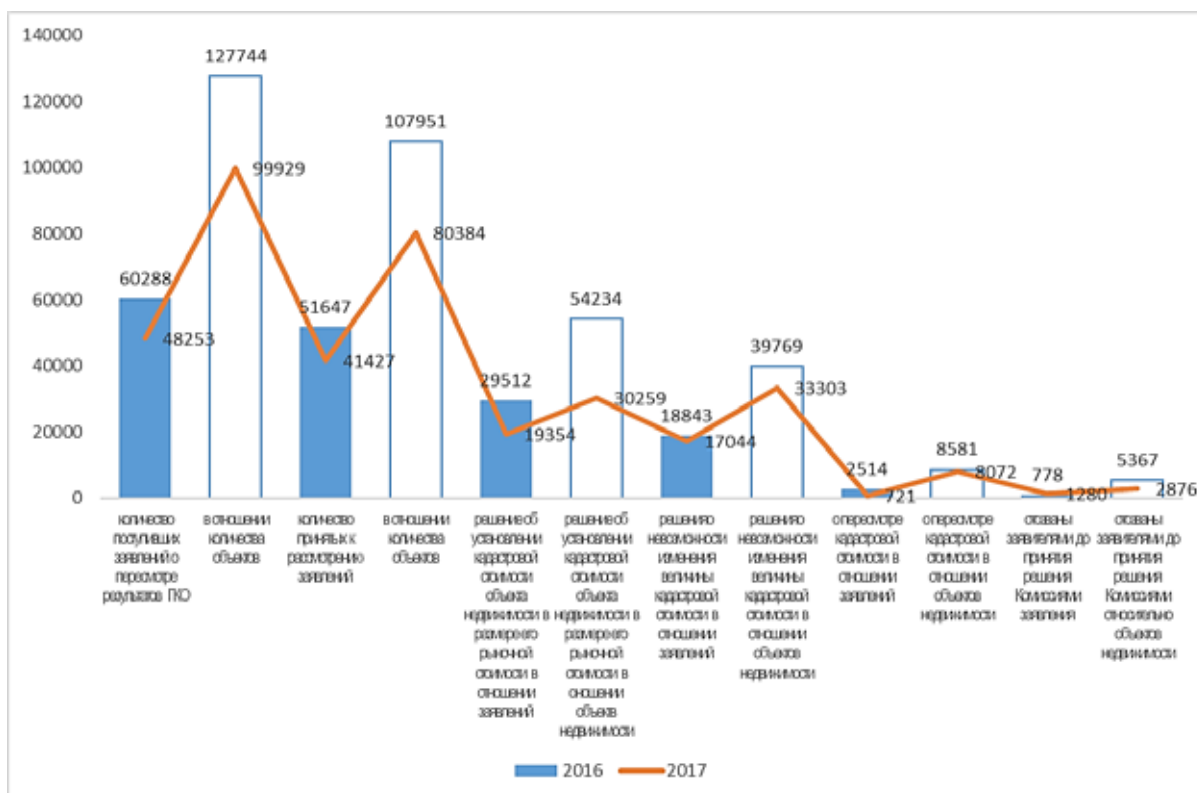


Рис. 2. Динаміка структури оскарження ГКО

(составлено по данным Росреестра)

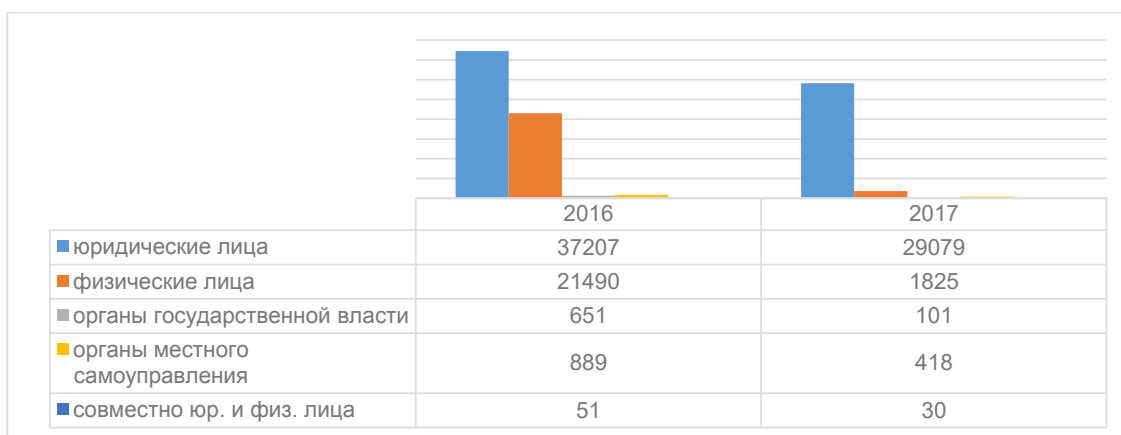


Рис. 3. Распределение поданных заявлений об оскарженні ГКО по суб'єктам

(составлено по данным Росреестра)

ных объектов недвижимости, ранее учтенных объектов недвижимости, в отношении которых произошло изменение их количественных и (или) качественных характеристик, в период между датой проведения последней ГКО и датой проведения очередной ГКО; предоставление разъяснений, связанных с определением кадастровой стоимости объектов недвижимости; рассмотрение обращений об исправлении ошибок, допущенных при определении кадастровой стоимости объектов недвижимости; сбор, обработка, систематиза-

ция и накопление информации, необходимой для определения кадастровой стоимости объектов недвижимости, в том числе о данных рынка недвижимости, а также информации, использованной при проведении ГКО и формируемой в результате ее проведения; защита интересов региона в судах по вопросам, связанным с кадастровой оценкой; деятельность по созданию и использованию баз данных и информационных ресурсов.

Также ГБУ разрешается осуществление иных видов деятельности, приносящих доходы, напри-



Рис. 4. Распределение поданных заявлений об оспаривании ГКО по объектам

(составлено по данным Росреестра)

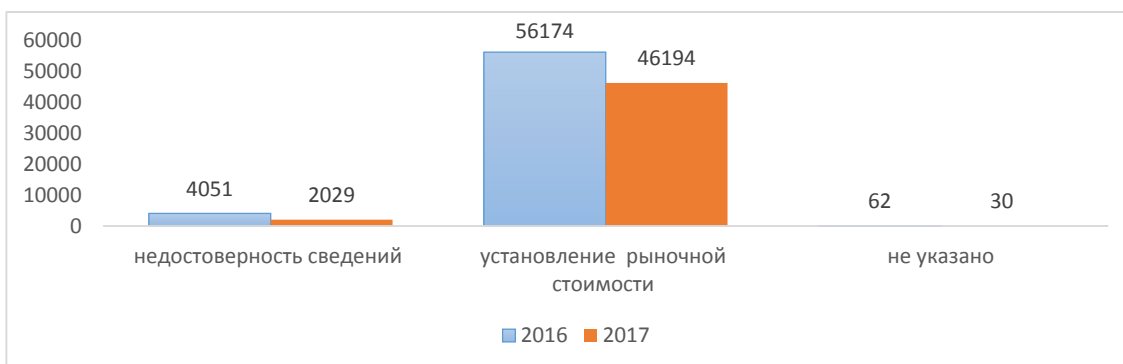


Рис. 5. Распределение поданных заявлений об оспаривании ГКО по основаниям

(составлено по данным Росреестра)

мер: консультации по вопросам государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав на земельные участки, иное недвижимое имущество, совершение сделок с ними и иным вопросам в сфере земельно-имущественных отношений; подготовка документов и осуществление комплекса юридически значимых действий по постановке на государственный кадастровый учет земельных участков и иных объектов недвижимого имущества, государственной регистрации прав на них, их ограничений (обременений); представление интересов физических и юридических лиц в гражданском и арбитражном судопроизводстве, исполнительном производстве, в органах местного самоуправления, общественных объединениях и иных организациях по вопросам в сфере земельно-имущественных отношений; составление заявлений, жалоб, ходатайств и других документов правового характера в сфере земельно-имущественных отношений; деятельность по обеспечению архивных фондов учетно-технической документации организаций технического учета и инвентаризации; землеустроительная деятельность, в том числе установление (восстановление) на местности границ объектов землеустройства; кадастровая деятельность; деятельность в области архитектуры; участие в

градостроительной деятельности, в том числе в территориальном планировании, градостроительном зонировании, планировке территорий; геодезическая и картографическая деятельность, топографо-геодезическая деятельность, гидрографические изыскательские работы, деятельность, связанная с подготовкой картографической и космической информации, включая аэросъемку; консалтинговые и информационные услуги.

Общий объем расходов на создание нового института ГКО в России составит 1,1 млрд. руб. (примерно по 13 млн. руб. каждому субъекту РФ).

Выводы из проведенного исследования. Основными трендами оценочного бизнеса в современных условиях следует считать:

- уход с рынка самозанятых специалистов и малых компаний; укрупнение оставшихся оценочных компаний;
- повышение качества оказания услуг по оценке; повышение конкурентоспособности российских оценщиков;
- рост числа не узкоспециализированных оценочных фирм, а компаний с диверсифицированным портфелем заказов;
- рост стоимости оценочных услуг;
- необходимость реформирования института государственной кадастровой оценки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Акимова М.С., Улицкая Н.Ю. Оценка земельно-имущественного комплекса: учеб. пособ. Пенза: ПГУАС, 2015. 136 с.
2. Акимова М.С., Улицкая Н.Ю. Совершенствование системы налогообложения имущества на основе государственной кадастровой оценки объектов недвижимости: монография. Пенза: ПГУАС, 2016. 120 с.
3. Акимова М.С., Улицкая Н.Ю. Экономическая и кадастровая оценка объектов недвижимости: учеб. пособ. Пенза, 2015. 84 с.
4. Иваненко Д.Е. Кадастровая оценка земельных участков в условиях формирования конкурентного рынка недвижимости: дис. ... к.э.н. Ростов-на-Дону, 2014.
5. Пылаева А.В. Модели и методы кадастровой оценки недвижимости: учеб. пособ. Н. Новгород: НГАСУ, 2015. 175 с.
6. Савиных В.А. Правовое регулирование государственной кадастровой оценки в аспекте налогообложения недвижимости: дис. ... к.ю.н. Санкт-Петербург, 2017.
7. Создан реестр оценщиков недвижимости. URL: <http://www.vseon.com/news/item/sozdan-reestr-ocenshhikov-nedvizhimosti.html>.
8. Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии: официальный сайт. URL: <https://rosreestr.ru/>.
9. TRUD.com. – URL: <http://russia.trud.com/salary/692/4091.html>.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПрАТ «ВІННИЦЬКИЙ ЗАВОД «МАЯК»

EVALUATION OF THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT PERSONNEL OF THE ENTERPRISE ON THE EXAMPLE OF «VINNITSA PLANT «MAYAK»

УДК 331.101

Адлер О.О.

к.т.н., доцент кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту

Вінницький національний технічний університет

Яворська К.Л.

студентка

Вінницький національний технічний університет

У статті розглянуто питання ефективності управління персоналом підприємства. Встановлено актуальність підвищення ефективності кадрової політики підприємства, проведено аналіз ефективності кадрової політики на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк», а також наведено алгоритм аналізу показників ефективності управління персоналом підприємства.

Ключові слова: персонал, кадри, управління, ефективність, показники, алгоритм.

В статье рассмотрен вопрос эффективности управления персоналом предприятия. Установлена актуальность повышения эффективности кадровой политики предприятия, проведен анализ эффективности кадровой политики на

ЧАО «Винницкий завод «Маяк», а также приведен алгоритм анализа показателей эффективности управления персоналом предприятия.

Ключевые слова: персонал, кадры, управление, эффективность, показатели, алгоритм.

In the article the question of the effectiveness of the company's personnel management. Established the relevance of increase of efficiency of personnel policy of the enterprise, the analysis of the effectiveness of the personnel policy in «Vinnitsa plant of Mayak», as well as the algorithm of analysis performance indicators personnel management of the enterprise.

Key words: personnel, personnel, management, efficiency, performance, algorithm.

Постановка проблеми. На сучасному етапі важливим елементом розвитку України є інтеграція з ЄС. Європейський Союз задає досить високі стандарти політичного, соціального, культурного та економічного розвитку країн-членів. Зрозумілим є те, що основою успіху та досягнення поставлених цілей у всіх сферах життя є забезпечення відповідного економічного розвитку. Сьогодні Україна перебуває в досить важких економічних умовах. Це пов'язано з великою кількістю складних чинників та факторів, але, незважаючи на всі обставини, євроінтеграція повинна бути пріоритетним напрямом розвитку нашої держави. У зв'язку із цим уся підприємницька діяльність в Україні повинна переорієнтуватися на перехідну модель економічного розвитку з перспективами, що передбачають одержання стійких та надійних позицій на європейських ринках.

Вихід із вітчизняною продукцією на ринки європейських країн можливий лише за умов досягнення відповідних конкурентних позицій, що передбачають забезпечення високого рівня якості продукції українських підприємств, а також зниження її собівартості – підвищення ефективності управління виробничою діяльністю підприємств [1–3].

Серед пріоритетних напрямів підвищення ефективності виробничої діяльності підприємств виділяють ті, які передбачають активне технологічне переоснащення, зниження матеріалоємності та енергоємності продукції, поліпшення екологічності, підвищення продуктивності праці та ін. Тобто основними шляхами підвищення ефективності виробництва є поліпшення ефективності

використання основних та оборотних фондів підприємств.

Разом із тим варто звернути увагу на те, що основним джерелом економічного розвитку підприємства є його персонал [3]. Персонал підприємства є важливим ресурсом підприємства, ефективність використання якого потребує особливої уваги. Роль людських ресурсів у високоефективному виробництві зумовлена їх здібностям, рівнем знань і кваліфікацією, до яких сьогодні висуваються все більш високі вимоги.

Таким чином, одним із найефективніших способів підвищення економічного розвитку підприємства є поліпшення ефективності управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управлінню персоналом присвячено багато науково-практичних праць вітчизняних та зарубіжних економістів. Особливої уваги заслуговують праці Балабанової, М. Гриньової, О. Крушельницької, С. Позднякова, А. Шегди, О. Шершні, Г. Щокіна, Д. Белл, М. Вебер, Дж. Еврінгхема, М. Мескона, Ф. Тейлор, А. Файоль, В та ін. [1–6]. У працях цих авторів зазначено різноманітні підходи до оцінки ефективності управління персоналом, серед яких: підхід, що базується на аналізі економічних результатів діяльності підприємства; підхід, що передбачає сумування усіх витрат на соціальні та екологічні заходи; підхід, що передбачає врахування загальнолюдських цінностей, та ін. Усі перераховані підходи покликані поліпшити функціонування системи управління персоналом, підвищити ефективність виробництва, досягнення стратегіч-

них цілей підприємства. Проте застосування кожного з підходів окремо не дає змоги отримати максимального позитивного результату.

Постановка завдання. Незважаючи на різноманітність та всебічний підхід до вивчення питань ефективності управління персоналом, дослідження за темою носять, як правило, теоретичний характер, а шляхи підвищення ефективності управління персоналом є досить загальними, що важко використати на практиці. Разом із тим на більшості підприємств аналіз ефективності кадрової політики взагалі не проводиться або проводиться із використанням системи показників, що не відображають суть проблеми. Проблема полягає також у тому, що сучасні ринкові умови вимагають урахування особливостей галузі, регіону, а також специфіки підприємства.

Метою статті є оцінка ефективності управління персоналом на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк», а також розроблення практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління персоналом шляхом алгоритмізації процесу оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність управління персоналом підприємства оцінюється групою факторів, до якої включено економічні, соціальні, матеріальні, фінансові, організаційні чинники. Оптимальне поєднання зазначених чинників у результаті визначає ефективність проведених управлінських заходів у сфері управління персоналом підприємства.

Основним фактором ефективності управління персоналом є економічна ефективність, яка передбачає отримання кращих результатів роботи персоналу за умов тих самих витрат [4]. Економічна ефективність управління персоналом може бути виражена обсягами випущеної продукції, задоволеністю праці (показники руху персоналу), продуктивністю праці (виробіток, трудомісткість), відносною економією ресурсів (матеріалоємність), підвищенням рівня кваліфікації робітників, підвищенням якості продукції (якість, конкурентоспроможність), величиною прибутку підприємства.

Разом із тим для об'єктивної оцінки ефективності управління необхідно поряд із зазначеними факторами обґрунтовано відібрати також критерії, показники, методи виміру й оцінки ефективності управлінської діяльності. Варто звернути увагу також на те, що під час оцінки ефективності управління персоналом необхідно враховувати специфіку галузі, підприємства, ринків збуту, забезпеченість інформаційними засобами.

Врахування всіх зазначених факторів під час оцінки ефективності управління персоналом підприємства повинно носити високу практичну цінність із подальшим розробленням управлінських рекомендацій у сфері поліпшення кадрової політики підприємства.

Сьогодні у Вінницькій області досить мало підприємств, які завойовують стійкі ринкові позиції і готові до виходу на зарубіжні європейські ринки. Аналіз лідируючих підприємств та галузей області привернув увагу до підприємства, яке сьогодні має досить стійкі позиції на ринку, розширює асортимент своєї продукції, характеризується досить високим рівнем якості продукції, а також активно представляє свою продукцію на закордонних ринках, – ПрАТ «Вінницький завод «Маяк». Основними видами діяльності підприємства є виробництво електричних побутових приладів, виробництво радіаторів і котлів центрального опалення, оптова торгівля побутовими електротоварами й електронною апаратурою побутового призначення для приймання, записування, відтворення звуку. Підприємство є досить успішним сьогодні на ринку, незважаючи на складну економічну ситуацію в країні. Визначення пріоритетних напрямів у підвищенні ефективності управління персоналом на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» дасть змогу отримати цінні практичні рекомендації, що в подальшому можуть бути інтерпретовані на аналогічні підприємства галузі.

Оцінку ефективності управління персоналом на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк» здійснюватимемо за основними показниками [7], що свідчать про вплив на кадрову політику підприємства. Для виявлення основних тенденцій аналіз проводимо за період останніх трьох років. Результати розрахунків подано в табл. 1.

Незважаючи на підвищення собівартості реалізованої продукції, прибуток підприємства знижується за аналізований період. Це є негативним і свідчить про погіршення фінансового стану підприємства. Причин такого явища багато, і насамперед така динаміка спричинена подорожчанням комплектуючих, а також сировинної бази для виготовлення продукції.

Разом із тим спостерігаємо підвищення чисельності трудового персоналу підприємства: оборот із прийняття у 2015 р. становив 2,1%, а в 2016 р. – 22%. Це свідчить про досить позитивну ситуацію, яка пояснюється сприятливими умовами праці, зростанням робочих місць, позитивним кліматом у колективі підприємства.

Також відслідковується динаміка збільшення управлінських витрат та загального фонду заробітної плати по підприємству. Проте згадані показники зростають не через поліпшення соціальної захищеності працівників із боку підприємства, а внаслідок розширення кількості штатних працівників та підвищення рівня мінімальної заробітної плати. Про це також свідчать показники економічної діяльності персоналу. Так, питома вага управлінського персоналу в загальній кількості працівників зменшується, а рівень витрат на їхню заробітну плату підвищується, про що свідчить показник

Таблиця 1

Показники ефективності управління персоналом на ПрАТ «Вінницький завод «Маяк»

Найменування показника	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Зміна показника
Загальні показники				
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн.	153689	203588	254599	>>
Прибуток, тис. грн.	27144	22586	12239	<<
Середньорічна чисельність працівників, осіб	606	619	794	>>
Управлінські витрати, тис. грн.	13106	14241	18235	>>
Загальний фонд оплати праці, тис. грн.	31641	39159	49292	>>
Показники продуктивності праці				
Виробіток, тис. грн./ос.	253,6	328,9	320,6	>>
Показники економічності діяльності персоналу				
Питома вага управлінських працівників у загальній кількості працюючих, %	2,5	2,4	1,9	<<
Питома вага витрат на управління у загальній собівартості продукції, %	8,5	6,9	7,1	< >
Питома вага заробітної плати управлінських працівників у загальному фонді оплати праці, %	19	21	23	>>
Показники соціального поліпшення				
Витрати на поліпшення умов праці, тис. грн.	11330	10517	11389	< >

питомої ваги заробітної плати управлінських працівників у загальному фонді оплати праці.

За результатами проведеного аналізу, можна зробити висновок про недосконалість системи управління персоналом на даному підприємстві.

Зважаючи на те, що персонал підприємства є його головним ресурсом підприємства, а ефективне управління кадровою політикою є запорукою успішного його розвитку та основним шляхом підвищення ефективності господарської діяльності, необхідним є детальний комплексний аналіз системи управління персоналом. У зв'язку із цим аналіз ефективності кадрової політики підприємства, варто проводити з використанням системного підходу, що передбачає дотримання чіткого алгоритму аналізу груп відповідних показників. Аналізовані показники повинні нести причинно-наслідковий вплив на ефективність управління персоналом підприємства [8; 9].

Алгоритм аналізу повинен містити чітку послідовність етапів аналізу із завершенням шляхом прийняття відповідного управлінського рішення. Запропонований авторами алгоритм аналізу ефективності системи управління персоналом підприємства подано на рис. 1.

Алгоритмізація процесу управління персоналом підприємства передбачає охоплення максимальної кількості факторів, що впливають на кадрову політику підприємства. Це дасть змогу провести їх комплексну оцінку та класифікацію, підпорядковуючи її принципам системного аналізу. Така класифікація буде відображати вид та ступінь впливу факторів кадрової політики, що в подальшому дасть змогу розробити алгоритм прийняття рішень щодо ефективного управління персоналом промислового підприємства.

Відповідно до застосовуваного підходу, ефективність управління персоналом є комплексом взаємодії багатьох факторів, що в результаті формують позиції підприємства на ринку.

Алгоритмізація визначення ефективності управління персоналом дає змогу відслідкувати чіткий причинно-наслідковий зв'язок між факторами, що мають безпосередній вплив на кадрове управління, а також пояснити наслідки неефективності кадрової політики, що відображається на результатах економічної ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, аналіз ефективності управління персоналом – це систематичний, чіткий процес, спрямований на вимірювання витрат і зисків, пов'язаних із заходами кадрової діяльності. Також оцінка ефективності кадрової політики повинна відстежуватися у динаміці, тобто з урахуванням чинника часу. Це, своєю чергою, дасть змогу оцінити тенденції ефективності управління персоналом підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, ефективне управління персоналом має безпосередній вплив на результативність діяльності підприємства. Персонал підприємства є найціннішим його ресурсом, тому безперервне поліпшення кадрової політики не повинне залишатися осторонь на всіх рівнях управління. Сьогодні існує безліч різноманітних впливів на підвищення ефективності управління персоналом, проте на особливу увагу заслуговують інноваційні методи, що враховують особливості ринкової економіки та європейських тенденцій [10; 11].

Відповідно до сучасних вимог європейського ринку, задоволеність персоналу підприємства є основною запорукою економічної ефективності підприємства. У зв'язку із цим пріоритетним завдан-



Рис. 1. Алгоритм аналізу ефективності системи управління персоналом підприємства

ням будь-якого підприємства є створення умов, що забезпечать соціально-психологічну сумісність працівників: погодженість особистих можливостей кожної структури і змісту її діяльності; близькість моральних засад, яка створює основу для виникнення взаємної довіри між людьми; зіставлення основних мотивів діяльності підприємства й інди-

відуальних прагнень членів колективу; можливість реального взаємного доповнення й органічного поєднання здібностей кожного в єдиному трудовому і творчому процесі; раціональний розподіл функцій між членами колективу.

Особливість аналізу управління персоналом підприємства полягає також у тому, щоб до у ваги

були взяті основні групи показників, що свідчать про тенденції кадрової політики підприємства. Саме алгоритмізація аналізу ефективності управління персоналом дає можливість вести аналіз цілеспрямовано, врахувавши необхідні групи показників, а також відслідкувати напрями їх впливу на ефективність ведення кадрової політики підприємства.

Таким чином, підвищення ефективності управління персоналом передбачає оптимальне поєднання прагнень працівників та апарату управління підприємством, який сьогодні повинен формуватися з максимальним урахуванням людських цінностей, європейських тенденцій та вимог ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волянська-Савчук Л.В. Сучасне поняття системи управління персоналом. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014. Вип. 7. Ч. 2. С. 149–153.
2. Костунець Т.А., Корнійчук А.М. Підходи до управління персоналом підприємств: теоретичний базис. Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського. 2014. № 2. С. 570–572.
3. Ходикіна І.В. Підходи до оцінки ефективності систем управління персоналом. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2015. Вип. 2 (4). Ч. 2. С. 115–120.
4. Мішина С.В., Мішин О.Ю. Методичне забезпечення оцінки ефективності управління персоналом. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика» (Харків, 24–25 березня 2016 р.). Харків: НТМТ, 2016. С. 221–223.
5. Ковтун Є.І. Аналіз системи управління персоналом підприємства та розробка заходів щодо її вдосконалення. Молодий вчений. 2016. № 6 (33). С. 46–50.
6. Козак К.Б. Дослідження проблем управління персоналом на сучасних підприємствах. Теоретичні та практичні аспекти менеджменту. 2014. № 4. С. 52–54.
7. URL: http://vinmayak.pat.ua/emitents/reports/year/2016/app_fin_fp_k.
8. Пучкова С.І. Інновації у практиці управління персоналом на сучасних підприємствах. Вісник соціально-економічних досліджень; за ред. М.І. Звєрякова; Одеський держ. екон. ун-т. 2016. Вип. 34. С. 140–147.
9. Лелі Ю.Г. Сучасні системи управління персоналом та їх вплив на ефективність роботи підприємства. Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2013. – Вип. 1. Т. 2. 348 с.
10. Еврінгхем Дж. Принципи квантового управління командою. URL: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm304.html>.
11. Тамберг В. Менеджмент майбутнього. URL: <http://www.management.com.ua/hrm/hrm295.html>.

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL-METHODICAL FORMS OF FORMATION OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

УДК 338.467.6

Гаркуша В.О.

аспірант

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»

Єршова Н.Ю.

к. е. н., доцент, професор

Національний технічний університет

«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто підходи різних авторів, що нині існують у науковій літературі, до трактування терміна «економічна безпека», а також виділено найбільш актуальний з них. Узагальнено наукові підходи до визначення поняття економічної безпеки підприємства та основних факторів, що впливають на механізм її формування.

Ключові слова: безпека, економічна безпека підприємств, підхід, функціональна складова, розвиток, фактори впливу.

В статье рассмотрены подходы разных авторов, которые в настоящее время существуют в научной литературе, к трактовке термина «экономическая безопасность», а также выделен наиболее актуальный из них. Обобщены научные подходы к определению понятия экономической

безопасности предприятия и основным факторам, влияющим на механизм ее формирования.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность предприятий, подход, функциональная составляющая, развитие, факторы влияния.

The article deals with the coverage of the approaches of different authors, which now exist in the scientific literature, to the interpretation of the term "economic security" and highlight the most relevant of them. Scientific approaches to the definition of the concept of economic security of an enterprise and the main factors affecting the mechanism of its formation are summarized.

Key words: security, economic security of the enterprises, approach, functional component, development, factors of influence.

Постановка проблеми. Сучасні умови нової інноваційної економіки вимагають розробки нових підходів і методів щодо забезпечення економічної безпеки підприємства. Це не могло не привести до того, що ціла низка чинників, які раніше забезпечували стабільний і стійкий режим роботи підприємств, були замінені новими чинниками або частково втратили здатність до функціонування дії на підприємстві. Цей стан спричинив потребу розроблення такої системи управління підприємствами, яка б забезпечила економічну безпеку як самих підприємств, так і країни та її громадян на основі єдиної державної стратегії. Пошук шляхів правильного дослідження проблем економічної стійкості та результативної роботи підприємств, оцінювання наявних загроз та ризиків, а також його функцій із забезпечення економічної безпеки господарської діяльності підприємства виходять в рівень найважливіших завдань сучасного розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження системи та механізму забезпечення економічної безпеки підприємств відображено в наукових працях вітчизняних та закордонних вчених, зокрема в роботах О. Ареф'євої, О. Бондаренко, Ю. Герасимчука, К. Гелбрейта, М. Дженсена, С. Демінського, Н. Єршової, А. Землянкіна, О. Козаченко, О. Ляшенко, Дж. Мінза, М. Міллера, І. Репіної, А. Чорної, В. Пономарьова, А. Штангрета, А. Нікітіної. Наукові здобутки зазначених дослідників стосуються загальних принципів, теоретичних та методичних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки підприємств, формування обліково-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємств.

Незважаючи на значний науковий доробок вчених, теоретична база для формування концепту-

альних основ економічної безпеки та методичний інструментарій забезпечення економічної безпеки мають все ще недостатній ступінь розробки. Понятійний та категорійний апарати потребують подальшого опрацювання.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення наукових підходів до трактування сутності поняття «економічна безпека», визначення основних факторів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У перекладі з грецької «безпека» означає «володіти ситуацією», тобто безпека – це такий стан захищеності від постійної загрози посягання на устрій, уклад, свободу, життя та господарські надбання [2; 20; 24]. Тобто безпека за цього підходу розглядається тільки із силової точки зору. Таке трактування поняття «безпека» збереглося в новому тлумачному словнику української мови та словниках В. Даля, С. Ожегова, а також в нормативних актах та підручниках зі спеціальних дисциплін [6; 19]. Сьогодні найбільш відомими є два підходи до трактування категорії «безпека», запропоновані С. Шкарлет, а саме статичний та діяльнісний (рис. 1). За статичного підходу безпека розглядається як стан чого-небудь, за діяльнісного – як діяльність [26–28]. Український вчений В. Ліпкан також описав діяльнісний підхід за модельно-ланцюговими зв'язками і зазначив, що категорія «безпека» є об'єктивною дійсністю суб'єкта в певних умовах і ґрунтується на активній взаємодії суб'єкта та середовища.

В історії української економічної теорії термін «економічна безпека» з'явився нещодавно, однак багато науковців визначають його і як проблематику безпеки, і як економічну безпеку підприємств.



Рис. 1 Концептуальні підходи до визначення сутності категорії «безпека»

Джерело: узагальнено авторами



Рис. 2. Підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства» [16]

Джерело: узагальнено авторами

Під економічною безпекою підприємства варто розуміти захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих (активних) або непрямих (пасивних) економічних загроз.

Економічну безпеку підприємства можна розглядати як одну зі складових загального поняття «безпека».

Загалом можна виділити декілька підходів різних авторів до визначення економічної безпеки підприємства (рис. 2) [16].

Кожен із виділених підходів характеризується окремими відмінними та водночас спільними параметрами. Безперечно, всі вони мають право на життя і є фактично найбільш сконцентрованим поглядом авторів на це поняття.

Економічна безпека підприємства розглядається як форма розвитку підприємства та як форма його протистояння загрозам.

Таким чином, аналіз наукової літератури показав, що сьогодні існує декілька наукових підходів до характеристики економічної безпеки підприємства (табл. 1).

Проаналізувавши трактування поняття «економічна безпека підприємства», можемо виділити такі спільні риси:

– економічна безпека підприємств поєднується з необхідністю захисту від внутрішніх та зовнішніх загроз;

– рівень економічної безпеки залежить від ефективності використання потенціалу підприємства та ринкових можливостей;

– завдання формування і підтримання певного рівня економічної безпеки пов'язується з об'єктивною необхідністю забезпечення стабільного функціонування та розвитку суб'єктів бізнесу.

Основні характеристики поняття «економічна безпека підприємства» у розрізі критеріїв її формування представлено на рис. 3.

На думку М. Комлика, економічна безпека підприємства є таким станом розвитку господарювання, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів та протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності [17].

Розглянувши наявні теоретичні підходи до визначення дефініції «економічна безпека підприємств», пропонуємо власне бачення сутності

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «економічна безпека підприємства»

Назва підходу	Автори	Визначення поняття «економічна безпека підприємства»
Ресурсно-функціональний	Є. Олейников [12, с. 139]	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для подолання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства тепер і в майбутньому.
	С. Ілляшенко [9], Т. Кузенко [82, с. 12]	Стан ефективного використання його ресурсів та наявних ринкових можливостей, що дає змогу запобігати внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечувати його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до вибраної місії.
	С. Покропивний [12, с. 466]	Стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам).
Стійкість та розвиток	В. Тамбовцев [23]	Сукупність властивостей стану виробничої підсистеми економічної системи, яка забезпечує можливість досягнення цілей всієї системи.
	Ю. Лисенко [9]	Стан виробничо-економічної системи, за якого функціонують механізми запобігання чи зменшення ступеня впливу погроз стабільності функціонування та розвитку підприємства.
	О. Судакова [22]	Такий стан розвитку економічної системи, який забезпечує її ефективне функціонування засобом належного використання внутрішніх та зовнішніх чинників, а також здатність результативного протистояння негативному зовнішньому впливу.
Захист від загроз та негативного впливу внутрішнього та зовнішнього середовища	В. Мунтіян [14, с. 23–24]	Економічна безпека – загальнонаціональний комплекс заходів, які спрямовані на постійний і стабільний розвиток економіки держави, що включає механізм протидії внутрішнім та зовнішнім загрозам.
	Ю. Кракос, Н. Серик [5, с. 7]	Захищеність виробничо-господарської діяльності підприємства від небажаних змін у цих сферах з боку як зовнішніх, так і внутрішніх чинників.
Конкурентний	В. Белокуров [4]	Наявність конкурентних переваг, зумовлених відповідністю матеріального, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів та організаційної структури підприємства до його стратегічних цілей і завдань.
Захист та реалізація інтересів	Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко [18]	Ступінь гармонізації в часі та просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, які діють поза межами підприємства.
	В. Шликова [30]	Стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства від реальних та потенційних джерел небезпеки або економічних загроз.
Збереження комерційної таємниці	В. Ярочкіна, А. Шаваєв [25], В. Алексеєнко, Б. Сокольський [2]	Ступінь надійності всієї системи збереження інформації визначається рівнем безпеки найслабшої її ланки, яким є персонал організації.

Джерело: узагальнено авторами



Рис. 3. Основні характеристики поняття «економічна безпека підприємства» у розрізі критеріїв її формування

Джерело: узагальнено авторами

цього економічного поняття. Отже, економічна безпека підприємства – це стан захищеності інтересів підприємства від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх фінансових загроз та найбільш ефективного використання його ресурсів, виражений у позитивних значеннях фінансово-економічних показників діяльності, що забезпечує його стабільний розвиток на короткотермінову та довготермінову перспективу.

Економічна безпека підприємства характеризується сукупністю якісних і кількісних показників, найважливішим серед яких є рівень економічної безпеки [10]. Для того щоб досягти найвищого рівня економічної безпеки, підприємство має проводити роботу із забезпечення максимальної безпеки основних функціональних складових підприємства.

Функціональні складові економічної безпеки підприємства – це сукупність основних напрямів його економічної безпеки, що істотно відрізняються один від одного за своїм змістом.

1) Фінансова складова спрямована на забезпечення високої фінансової ефективності роботи підприємства, його фінансової стійкості та незалежності. Вона посідає центральне місце у підході в рамках формування системи управління економічною безпекою підприємства, виражає мету та узагальнює результати господарської діяльності підприємства [15].

2) Організаційно-управлінська складова забезпечує високу ефективність менеджменту підприємства, оптимальність та ефективність його організаційної структури.

Це складний комплекс пов'язаних між собою механізмів різної природи, а саме організаційно-правових, економічних, мотиваційних, соціально-психологічних. Кожна із зазначених складових має специфічний набір важелів, заходів, форм впливу на діяльність підприємства, що роблять її унікальним явищем.

3) Інтелектуально-кадрова складова передбачає високий рівень кваліфікації персоналу підприємства, збереження, розвиток потенціалу підприємства та ефективне управління персоналом.

Н. Швець також пропонує до основних функціональних складових економічної безпеки підприємства віднести кадрову складову, під якою пропонує розуміти процес запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємства через ризики та погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами загалом [27, с. 56].

4) Техніко-технологічна складова відповідає за забезпечення технологічної незалежності підприємства і досягнення високої конкурентоспроможності його технологічного потенціалу.

5) Політико-правова забезпечує якісну правову захищеність усіх аспектів діяльності підприємства та дотримання чинного законодавства.

6) Інформаційна складова економічної безпеки відповідає за забезпечення захисту інформаційного середовища підприємства, комерційної таємниці. Основними завданнями інформатизації є всебічне інформаційне забезпечення потреб суб'єктів інформаційних відносин, створення єдиного безпечного інформаційного простору, ство-

рення, впровадження та використання інформаційних систем, інформаційних технологій, інформаційних продуктів загального значення, підготовка кадрів, підвищення їх кваліфікації у сфері інформатизації [3].

7) Екологічна складова відповідає за високий рівень екологічності роботи підприємства, мінімізацію руйнівного впливу результатів виробничої діяльності на стан навколишнього середовища.

8) Силова складова економічної безпеки полягає у забезпеченні безпеки персоналу підприємства, його капіталу, майна, комерційних інтересів.

А. Полянська та Т. Трощенко пропонують замість поняття «силова безпека» використовувати поняття «трудова безпека та безпека життєдіяльності», під якою розуміють охорону праці на підприємстві [31, с. 20]. Таким чином, можемо узагальнити наявні підходи до визначення основної складової економічної безпеки з урахуванням наявних ключових положень (рис. 4).

Формування чіткого переліку складових економічної безпеки підприємства з урахуванням специфіки його галузевої належності дає в подальшому можливість для проведення достовірного оцінювання рівня економічної безпеки підприємства шляхом врахування найбільш впливових чинників.

Для формування дієвої системи забезпечення рівня економічної безпеки передусім необхідно з'ясувати фактори, які впливають на її дотримання, як її елементи можуть бути скоординовані у своєму розвитку. Наявність великої кількості аспектів економічної безпеки підприємства, складність вибору оптимального варіанта її гарантування об'єктивно викликають потребу застосування комплексного підходу до її забезпечення [5; 8; 18]. Загроза економічної безпеки – це сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників, що створюють небезпеку нор-

мальному функціонуванню підприємства та його існуванню (рис. 5).

Вчені зазначають, що забезпечення економічної безпеки підприємства базується на певному механізмі. Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства – це система організаційних, фінансових та правових засобів впливу, які мають на меті своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію та ліквідацію загроз економічній безпеці підприємства [10].

Важливим елементом забезпечення економічної безпеки підприємства є обліково-аналітична підсистема, яка має містити такі дані: якісні та кількісні значення індикаторів економічної безпеки, наявність або потенційність ризиків і загроз, формалізовані інтереси і стан їхньої реалізації, стратегічний план (стратегія) забезпечення економічної безпеки підприємства, якісні та кількісні параметри використання ресурсів, обсяг останніх, а також джерела їх надходження, фінансовий план (бюджет) [7].

Загалом інформаційно-аналітичне забезпечення економічної безпеки підприємства має включати такі завдання: визначення мети й основних задач інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки з огляду на місію, інтереси та завдання, що стоять перед підприємством; вибір із системи показників фінансово-економічної діяльності підприємства індикаторів, які можуть характеризувати кількісний стан економічної безпеки підприємства; вибір або розрахунок порогових значень індикаторів економічної безпеки підприємства; оцінка достовірності, повноти й глибини надання інформації з фінансово-економічної діяльності за всіма визначеними показниками економічної безпеки підприємства та чинниками-процесами (внутрішніми і зовнішніми), які впливають на її стан, попередне



Рис. 4. Основні складові економічної безпеки підприємства

Джерело: узагальнено авторами



Рис. 5. Зовнішні та внутрішні фактори, що впливають на стан економічної безпеки підприємства

Джерело: узагальнено авторами

оброблення отриманих даних; аналітичне оброблення індикаторів економічної безпеки підприємства, оцінювання рівня впливу чинників на стан економічної безпеки, вибір з них впливовіших для подальшого врахування під час вироблення відповідних управлінських рішень щодо забезпечення економічної безпеки підприємства. Інформаційне забезпечення складається зі статистичної, економічної, комерційної, фінансової та нефінансової, а також іншої інформації.

Джерела надходження інформації поділяються на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх джерел відносяться показники фінансового обліку підприємства та фінансової й управлінської звітності, показники управлінського обліку, а саме інформація про фінансову та комерційну діяльність підприємства (є комерційною таємницею), звітів, планів і прогнозів, отриманих у процесах стратегічного, тактичного й оперативного планування, аналізування, контролювання та бюджетування. Зовнішні джерела інформації містять статистичні дані, дані підприємств-конкурентів, дані рейтингових та інших агенцій [7]. На основі оброблення таких даних формується інформація щодо рівня макроекономічного розвитку країни та галузі, до якої відноситься підприємство; кон'юнктури ринку; діяльності конкурентів та як наявних, так і потен-

ційних партнерів (постачальників, покупців, банків, страховиків); галузевих показників діяльності підприємств-аналогів; оцінки загроз економічній безпеці підприємницької діяльності за джерелом, за рівнем тяжкості наслідків, за рівнем вірогідності, за сферою і джерелом виникнення, за тривалістю впливу, за ступенем розвитку, за ступенем напруженості тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, повна, своєчасна та достовірна інформація дасть змогу приймати ефективні рішення для запобігання різних загроз інтересам суб'єктів господарювання та подолання їх.

Отже, економічна безпека підприємства є комплексною характеристикою, яка відображає ступінь захисту від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх факторів усіх потенціалів підприємства, що дає змогу забезпечити стійку та ефективну діяльність. Завдяки достатньому рівню економічної безпеки підприємства можна сформувати сприятливі умови для ефективного функціонування підприємства, а також досягти основної мети за допомогою вчасного вираження і послаблення впливу будь-яких загроз.

Перспективним напрямом подальших досліджень є визначення методів та критеріїв забезпечення економічної безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкин Л. Хозяйственный механизм развития социального общества. Москва: Мысль, 1999. 273 с.
2. Алексеенко В., Сокольский Б. Система защиты коммерческих банков. Экономическая безопасность: Производство – Финансы – Банки. Москва: ЗАО «Финстатинформ», 1992. 195 с.
3. Аверічев І. Інформація як визначальний чинник управління інформаційно-аналітичним забезпеченням економічної безпеки підприємства. Вчені записки Університету «КРОК». 2011. Вип. 25. С. 3–10.
4. Белокуров В. Структура функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. URL: <http://safetyfactor.ru>.
5. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект). Консультант директора. 2000. № 2. С. 7–13.
6. Дарнопих Г. Сучасні проблеми економічної безпеки України. Вісник Академії правових наук України. 1998. № 1. С. 142–150.
7. Ершова Н. Методичний підхід до формування інформації в системі стратегічного управлінського обліку з метою підвищення економічної безпеки суб'єктів господарювання. Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. Вип. 10. С. 276–281 (фахове видання).
8. Зубок М., Зубок М. Безпека підприємницької діяльності: Нормативно-правові документи комерційного підприємства. Київ: Істина, 2004. 144 с.
9. Ильяшенко С. Оценка составляющих экономической безопасности предприятия. Наукові праці ДонНТУ. 2002. № 48. С. 16–22.
10. Іванілов О. Економіка підприємства: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 728 с.
11. Іващенко О., Четверіков П. Система фінансово-економічної безпеки підприємства. URL: <http://www.sworld.com.ua/konfer28/51.pdf>.
12. Олейников Е. Основы экономической безопасности. Москва, 1997. 233 с.
13. Покропивний С. Економіка підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 2005. 528 с.
14. Мунтіян В. Економічна безпека України. Київ: КВІЦ, 1999. 462 с.
15. Нізяєва С. Вартісно-орієнтований тип управління розвитком у формуванні системи економічної безпеки підприємства. Теорія та практика управління економічним розвитком: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (22–24 листопада 2012 р.). Київ: Український дім, 2012.
16. Коваленко К. Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект. URL: <http://www.nbu.gov.ua>.
17. Комлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності: Економіко-правовий аспект: навч. посіб. Київ: Атіка, 2005. 432 с.
18. Нікітіна А. Управління економічною безпекою автотранспортних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04. Харків, 2015. 20 с.
19. Ожегов С. Словарь русского языка. 1949. 16-е изд. 1984. 1630 с.
20. Отенко І., Іващенко Г., Воронков Д. Економічна безпека підприємства. Харків: вид. ХНЕУ, 2012. 256 с.
21. Полянська А., Трощенко Т. Сучасні технології управління економічною безпекою підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 29. С. 164–168.
22. Судакова О. Формування системи управління економічною безпекою підприємства. Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. Вип. 231. Т. 8. Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. С. 1652–1661.
23. Тамбовцев В. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура проблемы. Вестник Московского гос. ун-та. Сер. 6 «Экономика». 1995. № 3. С. 3–9.
24. Четвертаков Р. Понятие и классификация инноваций. Финансовый вестник ВГАУ. 2000. № 6. С. 83–87.
25. Шаваев А. Концептуальные основы обеспечения безопасности негосударственных объектов экономики. Москва: Инфра-М, 1994. 281 с.
26. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу. Персонал. 2006. № 5.
27. Шкарлет С. Економічна безпека підприємства: монографія. Київ: книжкове вид-во НАУ, 2007. 436 с.
28. Шкарлет С. Формування економічної безпеки підприємств засобами активізації їх інноваційного розвитку: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.04. Київ, 2007. 34 с.
29. Шльков В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия. СПб.: Алтея, 1999. 315 с.
30. Філіппова С., Волощук Л., Черкасова С. Економічна безпека підприємств реального сектору економіки в умовах вартісно-орієнтованого управління. Сучасні технології управління економічною безпекою підприємства / А. Полянська, Т. Трощенко. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2010. № 29. С. 164–168.
31. Ярочкин В. Система безопасности фирмы. Москва: Ось-89, 1997. 185 с.

ДИФЕРЕНЦІАЛЬНА СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ СПОЖИВЧОЇ ЛОЯЛЬНОСТІ DIFFERENTIAL ESSENCE OF THE CONSUMER LOYALTY CONCEPT

УДК 658.8

Гірна О.Б.

доцент кафедри маркетингу і логістики
Національний університет «Львівська
політехніка»

Гасва Л.І.

доцент кафедри нафтогазового
технологічного транспорту
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

Кобилюх О.Я.

старший викладач кафедри маркетингу
і логістики
Національний університет «Львівська
політехніка»

У статті розглянуто основні принципи партнерського маркетингу, висвітлено окремі підходи до класифікації лояльності. На основі проведеного аналізу розроблено модифіковану класифікацію показника лояльності споживачів до торгової марки.

Ключові слова: лояльність, споживач, управління взаємовідносинами з клієнтом, торгова марка, ефективність.

В статье рассмотрены основные принципы партнерского маркетинга, освещены отдельные подходы к классификации лояльности. На основе проведенного анализа разработана модифицированная классифика-

ция показателя лояльности потребителей к торговой марке.

Ключевые слова: лояльность, потребитель, управление взаимоотношениями с клиентом, торговая марка, эффективность.

In the article basic principles of the partner marketing are considered, described approaches are reflected to classification of loyalty. On the basis of the conducted consideration was developed a modified classification the index of users' loyalty to trade mark.

Key words: loyalty, consumer, customer relationship management, brand, efficiency.

Постановка проблеми. Основна проблематика сучасної концепції маркетингу продажів базується на питанні залучення нових споживачів. Основна увага традиційно звертається на технологію продажів, а не на формування тривалих стосунків зі споживачами. В центрі уваги, як правило, перебувають передпродажна підготовка та, власне, процес продажу, тоді як взаємовідносини зі споживачами після реалізації угоди практично не розглядаються [6. с. 89]. Бурхливий розвиток інформаційних технологій, загострення конкурентної боротьби в глобальному масштабі спонукають підприємницький сектор до вибору стратегії розвитку, заснованої на побудові тривалих відносин з клієнтами. З огляду на те, що можливості отримання нових клієнтів на насичених ринках стають все більш обмеженими та дорогими, актуальність цього питання є очевидною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленню проблеми побудови партнерського маркетингу на підприємствах присвячені такі дослідження та публікації, як «Маркетинг менеджмент. Аналіз, планування, впровадження, контроль» Ф. Котлера, «Промисловий маркетинг» Є. Крикавського та Н. Чухрай, «Маркетингові комунікації» Г. Черчилля, «Значення лояльності клієнтів у функціонуванні сучасного підприємства» Х. Войнаровської, «Менеджмент взаємостосунків з клієнтами (Customer Relationship Management – CRM)». Я. Отто.

Постановка завдання. Мета статті полягає у:

- висвітленні основних принципів побудови партнерського маркетингу на вітчизняних підприємствах;
- розгляді основних підходів до класифікації лояльності;
- обґрунтуванні доцільності побудови тривалих взаємозв'язків між підприємством та споживачем.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У процесі історичного розвитку взаємовідносин «виробник – споживач» змінювався ключовий фактор успіху підприємства на вибраному ним ринку [5]. Вокремі періоди такими факторами вважались масштаб виробництва, вартість продукції, якісні параметри товару, унікальна торгова пропозиція (так звана теорія Unique sales proposition). Їх зміна відображала зміну ситуації на ринку, а саме його насиченості, рівня конкуренції, потреб споживачів.

Однією із сучасних тенденцій в глобальному масштабі є перенасичення ринку загалом або його сегментів зокрема широким асортиментом дуже близьких, майже однакових за набором якісних характеристик товарів. Це спонукає до того, що розгляд процесу трансакції з точки зору маркетингу як одиничного явища, процес комунікації в якому завершується за виконання всіх фінансових і юридичних вимог, є недостатнім. Фактором успіху чи, навпаки, неуспіху підприємства значною мірою виступає наявність налагоджених, тісних стосунків зі споживачем, ефективно побудована схема комунікації.

Як відзначають А. Албітов Є. Соломатін, існують суттєві розбіжності в ієрархії мотивацій, на яких базується процес вибору покупцем наявних продуктових альтернатив за сучасних умов та умов індустріальної економіки (рис. 1) [2; 7].

В рамках індустріальної економіки ланцюг мотивації споживачів містить проміжні етапи наявності продукту (результат ефективної асортиментної політики), його цінності (цінова політика підприємства), зручності під час купівлі та використання (налагодження дистрибуційної та сервісної діяльності), довіри до якості і надійності продукції цього підприємства. За умови належного виконання вимог всіх вищевказаних складових виконується основна мета процесу продажу, що

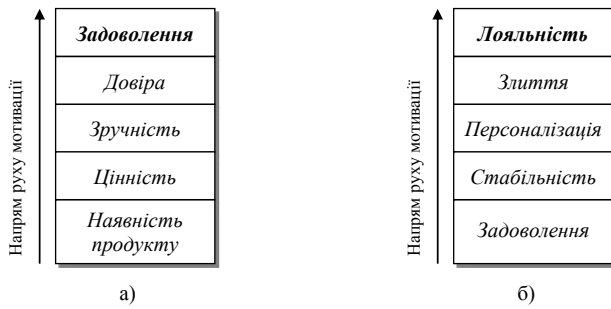


Рис. 1. Ланцюг мотивації споживачів в умовах індустріальної економіки (а) та сучасних умовах (б)

полягає у забезпеченні потреб і запитів споживача на належному рівні (рис. 1 (а)).

Загострення конкурентної боротьби, поступове вичерпування джерела збільшення оборотності активів за рахунок залучення потенційних клієнтів спонукали менеджмент провідних підприємств до активізації пошуку альтернатив у вирішенні цієї задачі. Саме тому стратегічним завданням більшості компаній у XXI столітті є налагодження довгострокових стосунків зі споживачами, що вимагає від перших розподілу основних ресурсів на створення інтегрованої системи управління взаємовідносинами з клієнтами, а саме Customer Relationship Management (CRM).

CRM – це глибоко продумана стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами, рівнем їх задоволення і, як результат, їх лояльністю до виробника, постачальника, марки товару. Це не лише певні аспекти діяльності, якими займаються окремі департаменти. CRM залучає також такі напрями, як маркетинг загалом, зокрема просування продажів, доставка, обслуговування клієнтів, дизайн, процес дифузії товарних інновацій, виставлення рахунків.

Як показали дослідження, задоволений покупець поширить свій позитивний досвід серед 5–8 потенційних споживачів, тоді як незадоволений покупець розкаже про свій негативний досвід 9–10 особам; при цьому 13% незадоволених споживачів розповість про це понад 20 своїм знайомим, отже, втрати в цьому разі будуть набагато більшими, ніж від однієї нездійсненої трансакції [9, с. 49].

Управління стосунками зі споживачами передбачає повну орієнтацію компанії на клієнта, вироблення персоналізованого підходу під час обслуговування [5, с. 42]. Спираючись на дані маркетингу, події та історію взаємостосунків з клієнтом, можемо сказати, що для того, щоб управління взаємовідносинами мало місце, першим кроком має бути визначення того типу клієнта, який є вигідним для підприємства. Показниками цього можуть бути частота, обсяги закупівель, величина наданих знижок тощо. Такий підхід зумовлений загальним пра-

виллом, за якого 20% споживачів мають високу цінність для організації та генерують 80% прибутків, тому на них має бути націлена стратегія бізнесу організації. Інші ж 20% споживачів не є цінними для компанії та збирають 80% витрат [10, с. 114].

Основним завданням підприємства є побудова таких взаємин з вигідним споживачем, котрі ведуть до зміцнення його лояльності. За сучасного підходу такий показник, як задоволення споживача придбаним товаром, розглядається не як самоціль, а як апіорі забезпечена очікувана вигода, що є лише початковою ланкою в мотивації споживача до купівлі (рис. 1 (б)).

Власне, показник лояльності можна розглядати з точки зору позиції або поведінки покупців. Лояльність, яка розуміється як позиція, визначає суб'єктивні відчуття клієнтів, які спричиняють їх індивідуальне прив'язання до окремих продуктів, марки, фірми або місця закупівлі [1, с. 159; 8, с. 62]. Такий підхід знаходить своє відображення через емоційні відчуття і стан свідомості. З іншого боку, лояльність, яка розуміється як поведінка, виявляється у повторенні закупівлі окремих товарів та послуг, збільшенні величини одноразових трансакцій, рекомендації іншим потенційним споживачам щодо використання саме цього товару (послуги).

Для виміру ефективності діяльності підприємства з побудови тривалих стосунків зі споживачами доцільно використовувати показники відсотку витрат кожного клієнта, які він витрачає на закупівлю однорідних товарів на цьому підприємстві, а також загальний відсоток споживачів, які здійснили купівлю за певний проміжок часу (як правило, рік) [1, с. 159]. Тоді як перший показник висвітлює глибину взаємозв'язків між споживачем та організацією-продавцем, тобто лояльність споживача до організації, другий показник свідчить про рівень поширення цих зв'язків у сфері діяльності підприємства.

Чинниками, які відіграють важливу роль у побудові лояльності, є прив'язаність споживача до продукту (виробника), а також ймовірність здійснення ним повторюваних закупівель. На основі цих факторних ознак запропоновано класифікацію типів лояльності, яку можна подати у формі зростання рівня лояльності [1, с. 161–162].

Цінова лояльність характеризується низькими рівнями відносної прив'язаності до продукції (фірми) та ймовірності повторної закупівлі. В такому разі процес вибору серед наявних альтернатив, як правило, завершується на користь пропозиції, яка є найбільш привабливою у фінансовому сенсі.

На аналогічно низькому рівні обох показників знаходиться також *монополістична лояльність*, оскільки вона зумовлена скоріше правовим регулюванням з боку державних інституцій, ніж високим ступенем задоволення споживчих потреб.

Наприклад, сюди можна віднести вітчизняний енергетичний ринок, надання послуг із залізничних перевезень.

Близькими за своєю сутністю є *лояльність інерції* та *лояльність зручності*. В цьому разі покупець приймає рішення на користь того чи іншого варіанта, маючи на увазі лише комфорт проведення процесу купівлі, меншою мірою звертаючи увагу на марку товару чи його якісні характеристики.

Стимульована лояльність кристалізується тоді, коли споживач користується пропозицією підприємства, яка зумовлена різними преміями та винагородами. Небезпека цього варіанта полягає в тому, що він веде до демпінгування цін як на окремому підприємстві, яке застосовує цю стратегію, так і на ринку загалом, що є результатом природної реакції конкурентів на такі дії. Крім того, існує значна ймовірність того, що в момент появи нової, більш цікавої програми конкурентів фірма втратить більшість клієнтів, завойованих таким шляхом.

Особливим варіантом є *потенційна лояльність*, яку характеризує високий ступінь прив'язаності споживача до продукту (фірми), проте незначна ймовірність здійснення ним повторної трансакції. Це може бути причиною неповного задоволення цим продуктом його потреб, насамперед латентних, тобто таких, які сам споживач не усвідомлює чи не може чітко виразити. В цьому разі підприємство має здійснити розпізнавання бар'єрів, які перешкоджають частому користуванню його пропозицією, що дасть змогу внести необхідні корективи у стратегію фірми.

Найвища лояльність відображає ідеальний з точки зору підприємства рівень лояльності споживачів. На цьому рівні задоволення споживач постійно користується продукцією підприємства, надаючи також рекомендації членам сім'ї, знайомим і є практично невразливим до маркетингових дій конкурентів.

Недоліком такої класифікації є надмірне розширення поняття лояльності та використання для її поділу двовимірної моделі «рівень прив'язаності – ймовірність повторної трансакції», яка не може дати повного уявлення про причини виникнення лояльності, а особливо на її вищому рівні.

Певною мірою цей недолік враховано в класифікації типів прихильності до торговельної марки, відображеної в табл. 1 [3, с. 7].

Наведений підхід класифікації стосується показника прихильності до торгової марки товару (фірми). Проте за своєю сутністю він може бути застосований у більш широкому значенні лояльності. Стіткішими з точки зору стратегічного контролю тут є диференційована прихильність та прихильність внаслідок нерентабельності переходу на продукт іншої фірми.

Диференційована прихильність найчастіше досягається тривалим досвідом діяльності підприємства на ринку, шляхом проведення ним ефективної інноваційної політики. Таким чином, організація в очах споживачів відіграє роль експерта у своїй сфері.

Прихильність, заснована на нерентабельності переходу на продукцію іншої фірми, характерна

Таблиця 1

Типи прихильності до торговельної марки

Характер прихильності	Маркетингові передумови
1. Емоційна прихильність (унікальні, емоційно сильні події, що запам'ятовуються, створюють міцний емоційний зв'язок з торговою маркою).	Репутація фірми захищена від конкурентів або неправильних кроків в управлінні компанією. Можна сподіватись на добру чутку.
2. Прихильність заради самоствердження (торгова марка використовується як самовираження і підвищення самооцінки, а також з метою справлення враження).	Така прихильність протистоїть конкуренції, але фірма може зашкодити собі неефективним управлінням торговельною маркою протягом довгого часу.
3. Диференційована прихильність (заснована на перевазі деяких характеристик товару, що усвідомлюються, тобто перевага може втратити актуальність за відсутності нових розробок).	Репутація компанії може бути підірвана конкурентом, що довів свою перевагу. Важливе тактичне значення мають демонстрація і публічне випробування товару.
4. Договірна прихильність (споживач переконаний в тому, що його прихильність заслуговує особливого ставлення до нього, або в тому, що продавець дуже старанься зберегти прихильність споживачів).	Конкурент може поставити питання про зловживання споживчою прихильністю. Однак лояльність скоріш за все буде втрачена внаслідок одного або кількох прецедентів, що продемонстрували нещирість зусиль продавця.
5. Прихильність як наслідок нерентабельності переходу на іншу марку (прихильність цій марці пояснюється непродуктивністю пошуку й адаптації до альтернативи).	Можна підірвати прихильність, пропонуючи легкі шляхи переходу на іншу марку (дизайн, навчання та різні умови оплати). Якщо прихильність заснована як на ставленні, так і на поведінці, її можна виграти внаслідок модифікації товару.
6. Прихильність як наслідок поверхневої обізнаності щодо марки. Різні торгові марки сприймаються однаково.	Прихильність легко руйнується і захищається постійною рекламою, яка дає поверхневу обізнаність про марку товару.
7. Прихильність внаслідок зручності (прихильність заснована на зручності купівлі).	Прихильність руйнується проникненням конкурента в канали, що забезпечують зручність купівлі

перш за все для ринку високотехнологічних дорогих товарів. Перехід на продукцію конкурента в такому разі вимагає від організації-покупця значних капіталовкладень у навчання персоналу, реорганізацію процесу комунікацій з постачальниками, на що підприємство йде лише у виключних випадках.

Для ринку споживчих товарів характерними є емоційна прихильність та прихильність заради самоствердження. Принципи, на яких засновані ці типи прихильності, є в сучасних умовах основними факторами диференціації товарів широкого вжитку.

Інтеграція вищеописаних підходів класифікації дає змогу відобразити таку форму видів лояльності, яка б узагальнювала причини виникнення прихильності до товарів/послуг тієї чи іншої фірми (рис. 2).

До переваг вищого порядку відносяться когнітивні (засновані на відчутних вигодах у користуванні товаром) та емоційні (імідж товару, самоідентифікація з певною соціальною групою, представники якої є користувачами цього товару).

Лояльність, заснована на перевагах нижчого порядку, характеризується нижчим рівнем стратегічного контролю і відображає короткострокові вигоди, якими характеризується товар (послуга). Сюди входять цінова лояльність (вибір на основі фінансової привабливості, інших економічних переваг), лояльність, заснована на поверхневій обізнаності з товаром (як результат інтенсивної реклами) та лояльність аморфності (перевагою є зручність проведення трансакції).

Лояльність безальтернативності є відображенням домінуючого становища окремого підприєм-

ства на ринку (лояльність монополії) або високого ступеня прив'язаності організації-споживача до постачальника як наслідок нерентабельності переходу на продукцію іншої фірми (лояльність, заснована на економічній недоцільності).

Збільшення числа лояльних споживачів приводить до збільшення доходів компанії і водночас потребує збільшення статті витрат, яка спрямовується на формування стійких взаємовідносин з покупцями, заснованими на цілковитій довірі.

Висновки з проведеного дослідження. Тенденцією останніх років є зниження прихильності споживачів до торгової марки, що є наслідком росту числа доступних товарів та активізації заходів стимулювання збуту. Безмежне вжиття заходів стимулювання збуту приводить до того, що навіть найбільш лояльні споживачі починають очікувати від фірми спеціальних пропозицій зі зниження ціни. Це є значним бар'єром для підприємства під час забезпечення прихильності покупців до її продукції, оскільки фактор ціни виходить на перший план.

Щоб перешкодити зниженню лояльності споживачів до торгової марки, значну увагу необхідно приділяти застосуванню на практиці діяльності підприємств маркетингу відносин, який спрямований на формування довгострокових взаємовигідних стосунків з покупцями та іншими важливими групами, а саме учасниками маркетингового процесу. Використання маркетингу відносин дасть змогу виявити наявних та потенційних споживачів, які є основним джерелом отримання прибутку, та забезпечити індивідуальний підхід під час співпраці з ними.

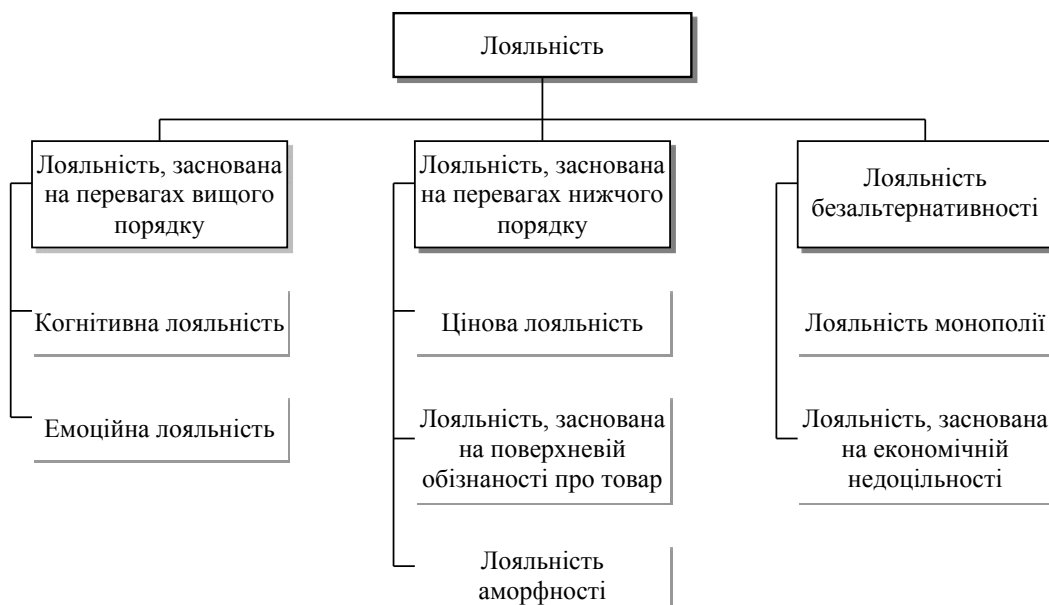


Рис. 2. Види лояльності

Джерело: власна розробка на підставі джерел [1, с. 162; 3, с. 7; 4, с. 168–169]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войнаровська Х. Значення лояльності клієнтів у функціонуванні сучасного підприємства. Вісник НУ «Львівська політехніка». Серія «Логістика». 2003. № 469. С. 158–163.
2. Гобэ М. Эмоциональный брендинг. Новая парадигма, соединяющая бренды с людьми. Санкт-Петербург: Best Business Books, 2014. 440 с.
3. Зозульов О. Аналіз ставлення споживачів до торговельної марки: огляд сучасних тенденцій і підходів. Маркетинг в Україні. 2002. № 1. С. 4–8.
4. Іванова Л., Музика О. Лояльність споживачів та формування їх видів на споживчому ринку. Науковий вісник НЛТУ. 2013. № 23.7. С. 164–172.
5. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. Анализ, планирование, внедрение, контроль. Санкт-Петербург: Питер, 2018. 848 с.
6. Крикавський Є., Чухрай Н. Промисловий маркетинг. Львів: видавництво Львівської політехніки, 2004. 472 с.
7. Соломатин Е., Албитов А. CRM. URL: <http://www.cfin.ru/itm/crm-review.shtml>.
8. Скригун Н., Пірнак М. Споживча лояльність: сутність та особливості. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2015. Вип. 10. Ч. 4. С. 61–64.
9. Черчилль Г. Маркетинговые исследования. Санкт-Петербург: Питер, 2007. 704 с.
10. Jacek O. Marketing relacyi. Konceptcja i stosowanie. Warszawa: C.H. Beck, 2004. 374 s.

ФАКТОРИ ПЕРСПЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ РИНКУ ПИТНОЇ ВОДИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА (ТОВ «КОМПАНІЯ СУБОС»)

FACTORS OF PERSPECTIVE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF DRINKING WATER MARKET FOR THE ENTERPRISE (LLC “COMPANY SUBBOS”)

У статті розглянуто інноваційні тенденції ринку питної води. Проведено дослідження обсягу виготовленої питної води. Проаналізовано структуру та фактори перспективності інноваційного розвитку ринку питної води. Оцінено конкурентоспроможність та місце підприємства ТОВ «Компанія Субос» серед конкурентів. Проаналізовано інноваційну складову та фактори, що впливають на ринок питної води.

Ключові слова: ринок, інновації, фактори перспективності, інноваційний розвиток, обсяги виробництва, проблеми галузі.

В статье рассмотрены инновационные тенденции рынка питьевой воды. Проведено исследование объема произведенной питьевой воды. Проанализированы структура и факторы перспективности инновационного развития рынка питьевой воды. Оценены конкурентоспособность и место

предприятия ООО «Компания Субос» среди конкурентов. Проанализированы инновационная составляющая и факторы, влияющие на рынок питьевой воды.

Ключевые слова: рынок, инновации, факторы перспективности, питьевая вода, объемы производства, проблемы отрасли.

In the article, we consider the innovative tendencies of the market of drinking water. The authors conducted a study on the volume of produced drinking water. The analysis of the structure and factors of the innovative development of drinking water market. Competitiveness and place of the company “Company Subos” among competitors are estimated. The authors analyze the innovative components and factors affecting the market of drinking water.

Key words: market, innovations, perspectives, drinking water, production volumes, industry problems.

УДК 658. 340.341

Грозовська А.С.

студент

Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

Гук О.В.

к.е.н., доцент

Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського

Постановка проблеми. Останніми роками в Україні стрімко розвивається ринок бутильованої питної води. Для аналізу конкурентоспроможності підприємства важливо оцінити сам ринок та його перспективність, інноваційну складову та фактори, що впливають на нього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інноваційного ринку питної води займалися такі науковці, як Р. Ступінь [2], К.О. Шіковець, Є.Л. Чепіль [6], О.О. Шебанова [7]. Однак не вирішеними залишаються питання перспективності інноваційного ринку.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження структури та факторів перспективності інноваційного розвитку ринку питної води для ана-

лізу конкурентоспроможності підприємства ТОВ «Компанія Субос».

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині український ринок питної води перебуває на стадії становлення. Насичення цього ринку в Україні не перевищує 25–30%, тоді як у розвинених країнах цей показник давно досяг 80–90%.

У зв'язку з цим очевидними є прогнози зростання ринку доставки води в найближчі кілька років. Це підтверджують чинники перспективності інноваційного ринку доставки води в Україні, наведені на рис. 1.

Виходячи з усіх передумов розвитку доставки води в Україні, можемо говорити про те, що цей ринок має великі перспективи на майбутнє. При-

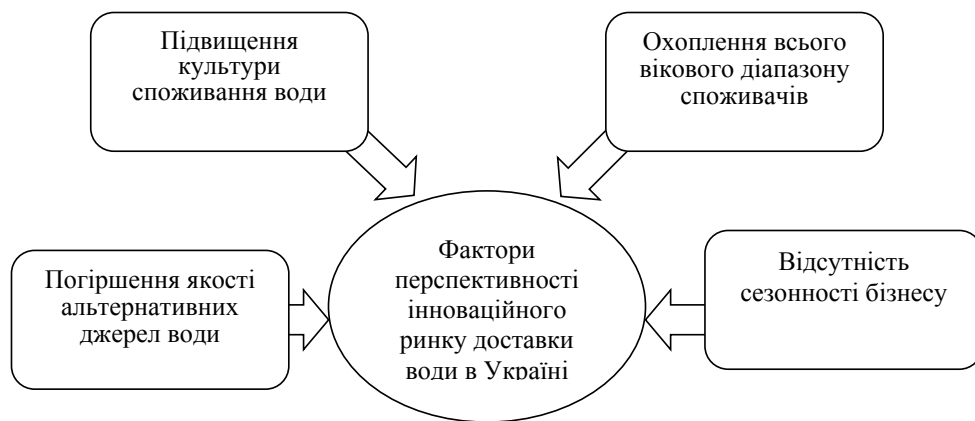


Рис. 1. Фактори перспективності інноваційного ринку доставки води в Україні

Джерело: створено авторами на основі джерела [1]

чому існують чотири основні аргументи, які підтверджують цю тезу: погіршення якості альтернативних джерел води, охоплення всього вікового діапазону споживачів і підвищення культури споживання, відсутність сезонності бізнесу, активність усіх операторів ринку.

Екологічні проблеми та забруднення джерел водопостачання роблять системи очищення води все більш і більш агресивними. Використовувати воду з-під крана в їжу стає не просто неприємно, але часом і небезпечно для здоров'я, наприклад через високий вмісту хлору, який під час кип'ятіння утворює хімічні сполуки, які здатні викликати навіть онкологічні захворювання.

З цієї причини все більша кількість громадян, що виявляють турботу про своє здоров'я, вважає за краще використовувати для пиття і приготування їжі воду очищену вугільним фільтром або бутильовану воду.

Ця вода, яка пройшла очищення і фільтрацію в промислових умовах, як правило, зберігає корисний набір мікроелементів і мінералів, не має присмаку, характерного для води з-під крана, і корисна для здоров'я. Завдяки своїм позитивним характеристикам споживчий попит на бутильовану воду незмінно зростає, до того ж цей процес, безсумнівно, буде продовжуватися, захоплюючи різні ніші потенційних споживачів. У цьому сенсі вельми перспективним стає бізнес з виробництва та розливу води [2].

Серед основних тенденцій слід назвати скорочення частки газованої і збільшення споживання негазованої води.

Протягом останніх років все більше українських споживачів віддають перевагу саме останній. Так, у 2013 році її частка у структурі загального продажу бутильованої води складала 23,4%, а у 2016 році вона виросла до 28,2%. Така позитивна тенденція свідчить про реальні перспективи для подальшого зростання та якісного розвитку ринку негазованої бутильованої води.

Ринок виробництва і доставки питної води в оборотній тарі 18,9 л (19 л), або так званий ринок питної води ("home and office delivery"), також зростає.

Аналіз виробництва натуральної негазованої води в Україні дає можливість стверджувати, що ринок доставки питної води росте як в грошових, так і в натуральних показниках (рис. 2).

Згідно з даними Асоціації «Бутильовані води України» обсяг ринку в кількісному вираженні у 2017 році склав 258 млн. л. По відношенню до попереднього року він збільшився на 7,9%. Крім того, Київ і Київська область розцінюються як найбільш ємні сегменти ринку.

Це пояснюється тим, що саме в цьому регіоні знаходяться офіси більшості компаній України і представництва багатьох іноземних компаній та організацій. Однак, незважаючи на те, що питома вага Києва та Київського регіону в структурі ринку бутильованої води досить велика, його частка за останні кілька років знижується. Причинами цього факту є перенасиченість Київського регіону компаніями, які пропонують послуги з доставки бутильованої води в офіси та додому, і приріст ринку доставки води в регіонах (рис. 3).

Так, частка Києва і Київського регіону в загальній структурі українського ринку у 2016–2017 роках становить близько 37%.

Як показав аналіз, виробництво натуральної негазованої води в Україні зростає як в грошових, так і в натуральних одиницях, про що свідчать позитивні темпи зростання аналізованих показників.

Зростає також ринок доставки води, причому темпи зростання загалом по Україні вищі, ніж по Києву. Це пов'язане з тим, що в столиці ринок більш розвинений, а регіональні ринки тільки набирають обертів (рис. 4).

Серед основних тенденцій на ринку, які спостерігались у 2016–2017 роках, можна виділити ско-

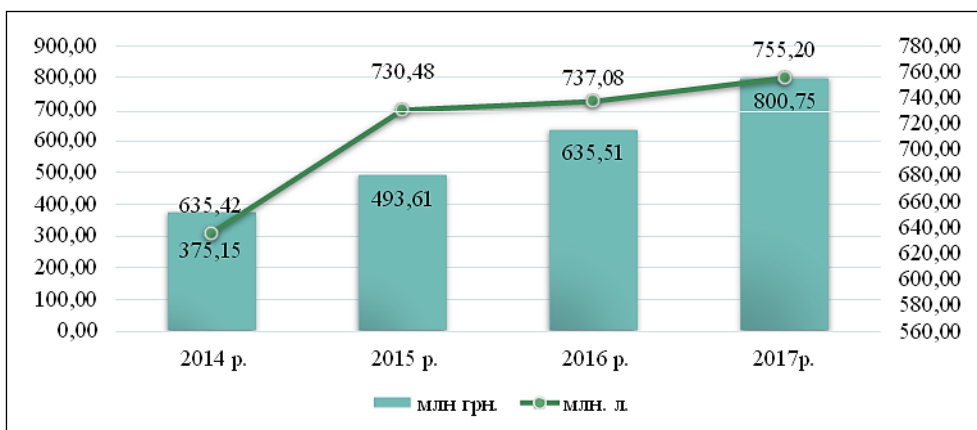


Рис. 2. Виробництво натуральної негазованої води в Україні у 2014–2017 роках

Джерело: складено на основі джерела [1]

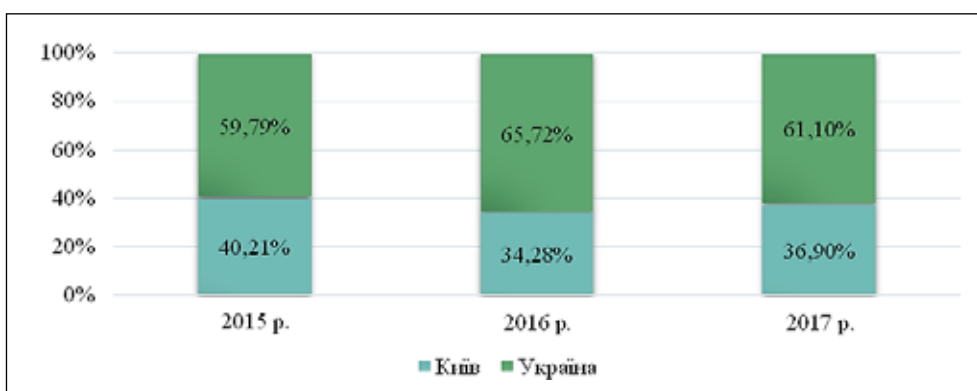


Рис. 3. Структура ринку доставки бутельованої води

Джерело: складено на основі джерела [1]

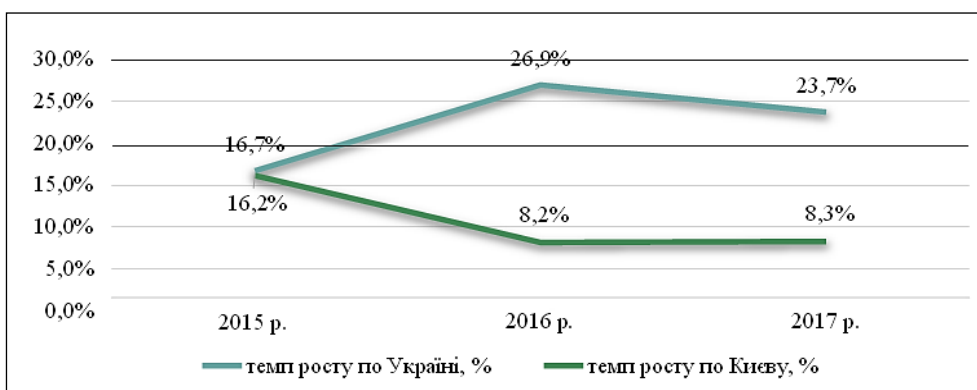


Рис. 4. Темпи зростання ринку доставки води у 2015–2017 роках

Джерело: складено на основі джерела [1]

рочення кількості дрібних компаній і виставлення їх на продаж у зв'язку зі зменшенням їх клієнтської бази серед юридичних осіб; переорієнтацію основних гравців ринку із сегменту офісів на сегмент домогосподарств.

Основною причиною цієї негативної тенденції є погіршення фінансового стану українських під-

приємств. Зокрема, спостерігається негативна тенденція, що виражається в збільшенні збиткових підприємств. Так, станом на 1 березня 2017 року 55,8% вітчизняних підприємств були збитковими, на 1 січня 2016 року – 52,5%. У промисловості частка збиткових підприємств складає близько 50%.

Останнім часом основні гравці ринку активно взялися за просування своїх послуг домогосподарствам. Особливістю цього сегменту є те, що, незважаючи на те, що питома вага витрат на залучення та обслуговування цих клієнтів вище, вони відрізняються більш високим рівнем лояльності, що зумовлює зменшення в майбутньому витрат на підтримку цієї лояльності.

Загалом ринок України розцінюється як досить перспективний, оскільки споживання бутильованої води на душу населення в Україні дуже мале, а за цим показником Україна значно відстає від інших країн Європи і світу. Таким чином, можна з упевненістю сказати, що ринок має досить великий запас для зростання.

Особливо це стосується сегменту домогосподарств, які займають менше 10% від загального обсягу ринку.

Беручи до уваги тенденцію до збільшення збиткових підприємств в Україні останніми роками, скорочення поточних витрат у юридичних осіб, які зазнають фінансових труднощів, все більше гравців ринку бутильованої води починають орієнтуватися на домогосподарства і цілеспрямовано ведуть політику завоювання ринкової частки в цій ніші.

Сьогодні купівельна спроможність домогосподарств така, що більшість може дозволити собі цю статтю витрат в сімейному бюджеті. Тим більше, що з погіршенням якості води з-під крана у зв'язку із зносом труб, все більша кількість людей замислюється про своє здоров'я. Це зумовить збільшення використання бутильованої води в домашніх цілях, наприклад для приготування їжі, в питних цілях.

Іншим фактором, який може негативно вплинути на ринок, може стати подальше зростання вартості доставки води, оскільки однією зі складових витрат цього бізнесу є витрати на паливо, ціни на які будуть рости.

Надалі триватиме також процес злиття і поглинання на ринку бутильованої води. Перенасиченість ринку компаніями, які надають послуги з доставки питної води в офіси і вдома, призведе до того, що великі компанії будуть купувати більш дрібні, які вже більше не зможуть конкурувати за рахунок низьких цін на свої послуги.

Однак це стосується мегаполісів. У регіонах же ситуація може бути іншою. Оскільки подвоєність цього ринку в середніх і малих містах є вкрай низькою, вони є цільовими для подальшого розширення діяльності компаній з доставки бутильованої води.

На основі вищесказаного можна виділити позитивні та негативні фактори, які будуть впливати на інновації на ринку бутильованої води протягом двох наступних років (табл. 1).

Загалом український ринок бутильованої води розглядається як привабливий з точки зору потенціалу розвитку підприємств всередині України та збільшення споживання води. У 2018–2020 роках ринок буде продовжувати рости, і ця тенденція збережеться в найближчому майбутньому [1].

Безумовно, економічна криза не могла не вплинути на ринок фасованої води загалом і сегментів зокрема. Ще в середині 2017 року оператори впевнено рапортували про порівняно стійку ситуацію і прогнозували як мінімум 5% зростання продажів. На жаль, вийшло інакше. Спад ринку за підсумками минулого року склав близько 10%. На думку експертів, це зумовлене неефективною політикою розвитку, яка здебільшого була зорієнтована на роботу з корпоративними клієнтами. Саме цей сегмент зазнав на собі найбільше падіння попиту. Згідно з даними операторів ТОВ «Компанія Субос» значного скорочення «корпоративної» клієнтської бази не відбулося, але через скорочення персоналу та оптимізації витрат істотно знизилася частота закупівель та середній обсяг однієї закупівлі з боку клієнтів-юридичних осіб.

Щоправда, витрати на обслуговування таких клієнтів виявляються вищими: по-перше, обсяг замовлень одного домогосподарства, як правило, невеликий, по-друге, існують високі витрати на перевезення. В середньому 30–40% собівартості води становлять витрати на її доставку (тобто витрати на транспорт, пальне, оплату праці робітників).

У п'ятірку лідерів, згідно з інформацією АБВУ, входять ТМ «Аляска», ТОВ «Компанія Субос» (ТМ «Еталон»), ТМ «Старий Миргород», ТМ «Чиста вода», ТМ «Небесна криниця».

ТОВ «Компанія Субос» з 1998 року спеціалізується на виробництві та доставці питної води

Таблиця 1

Позитивні та негативні фактори, що впливають на інноваційний розвиток ринку бутильованої води

Позитивні фактори	Негативні фактори
Збільшення споживання в регіонах	Інфляція
Зростання потреб домогосподарств	Зниження купівельної спроможності населення
Збільшення споживання води на душу населення України	Погіршення фінансового стану юридичних осіб
Потенціал розвитку ринку	

Джерело: створено авторами на основі джерела [1]

ТМ «Еталон». За параметрами якості, сервісу і завдяки унікальності та широкому асортименту продукції компанія посідає одне з провідних місць на українському ринку питної води.

Згідно з дослідженнями міжнародної соціологічної компанії "InMind" у 2017 році серед киян щодо виявлення їх переваг серед джерел споживання питної води було виявлено лідера. Сегмент опитування складали споживачі та потенційні клієнти послуги «доставка води додому», чоловіки та жінки, що проживають у Києві, із середнім та вище середнього рівнем доходу.

В результаті опитування виявлена тенденція зростання споживання очищеної води з доставкою додому та зниження ймовірності використання бутильованої води з магазину. Зокрема, 12% респондентів готові отримати послугу доставки бутильованої води додому, а 15% респондентів довіряють якості бутильованої води. Виходячи з цього,

можемо стверджувати, що потенційних клієнтів доставки питної води значно більше, ніж реальних користувачів цієї послуги.

Однак потенційним клієнтам необхідна додаткова інформація щодо цієї послуги для прийняття рішення про її використання. В процесі опитування виявилось, що серед досліджуваних торгових марок бутильованої води в Україні найбільш впізнаним брендом є ТМ «Небесна Криниця» (рис. 5).

ТМ «Еталон» демонструє позитивну динаміку і щодо збільшення своєї частки ринку, адже частка споживачів, які заявили про те, що користуються водою цієї ТМ, зросла за останні 2 роки майже в 2 рази (з 6% до 11%), що помістило її в трійку лідерів на ринку доставки води домогосподарствам Києва (рис. 6).

Однією з головних проблем ринку сьогодні є зовсім не криза. Складно підтримувати ринок за

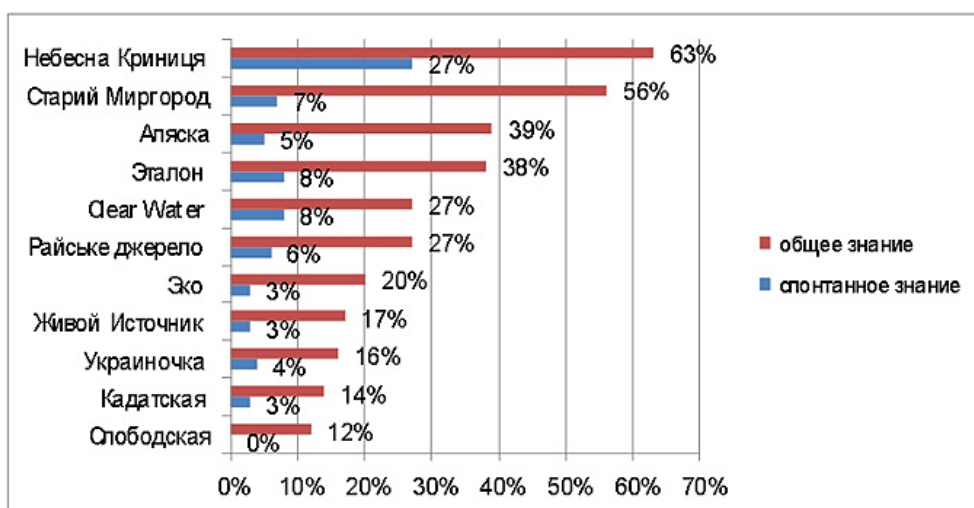


Рис. 5. Рівень знання торгових марок на ринку бутильованої води

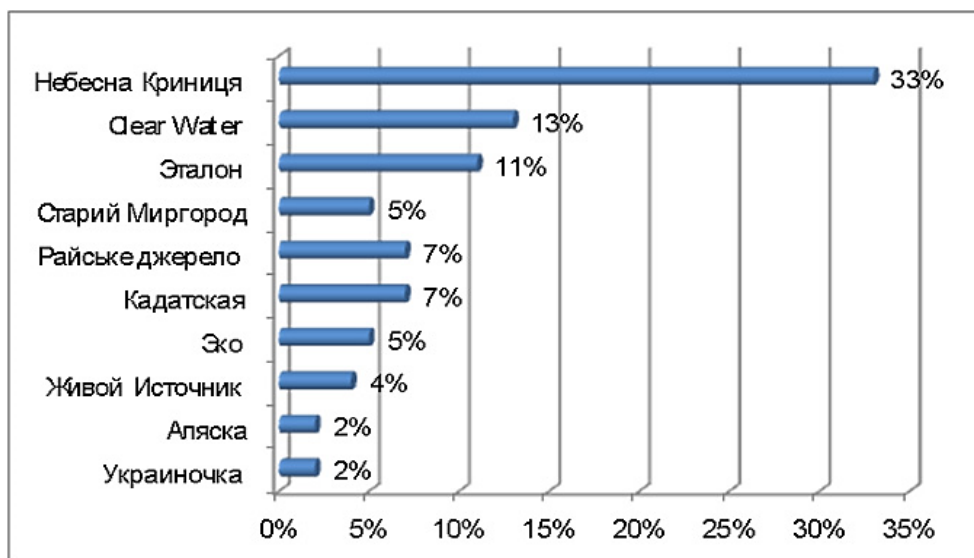


Рис. 6. Вибір киянських домогосподарств [3]

умови відсутності адекватних санітарних вимог на бутильовану питну воду формату 18,9 л. Однак працює цей ринок навіть не за правилами, а за певними схемами. Старі стандарти щодо водопроводу, мінеральних вод, інших форматів бутильованих вод, Постанова «Про затвердження Державного гігієнічного нормативу» від 4 вересня 2008 року № 12 (Показники безпеки та якості фасованої питної води) та інші документи є некоректними для ринку НОД, отже, призводять до зловживань з боку представників контролюючих органів [4].

Налагоджена система роботи всіх операторів ринку, їхня активна діяльність щодо підвищення культури споживання води та використання послуги її доставки, а також постійна взаємодія з партнерами та клієнтами є запорукою багаторічного та стабільного розвитку ринку доставки бутильованої води в оселі та офіси [5].

Висновки з проведеного дослідження.

Ринок питної води в Україні є новим, але дуже перспективним. З кожним роком обсяги виробництва зростають, як і кількість підприємств у цій галузі. Саме тому важливо підвищувати конкурентоспроможність підприємства. Завод, на базі якого проводилося дослідження ТОВ «Компанія Субос», що випускає питну воду торгової марки «Еталон», має високі позиції на цьому ринку та входить в трійку підприємств, які вибирають українські споживачі, що свідчить про перспективи розвитку ринку пит-

ної води в Україні, а саме популяризацію питної води серед населення України, введення інновацій на ринку та можливості реалізації продукту на інших ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ринок доставки питної води / Консалтингова компанія «Бізнес-Формат». 2017. URL: <http://bfc.in.ua/html>.
2. Ступінь Р. Бізнес-план з виробництва бутильованої води. URL: <http://svynarnyk.com/biznes-plan-z-virobnitstva-butilovanoyi-vodi>.
3. Ринок доставки бутильованої води в Києві: тенденції та прогнози. Главред. URL: <http://glavred.info/archive/2012/04/26/113727-5.html>.
4. Асоціація бутильованих вод України. URL: <http://abwua.com>.
5. Ринок доставки води: розвиток і перспективи. Контракти. 2015. № 15. Видавничий дім «Галицькі контракти». URL: <http://archive.kontrakty.ua/gc/2012/15/15-rinok-dostavki-vodi-rozvitok-i-perspektivi.html?lang=ua>.
6. Шіковець К.О., Чепіль Є.Л. Бізнес-аналіз розвитку ринку питної води. Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія: Економічні науки. 2015. № 6. С. 42–47.
7. Шебанова О.О. Сучасний стан ринку питної води. Фінансові аспекти розвитку держави, регіонів та суб'єктів господарювання: сучасний стан та перспективи: збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції. 2017. 172 с.

СИСТЕМНО-РЕФЛЕКСИВНИЙ ПІДХІД ДО КОНТРОЛЮ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

SYSTEM REFLECTIVE APPROACH TO THE CONTROL OF DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

У статті розроблено системно-рефлексивний підхід до контролю розвитку промислового підприємства, в основу якого покладено моделі виявлення та аналізу відхилень прогнозних та планових показників та встановлення залежностей між цими відхиленнями в процесі реалізації стратегії розвитку промислового підприємства.

Ключові слова: контроль, розвиток, промислове підприємство, системно-рефлексивний підхід, модель, показники, залежності.

В статье разработан системно-рефлексивный подход к контролю развития промышленного предприятия, в основу которого положены модели выявления и анализа отклонений прогнозных и плановых показателей, установление зависимостей между этими отклонениями в процессе реализа-

ции стратегии развития промышленного предприятия.

Ключевые слова: контроль, развитие, промышленное предприятие, системно-рефлексивный подход, модель, показатели, зависимости.

The article develops a system-reflective approach to the control of the development of an industrial enterprise, which is based on models of detection and analysis of deviations of predictive and planned indicators and the establishment of dependencies between these deviations in the process of realization of the strategy of development of an industrial enterprise.

Key words: control, development, industrial enterprise, system-reflective approach, model, indicators, dependencies.

УДК 005.21:339.138(045)

Жовковська Т.Т.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економічної теорії
Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Необхідність у застосуванні рефлексивного управління виникає, коли немає можливості прямого управління, тобто відносини між економічними агентами не є відносинами прямого підпорядкування. Таке управління є неціновим методом підвищення купівельного попиту. Особливості рефлексивного управління визначають його важливу роль у забезпеченні конкурентоспроможності промислових підприємств [5].

Контроль є функцією процесу управління та має здійснюватися безперервно. Це зумовлено тим, що прогнозування та планування розвитку промислового підприємства переважно здійснюються на стратегічному рівні, а контроль розвитку потрібен на кожному етапі реалізації запланованих заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Більшість дослідників сходиться на думці, що контроль є найважливішою та найскладнішою з функцій управління розвитком підприємства. Так, І.М. Герчікова вважає, що контроль є одним із головних інструментів розроблення рішень, який забезпечує функціонування підприємства та досягнення цілей як під час стратегічного, так під час оперативного управління [1].

Є деякі незначні розбіжності у визначенні сутності та головних рис управлінського контролю. Згідно з визначенням [1], управлінський контроль має забезпечувати оцінювання реального стану системи та створювати підґрунтя для корегування планів розвитку та відповідних заходів.

Згідно з [4], контроль завдяки механізму зворотного зв'язку дає можливість керівництву підприємства оцінити вірність прийнятих стратегічних рішень та необхідність їх корегування. Там

же контроль визначається як процес оцінювання досягнутих результатів.

Також управлінський контроль визначається як комплексний процес, який спрямований на формування структури, у межах якої управлінський апарат здатен досягти корпоративних цілей раціонально та ефективно. Цей процес охоплює все підприємство, визначає чіткі одиниці виміру результатів та оцінок, а також концентрується на постійному проведенні порівняння фактичних показників з плановими [3; 6].

Процес контролю – це визначення стандартів, фактично досягнутих результатів та здійснення корегування, якщо результати відрізняються від стандартів [2].

Тобто головною ціллю контролю є виконання планів шляхом оцінювання відхилень та відповідної адаптації. При цьому слід урахувувати, що відхилення можуть бути внаслідок зовнішніх та внутрішніх впливів. Розгляд джерел відхилень від планів потребує використання системного підходу, а можливість виникнення відхилень саме внаслідок реагування контрагентів на плани підприємства – використання рефлексивного підходу.

Таким чином, в аспекті системно-рефлексивного управління розвитком промислового підприємства під контролем пропонується розуміти процес оцінювання розвитку підприємства внаслідок реалізації запланованих заходів та непрогнозованих впливів зовнішнього середовища, а також процес корегування планів розвитку промислового підприємства для усунення наслідків негативних впливів та максимізації ефектів від позитивних тенденцій з урахуванням особливостей рефлексивних ланцюгів під час прийняття рішень контрагентами та співробітниками підприємства.

Дослідження контролю на промислових підприємствах в аспекті забезпечення розвитку здійснювали такі науковці, як І.М. Герчікова, І.С. Грозний, У.М. Раїмбаєв, І.М. Крейдич, Б.Г. Літвак, О.К. Скрыль, О.Е. Федорович. Але здебільшого ці дослідження вирішували окремі питання контролю розвитку, причому системно-рефлексивний аспект здійснення контролю на промисловому підприємстві не знайшов широкого висвітлення.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення системно-рефлексивного підходу до контролю розвитку промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Традиційно контроль під час управління підприємством починається з оцінювання відхилень фактичних показників від планових, причому як показники для контролю використовуються загальноприйняті показники ефективності підприємства (прибуток, обсяг реалізації тощо). Але це не завжди дає змогу адекватно оцінити процеси, які проходять як у зовнішньому, так й у внутрішньому середовищі підприємства. Показники, що контролюються за традиційного управління підприємством, можуть відповідати плановим лише на початку реалізації планів, тоді як контрагенти підприємства вже почали реагувати на дії підприємства. Також фактичні показники можуть співпадати з плановими не завдяки точному виконанню планів, а через випадкові події, які мають позитивний вплив. Усе це веде до того, що керівництво підприємства має хибне уявлення про стан розвитку в короткочасному періоді, тоді як приховані проблеми накопичуються та погрожують катастрофічними наслідками.

Отже, необхідно не лише оцінювати відхилення фактичних показників розвитку підприємства від їх запланованих значень, а й аналізувати стани зовнішніх систем та стани складників системи промислового підприємства на предмет їх відмінності від тих уявлень, які було отримано на етапі прогнозування.

Під час контролю розвитку промислового підприємства пропонується відокремлювати чотири етапи контролю (рис. 1):

- контроль зовнішнього середовища;
- контроль внутрішнього середовища;
- контроль показників розвитку;
- коригування планів.

Перші два етапи здійснюються паралельно, їх мета – оцінити фактичні значення тих чинників, які досліджувалися під час здійснення прогнозів. Це зумовлено тим, що дослідження зовнішнього та внутрішнього оточення на етапах виявлення помилок у прогнозах ще не потребує більш детального аналізу взаємних зв'язків цих складників загальної мета-системи, тому ці процеси можуть бути асинхронними.

На етапі контролю зовнішнього середовища пропонується досліджувати фактичні показники, що характеризують контрагентів та їх поведінку у відповідь на дії промислового підприємства для вдосконалення системи прогнозування. При цьому виконуються такі основні процеси:

- оцінювання фактичних значень прогнозованих показників, завдяки якому виявляються помилки в прогнозах, які в подальшому призвели (або, навпаки, не призвели, хоча це було вірогідно) до відхилень у показниках розвитку промислового підприємства;

- виявлення чинників, які вплинули на зміну поведінки контрагентів, унаслідок чого здійснені прогнози не виправдалися, тобто виявлення наслідків рефлексивної поведінки контрагентів промислового підприємства;

- уточнення прогнозних моделей, яке здійснюється на основі використання даних попереднього процесу, передусім інформації щодо особливостей реагування контрагентів промислового підприємства.

На етапі контролю внутрішнього середовища пропонується досліджувати фактичні значення показників, що характеризують діяльність підрозділів та окремих співробітників промислового підприємства [7]. Причому на відміну від дослідження зовнішнього середовища, вплив на який у промислового підприємства здебільшого незначний, на внутрішнє середовище система управління підприємствам має повний вплив. Тому досліджуються не прогнози, а плани, які було встановлено для підрозділів промислового підприємства. На етапі контролю внутрішнього середовища розглядаються не основні заплановані показники розвитку, а другорядні, які характеризують створення умов для розвитку на рівні всіх причетних підрозділів підприємства. При цьому виконуються такі основні процеси:

- оцінювання фактичних значень запланованих показників за підрозділами, що дає підстави для подальшого аналізу, чому саме та в який момент виникли відхилення;

- виявлення чинників, які вплинули на незаплановану поведінку робітників, із розподілом на чинники, які були невірно оцінені, та чинники, існування яких не було враховано під час планування;

- уточнення моделей, що описують поведінку співробітників, завдяки чому поліпшується подальше планування траєкторії розвитку промислового підприємства.

На етапі контролю показників розвитку здійснюється дослідження розвитку підприємства як траєкторії системи. На цьому етапі розраховуються раніше встановлені показники, що характеризують розвиток промислового підприємства, та досліджується, як на них вплинули відхилення від прогнозів та планів. При цьому виконуються такі основні процеси:



Рис. 1. Послідовність реалізації системно-рефлексивного підходу до контролю розвитку промислового підприємства

– оцінювання показників розвитку за напрямками, такими як отримання чистого прибутку та підвищення ринкової вартості промислового підприємства (фінансовий напрям), збільшення обсягів реалізації та обсягів виробництва усього або за видами продукції (маркетинговий та виробничий напрями), зміна частки промислового підприємства на ринку (напрямок конкурентоздатності);

– співставлення показників розвитку з другорядними показниками внутрішнього середовища, яке дає можливість установити помилки в оцінках рефлексивної поведінки співробітників підприємства або їх груп;

– співставлення показників розвитку з показниками зовнішнього середовища, яке необхідне для виявлення помилок в оцінках рефлексивної поведінки контрагентів промислового підприємства.

Завершальним етапом контролю розвитку промислового підприємства є етап корегування

планів, на якому отримані раніше відхилення та висновки щодо їх причин використовуються для побудови вдосконалених стратегічних планів. При цьому виконуються такі основні процеси:

– аналіз впливу відхилень від прогнозів на відхилення від планів, тобто будуються моделі, які відображають залежності між прогнозами, планами, фактичними значеннями та потрібними для досягнення цілей розвитку корегуючи ми впливами;

– формування заходів для впливу на внутрішнє середовище, до яких переважно належать дії з управління персоналом, адже це найбільш непрогнозований складник системи промислового підприємства, рефлексивне реагування якого веде до порушення планів;

– формування заходів для адаптації до зовнішнього середовища, до яких належать передусім заходи з адаптації маркетингової стратегії згідно з діями контрагентів, але також можуть бути

заходи з удосконалення інших сфер діяльності підприємства, якщо, наприклад, під час прогнозування не було враховано виникнення нових технологій, змін у законодавстві тощо.

Деякі з вищеописаних процесів є доволі рутинними, виконання їх добре досліджено та не потребує розроблення спеціалізованих інструментів. При цьому можуть використовуватися інструменти інших дослідників у сфері управління підприємством або раніше розроблені в даному дослідженні методи прогнозування та планування. Такими є процеси оцінювання фактичних значень показників, формування заходів для корегування планів, співставлення показників розвитку з другорядними показниками. Але інші процеси потребують наявності спеціалізованих методів та моделей, які надають можливість урахувати поведінку контрагентів та співробітників промислового підприємства в аспекті системно-рефлексивного підходу. До таких процесів належать:

- виявлення чинників, які вплинули на зміну поведінки контрагентів;
- виявлення чинників, які вплинули на незаплановану поведінку робітників;
- аналіз впливу відхилень від прогнозів на відхилення від планів.

Для забезпечення виконання цих процесів промисловим підприємством розроблено відповідний комплекс економіко-математичних моделей [8], які дають можливість формалізувати контроль під час системно-рефлексивного управління промисловим підприємством.

Модель виявлення чинників, що вплинули на зміну поведінки контрагентів, базується на аналізі залежностей між фактичними показниками діяльності промислового підприємства, які є публічними та на підставі яких його контрагенти можуть змінювати свою стратегію, та між показниками, що характеризують стратегію контрагентів. Послідовність виявлення містить такі етапи:

- формування переліку другорядних показників діяльності промислового підприємства, що є залежними від зовнішнього середовища та фактичні значення яких відрізняються від запланованих;
- формування переліку показників зовнішнього середовища, що відрізняються від прогнозованих;
- визначення пар із показників діяльності підприємства та пов'язаних із ними показників зовнішнього середовища;
- аналіз пар показників на наявність кореляції між ними.

Модель для виявлення чинників, які вплинули на зміну поведінки контрагентів, має такий вигляд (формули 1–6):

$$W = \{W^1, \dots, W^s, \dots, W^S\}, \quad (1)$$

$$W^s = \{w_1^s, \dots, w_t^s, \dots, w_T^s\}, \quad (2)$$

$$E = \{E^1, \dots, E^d, \dots, E^D\}, \quad (3)$$

$$E^d = \{e_1^d, \dots, e_t^d, \dots, e_T^d\}, \quad (4)$$

$$P = \left\{ \begin{array}{ccc} W^1, E^1, b^{1,1} & \dots & W^s, E^1, b^{s,1} & \dots & W^S, E^1, b^{S,1} \\ & & & & \dots \\ W^1, E^d, b^{1,d} & \dots & W^s, E^d, b^{s,d} & \dots & W^S, E^d, b^{S,d} \\ & & & & \dots \\ W^1, E^D, b^{1,D} & \dots & W^s, E^D, b^{s,D} & \dots & W^S, E^D, b^{S,D} \end{array} \right\}, \quad (5)$$

$$K = \left\{ \begin{array}{ccc} K^{1,1} & \dots & K^{s,1} & \dots & K^{S,1} \\ & & & & \dots \\ K^{1,d} & \dots & K^{s,d} & \dots & K^{S,d} \\ & & & & \dots \\ K^{1,D} & \dots & K^{s,D} & \dots & K^{S,D} \end{array} \right\}, \quad (6)$$

$$s = 1, \dots, S,$$

$$d = 1, \dots, D,$$

$$t = 1, \dots, T,$$

де W – множина другорядних показників діяльності промислового підприємства, які є залежними від зовнішнього середовища та фактичні значення яких відрізняються від запланованих;

W^s – множина значень s -го другорядного показника діяльності промислового підприємства;

w_t^s – значення s -го другорядного показника діяльності промислового підприємства у момент часу t ;

E – множина показників зовнішнього середовища, які відрізняються від прогнозованих;

E^d – множина значень d -го показника зовнішнього середовища;

e_t^d – значення d -го показника зовнішнього середовища у момент часу t ;

P – матриця пар показників діяльності підприємства та пов'язаних із ними показників зовнішнього середовища, а також змінної, яка характеризує попередню експертну оцінку зв'язку між ними;

$b^{s,d}$ – значення попередньої експертної оцінки між d -им показником зовнішнього середовища та s -им показником діяльності промислового підприємства;

K – матриця оцінок кореляційного зв'язку між парами показників діяльності підприємства та пов'язаних з ними показників зовнішнього середовища;

$K^{s,d}$ – кореляція між d -им показником зовнішнього середовища та s -им показником діяльності промислового підприємства;

S – кількість другорядних показників діяльності промислового підприємства, які є залежними від зовнішнього середовища та фактичні значення яких відрізняються від запланованих;

D – кількість показників зовнішнього середовища, які відрізняються від прогнозованих;

T – кількість періодів, які пройшли з початку реалізації стратегії промислового підприємства розвитку до моменту контролю.

Таким чином, завдяки порівнянню кореляції між фактичними значеннями показників та експертними попередніми оцінками може бути виявлено розходження та здійснено вдосконалення моделі прогнозування та планування.

Своєю чергою, виявлення чинників, які вплинули на поведінку робітників, потребує обробки даних щодо їх відношення до встановлених для їх підрозділів планів розвитку. Найбільш поширеними помилками під час установавання завдань у системі внутрішнього середовища промислового підприємства є такі:

- невідповідність масштабу завдання рівню виконавця, коли на нижчих ланках ставлять завдання більш високих рівнів (наприклад, збільшення обсягів реалізації усього підприємства для окремих виконавців на рівні виробничого підрозділу або планового підрозділу);

- невідповідність установаваних завдань наявним ресурсам (виробничим, кадровим, фінансовим);

- помилки під час управління проектами, розподілу ресурсів, мотивації робітників тощо.

Для формалізації цих помилок та подальшого виявлення чинників, що вплинули на поведінку робітників, пропонується здійснювати анонімне перехресне анкетування, завдяки якому може бути оцінено суб'єктивне сприйняття робітниками завдань. Шкала кількісного оцінювання для суб'єктивних якісних оцінок робітниками встановлених для них завдань представлена в табл. 1.

Результати анкетування дають можливість вирішити два питання. Перше – встановити, чи вважають робітники встановлені завдання адекватними.

Залежно від цього можна робити висновки щодо наявності прихованого спротиву та опортуністичної поведінки.

Друге питання – це ступінь одностайності у відношенні робітників до встановлених завдань.

Це дає змогу оцінити, чи є відношення колективу цілісним.

Для оцінювання думки колективу щодо відповідності встановлених завдань пропонується розраховувати оцінку як нормоване від 0 до 1 відхилення від максимального значення (формула 7):

$$M_z = \frac{\sum_w \left(1 - \frac{(m^{\text{MaxSum}} - m_{z,b}^{\text{lev}} - m_{z,b}^{\text{res}} - m_{z,b}^{\text{man}})}{m^{\text{MaxSum}}} \right)}{B_z}, \quad (7)$$

$$b = 1, \dots, B_z,$$

$$z = 1, \dots, Z,$$

де M_z – оцінка колективом якості z -го встановленого завдання;

$m_{z,b}^{\text{lev}}$ – оцінка b -им співробітником відповідності рівню виконавця z -го завдання;

$m_{z,b}^{\text{res}}$ – оцінка b -им співробітником відповідності наявним ресурсам z -го завдання;

$m_{z,b}^{\text{man}}$ – оцінка b -им співробітником якості управління під час виконання z -го завдання;

m^{MaxSum} – максимальна можлива негативна оцінка завдання;

B_z – кількість співробітників, які причетні до виконання z -го завдання;

Z – кількість завдань, які було встановлено для досягнення цілей розвитку.

Для оцінювання ступеню одностайності у відношенні робітників до встановлених завдань пропонується розраховувати коефіцієнт варіації, тобто відношення стандартного відхилення до середньої вибірки (формули 8–9):

$$D_z = \frac{\sqrt{\frac{\sum_b (m_{z,b}^{\text{lev}} + m_{z,b}^{\text{res}} + m_{z,b}^{\text{man}} - m_z^{\text{aver}})^2}{B}}}{m_z^{\text{aver}}} \cdot 100\%, \quad (8)$$

$$m_z^{\text{aver}} = \frac{\sum_b (m_{z,b}^{\text{lev}} + m_{z,b}^{\text{res}} + m_{z,b}^{\text{man}})}{B}, \quad (9)$$

де D_z – коефіцієнт варіації оцінок колективом z -го встановленого завдання;

$m_{z,b}^{\text{lev}}$ – оцінка b -им співробітником відповідності рівню виконавця z -го завдання;

Таблиця 1

Оцінки суб'єктивного відношення робітників до встановлених завдань

Оцінка	Відповідність рівню виконавця	Відповідність ресурсам	Якість управління
4	Має виконуватися на три та більше рівнів ієрархії вище або нижче	Ресурсів недостатньо	Не дає можливості виконати завдання
3	Має виконуватися на один-два рівня ієрархії вище або нижче	Може бути виконано за наявних ресурсів, але з надмірними зусиллями	Суттєво погіршує якість та повноту виконання завдання
2	Має виконуватися іншими виконавцями на тому ж рівні	План занижено порівняно з наявними ресурсами	Завдання може бути виконане з деякими вадами
1	Відповідає рівню виконавця	Відповідає ресурсам	Повністю задовільна

$m_{z,b}^{res}$ – оцінка к b-им співробітником відповідності наявним ресурсам z-го завдання;

$m_{z,b}^{man}$ – оцінка b-им співробітником якості управління під час виконання z-го завдання;

m_z^{aver} – середнє усіх оцінок для z-го завдання;

B_z – кількість співробітників, які причетні до виконання z-го завдання;

Z – кількість завдань, які було встановлено для досягнення цілей розвитку.

Під час розрахунку ступеню однотайності у відношенні робітників до встановлених завдань оцінки за різними видами відповідності не розрізняються, адже завданням є оцінити загальну однотайність, хоча також можливо розраховувати той самий коефіцієнт окремо для кожної з оцінок: відповідності рівню виконавця, в і д п о в і д н о с т і ресурсам та якості управління.

Під час моделювання третього специфічного складника контролю розвитку промислового підприємства, впливу відхилень від прогнозів на відхилення від планів, здійснюється дослідження залежностей запланованих цільових показників розвитку промислового підприємства та прогнозованих показників зовнішнього середовища. Для цього пропонується здійснити кореляційно-регресійний аналіз відхилень від планів та прогнозів, які описано в моделі системно-рефлексивного прогнозування розвитку промислового підприємства. У результаті кореляційно-регресійного аналізу можуть бути отримані залежності такого виду (формули 10–16):

$$\Delta d_t^{E1} = f_{\Delta}^{E1}(\Delta W_t^2, \Delta W_t^3), \quad (10)$$

$$\Delta d_t^{E2} = f_{\Delta}^{E2}(\Delta W_t^1, \Delta W_t^2, \Delta W_t^3, \Delta W_t^4, \Delta W_t^5, \Delta W_t^6), \quad (11)$$

$$\Delta d_t^{E3} = f_{\Delta}^{E3}(\Delta W_t^2), \quad (12)$$

$$\Delta d_t^{E4} = f_{\Delta}^{E4}(\Delta W_t^1, \Delta W_t^2, \Delta W_t^3, \Delta W_t^4, \Delta W_t^5, \Delta W_t^6), \quad (13)$$

$$\Delta d_t^{E5} = f_{\Delta}^{E5}(\Delta W_t^2, \Delta W_t^3), \quad (14)$$

$$\Delta d_t^{E6} = f_{\Delta}^{E6}(\Delta W_t^1, \Delta W_t^2, \Delta W_t^3), \quad (15)$$

$$\Delta d_t^{E7} = f_{\Delta}^{E7}(\Delta W_t^2, \Delta W_t^3), \quad (16)$$

де $f_{\Delta}^{E1} \dots f_{\Delta}^{E7}$ – функції, що відображають залежність між відхиленнями планів та прогнозів та які отримано шляхом апроксимації фактичних даних;

Δd_t^{E1} – відхилення від планового значення обсягу реалізації за видами продукції на момент часу t ;

Δd_t^{E2} – відхилення від планового значення рентабельності продукції на момент часу t ;

Δd_t^{E3} – відхилення від планового значення ринкової вартості підприємства на момент часу t ;

Δd_t^{E4} – відхилення від планового значення частки підприємства на ринку на момент часу t ;

Δd_t^{E5} – відхилення від планового значення порівняльної ефективності виробничих технологій на момент часу t ;

Δd_t^{E6} – відхилення від планового значення конкурентоспроможності продукції на момент часу t ;

Δd_t^{E7} – відхилення від планового значення порівняльної відомості бренду на момент часу t ;

ΔW_t^1 – відхилення прогнозу розвитку ринку сировини від фактичних значень на момент часу t ;

ΔW_t^2 – відхилення прогнозу розвитку конкурентів від фактичних значень на момент часу t ;

ΔW_t^3 – відхилення прогнозу розвитку споживачів від фактичних значень на момент часу t ;

ΔW_t^4 – відхилення прогнозу розвитку постачальників від фактичних значень на момент часу t ;

ΔW_t^5 – відхилення прогнозу розвитку ринку фінансів від фактичних значень на момент часу t ;

ΔW_t^6 – відхилення прогнозу розвитку ринку робочої сили від фактичних значень на момент часу t ;

$t = 1, \dots, T$ – період часу, за який проводиться аналіз, від початку реалізації стратегії розвитку до моменту здійснення контролю.

Параметризацію вищезгаданих функцій пропонується здійснювати шляхом кореляційно-регресійного аналізу. Причому не всі потенційні параметри можуть увійти до апроксимованих функцій, а лише ті, які мають необхідну ступінь кореляції, тобто відхилення яких корелюють із відхиленнями планових показників. Аналіз коефіцієнтів апроксимованих функцій надає можливість установити, які саме чинники зовнішнього середовища вплинули на неможливість досягнути цільових показників. Це є підставою для поліпшення моделей прогнозування та формування заходів для подальшої адаптації промислового підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в основу системно-рефлексивного підходу до контролю розвитку промислового підприємства, що пропонується, покладено моделі виявлення та аналізу відхилень прогнозних та планових показників та встановлення залежностей між цими відхиленнями в процесі реалізації стратегії розвитку промислового підприємства. Використання цього підходу надає можливість виявляти причини відхилень фактичних показників від планових та здійснювати корегування заходів для забезпечення розвитку промислового підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грозний І.С. Забезпечення контролю якості розвитку промислових підприємств. Вісник Донецького університету економіки та права. 2015. № 2. С. 55–58.
2. Герчикова І.Н. Менеджмент. М.: ЮНИТИ, 1995. 480 с.
3. Моделирование управленческих решений в контексте использования системы стратегического контроллинга на машиностроительном предприятии / І.Н. Крейдич, О.Б. Гребец, К.М. Швець. Ефективна економіка. 2013. № 6. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_6_79.

4. Литвак Б.Г. Стратегический менеджмент. М.: Юрайт, 2013. 507 с.

5. Прохорова В.В. Орієнтовано-рефлексивний підхід до управління реструктуризаційними процесами на машинобудівних підприємства. Проблеми системного підходу в економіці. 2015. Вип. 53. С. 135–140.

6. Раимбаев У.М. Организация контроля на предприятии. Управление развитием. 2014. № 8. С. 98–100.

7. Скрыль О.К. Механизм контроля экономической устойчивости промышленного предприятия. Бизнес Информ. 2015. № 11. С. 251–255.

8. Федорович О.Е., Лещенко Ю.А. Моделирование и оптимизация глубины контроля качества в условиях ограниченности ресурсов предприятий аэрокосмической отрасли. Авиационно-космическая техника и технология. 2015. № 4. С. 104–107.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА КУЛЬТУРА В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ INTELLECTUAL CULTURE IN THE KNOWLEDGE MANAGEMENT SYSTEM

УДК 005.94.331.108+378.14.339

Захарчин Г.М.

д.е.н., професор кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національний університет «Львівська політехніка»

Космина Ю.М.

асистент кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національний університет «Львівська політехніка»

*Обгрунтовано доцільність розгляду інтелектуальної культури в системі управління знаннями, розкрито її суть та структуру. Акцентовано на необхідності розвитку культури мислення, культури дії та культури спільної праці як різновиду інтелектуальної культури. Виділено інструментальний і морально-етичний складники інтелектуальної культури в системі управління знаннями. **Ключові слова:** інтелектуальна культура, культура мислення, культура дії, культура спільної праці, інтелектуалізація, управління знаннями, інтелектуальна безпека, економіка знань, цінності.*

Обоснована целесообразность рассмотрения интеллектуальной культуры в системе управления знаниями, раскрыты ее суть и структура. Акцентировано на необходимости развития культуры мышления, культуры действия и культуры совместной работы как разновидности интеллектуальной культуры. Выделены инструменталь-

ная и морально-этическая составляющие интеллектуальной культуры в системе управления знаниями.

Ключевые слова: интеллектуальная культура, культура мышления, культура действия, культура совместной работы, интеллектуализация, управление знаниями, интеллектуальная безопасность, экономика знаний, ценности.

The expediency of considering an intellectual culture in the system of knowledge management is justified, its essence and structure are revealed. The emphasis is on the need to develop a culture of thinking, culture of action and a culture of joint (collaborative) work as a kind of intellectual culture. The instrumental and moral – ethical components of intellectual culture in the system of knowledge management are highlighted.

Key words: intellectual culture, culture of thinking, culture of action, culture of joint work, intellectualization, knowledge management, intellectual security, knowledge economics, values.

Постановка проблеми. Управління знаннями є складним процесом, ефективність якого визначається багатьма чинниками, серед яких особливе місце займає культурологічний, трансформований в інтелектуальну культуру. Доцільність розгляду інтелектуальної культури в управлінні знаннями підтверджується як поведінковим, так і технологічним підходами. Поведінковий аспект відображає моделі поведінки на основі цінностей, а технологія є своєрідною культурою матеріально-практичної діяльності людини, якій властива творчість.

Розширення інформаційного простору, стрімка інформатизація виходять за межі суто технічного і технологічного розвитку, акцентуючи свою увагу на соціально-культурному контексті з орієнтацією на розвиток людини. Таким чином, новий характер етичних проблем, що виникають у процесі управління знаннями, спонукає звертатися до інтелектуальної культури, яка стає системоутвірною основою побудови економіки знань і здійснення управлінських процесів на етичній основі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Забезпечення лідерських позицій на ринку і здо-

буття нових конкурентних переваг сьогодні відбувається на основі використання знань, інтелектуального капіталу та інтелектуальних активів. З огляду на це, проблематика управління знаннями є предметом активних дискусій і наукових досліджень.

Важливим є науковий доробок вітчизняних науковців, які досліджують різні аспекти управління знаннями. Серед них виділяємо публікації, присвячені розгляду моделі та процесу управління знаннями [1; 2; 11], управління знаннями як конкурентної переваги [6]. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації та висвітлення цієї проблематики в стратегічному ракурсі відображають монографії і статті [4; 8; 12]. Становлення інтелектуально-знаннєвої економіки стимулювало науковців розширити простір наукових досліджень і розглядати управління знаннями в єдиній парадигмі інтелектуалізації суспільства, економіки та менеджменту [7; 10].

Оскільки в складній категоріальній системі «людина – знання – економіка – суспільство» присутній культурний вимір, виникла потреба

наукових розвідок культурологічного чинника. Однак поки що дослідники обмежуються розглядом цієї проблеми стосовно корпоративної культури [5], розглядаючи інтелектуальну культуру як складник інноваційної культури [3] чи прив'язуючись до якості освіти [9], таким чином, звужуючи сутність цієї категорії, яка має автономне значення і своє змістове наповнення. З огляду на це, постає потреба в поглибленому дослідженні феномену інтелектуальної культури в контексті системи управління знаннями як модерного об'єкту управління.

Постановка завдання. Мета статті полягає в обґрунтуванні доцільності розгляду інтелектуальної культури в системі управління знаннями, висвітленні її суті та структури.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному суспільстві основним ресурсом є знання, домінують наукомісткі технології, змінюється тип взаємодії, інтелектуальна діяльність стає формою прояву культури, тому об'єктивно виникає потреба в культурі інтелектуального збагачення. Необхідність розгляду чинника культури в системі управління знаннями підтверджують науковці. Зокрема, Ю. Вовк [2] серед основних аспектів моделі управління знаннями (технологія, інфраструктура, інформаційне забезпечення) виділяє окремим складником культуру (усвідомлення ролі працівника як носія знань, створення умов для обміну знаннями). Аналогічної думки дотримується Й. Ситник, зазначаючи, що «у центрі управління знаннями завжди перебуває людина – носій і творець знань, які вона генерує, поширює та застосовує через призму свого особистісного світогляду, ідеологічних переконань, цінностей, національних традицій та звичаїв, умінь, інтуїції, власного рівня освіти, теоретичних надбань і практичного досвіду, професійних навичок та ділових і соціальних контактів» [7, с. 53]. Світогляд, цінності, традиції та звичаї, національний менталітет – усе це складники організаційної культури, яка в системі управління знаннями трансформується в інтелектуальну культуру як вищий прояв культури інтелектуального суспільства й менеджменту організацій.

У сутнісне розуміння інтелектуальної культури науковці вкладають адаптаційну здатність на основі знань, моделювання поведінки на основі аналізу, інноваційне мислення, адекватне відображення дійсності, емоційно-пізнавальна активність. Так, К.В. Тамбовська підкреслює, що «інтелектуальна культура являє собою генерування суб'єктивно нової інформації на основі певних даних; адаптацію індивіда до зміни зовнішніх умов; зміну поведінки на основі аналізу ситуації; розв'язання проблем шляхом створення стратегії; відображення об'єктивної картини оточуючого» [9, с. 167].

Ми розуміємо інтелектуальну культуру як систему відносин, які виникають між учасниками інтелектуальної, інноваційної й інформаційної діяльності на основі культури мислення, культури дії, культури спільної праці, спрямованої на примноження знань і розвиток інтелектуального капіталу. Відносини між людьми формуються на основі цінностей. Базовими цінностями інтелектуальної культури є знання, інтелектуальна свобода, саморозвиток, творчість, інформаційна відкритість, довіра, співпраця, відповідальність, толерантність.

Культура мислення є первинною ланкою у циклі управління знаннями й інноваційною діяльністю. Основна цінність – якість мислення й думки, інтелектуально-творча свобода. Вона передбачає вибір методів мислення, які забезпечують економічність мислення, тобто швидкість реагування на події, якість думки, темп прийняття управлінського (господарського, виробничого) рішення й оперативність вирішення проблем. Оскільки мислення здатне поєднувати в собі раціональну, творчу та інтуїтивно-чуттєву константи людини, то культура мислення є частиною всієї сукупності структурних компонентів особистісної культури.

Культура дії є активним аспектом і наслідком культури мислення. Основна цінність – відповідальність. Вона передбачає вибір способів діяльності, які відображають економічність культури дії, зокрема темпи освоєння нових знань, продуктивність процесу набуття нових знань, гнучкість зміни виду праці чи способів виконання робіт. Культура дії стосується соціальної та професійної дії. Результатом соціальної дії стає набуття людиною професійного статусу в суспільстві відповідно до свого рівня культури. Результатом професійної дії є досягнення професійної мети і реалізація потенціалу, що трансформується в людський капітал.

Культура спільної праці відображає вміння працювати в команді для примноження знань, тому основна цінність – довіра. Різновидом культури спільної праці є комунікативна культура, що дає змогу репрезентувати думки кожної особистості за допомогою вербальних і невербальних способів спілкування. Комунікативна культура підвищує продуктивність передачі знань. Цей вид культури доповнюється культурою обміну, спрямованою на запобігання дефіциту знань. У зв'язку із цим дослідники стверджують, що «нерівномірний розподіл знань серед працівників організації призводить до дефіциту знань. Для недопущення (або зменшення) дефіциту знань керівництво підприємства повинне управляти процесом поширення й обміну знаннями, спрямовуючи свої зусилля на вирішення таких важливих завдань, як: пошук необхідних знань, забезпечення швидкого доступу співпрацівників до знань, швидкого витягання знань із корпоративної пам'яті; передача знань

шляхом використання нових інформаційних і телекомунікаційних технологій за умови забезпечення відповідного нормативно-правового регулювання доступу до інформаційних ресурсів; створення умов для обміну досвідом унаслідок групової взаємодії, неформального спілкування співпрацівників підприємства; засвоєння знань, створення можливостей для навчання і підвищення кваліфікації працівників підприємства» [2, с. 349].

У табл. 1 відображено складники інтелектуальної культури та їх змістове наповнення.

Про високий рівень інтелектуальної, як і корпоративної культури взагалі, свідчить ступінь залучення всіх категорій персоналу до процесу творення знань та інших етапів управління знаннями. Відчуття співучасті і причетності до процесів є ефективним мотиваційним чинником розширення простору й аудиторії знань і стимулятором підвищення рівня інтелектуальної культури. На етапі обміну знаннями виникає багато труднощів етичного характеру, зумовлених як небажанням ділитися ними, відсутністю довіри між працівниками, поширеною практикою недоброчесної поведінки і несанкціонованого привласнення знань, так і відсутністю регламентувально-інституційних запобіжників забезпечення чіткості й прозорості процесу обміну знаннями. Підвищення рівня довіри забезпечується мотиваційними й нормативними чинниками та неформальним спілкуванням, що об'єднує людей. На тлі цього виникла практика об'єднання людей-однодумців, які мають спорідні інтереси в професійній чи іншій сфері і готові передавати свій досвід та обмінюватися знаннями у формі спільноти практики (community of practice). Мотиваційним фактором обміну знаннями є моделі неформального спілкування, спільні дослідницькі проекти, різноманітні стратегічні альянси, проведення тренінгів та інших форм навчання. Інтернаціоналізація бізнес-процесів, утворення транснаціональних корпорацій із мультикультурними традиціями також загострюють проблему інтелектуального обміну, технологічного розвитку, міжнародного трансферу технологій, захисту інтелектуальної власності, комунікацій та інших аспектів управ-

ління знаннями в сенсі економічної безпеки. Ці проблеми можуть вирішуватися як у рамках інституційно-правового поля як інструментальної частини впливу, так і шляхом неформальної взаємодії, побудованої на доброчесній поведінці і моральних засадах. Ефективним інструментом, який охоплює інструментальну й етичну частини співпраці, стає культура проектів, заснована на відповідальності, толерантності, довірі, здатна поєднати цілі і стратегії.

Важливим атрибутом культури є історії, міфи, які відображають цінності організації, події в історичному ракурсі, поведінку й технології менеджменту, що використовували керівники в минулому, тощо. Вони є одночасно неформалізованим видом знання. Метод передачі неформалізованого знання через усну розповідь (сторітеллінг, від англ. Storytelling – «розповідання історій») доволі успішно використовується для перетворення неформалізованого знання у формалізоване завдяки високому ступеню сприйняття такої неформальним чином переданої інформації. У передачі знань важливу роль відіграє наставництво, тому доцільно розвивати культуру взаємовідносин для ефективного передачі знань і розвитку професійних якостей.

Отже, науковці інтелектуальну культуру здебільшого пов'язують із культурою, що виникає в процесі обміну знаннями (культура спільної праці). І на цьому етапі важливим є мотиваційні контури, що заохочують до обміну знаннями. Однак відносини людей навколо цінності знання, що є основою будь-якої культури, виникають і на інших етапах життєвого циклу знань, тому логічно розглядати інтелектуальну культуру на всіх етапах. В умовах інтелектуалізації суспільства та менеджменту культурну традицію необхідно закладати ще на етапі створення нових знань, нових інновацій (культура дії) і підтримувати її аж до етапу використання знань. Зокрема, це пояснюється стрімким поширенням штучного інтелекту, певною мірою пов'язаного з економічною безпекою (інтелектуальною безпекою як окремого її виду). Тема цінностей як ядра культури зачіпає питання мети – для чого використовують і створюють нові знання,

Таблиця 1

Складники інтелектуальної культури та їх суть

Складники інтелектуальної культури	Основна цінність	Сутнісне наповнення
Культура мислення	Якість, інтелектуальна свобода	Вибір методів мислення, які забезпечують економічність і якість мислення
Культура дії	Відповідальність, якість	Є наслідком культури мислення і передбачає вибір способів діяльності, які відображають економічність культури дії
Культура спільної праці	Довіра, відповідальність	Відображає вміння працювати в команді, комунікаційну здатність для примноження знань

яку користь вони приносять суспільству, тобто це питання соціальної користі й етики. Активний прояв нових знань відбувається в процесі пошуку нових ідей, і тут елемент культури проявляється в добросовісності, завдяки якій підтверджується інтелектуальна сумлінність носія ідей. Для запобігання появи псевдоідей чи запозичених ідей доцільно використовувати ментальні карти, які одночасно демонструють форму кооперування й творчої співпраці людей.

Важливо в контексті творчого розвитку розглядати культуру свободи й культуру контролю.

Культура свободи дає людині право вибору моделі своєї поведінки без зовнішнього регулювання. У системі управління знаннями культура свободи створює кращі умови для розвитку талантів, проявів креативності у вирішенні проблемних ситуацій, відходу від стандартних рішень. Не встановлюючи рамок і обмежень, культура свободи, однак, зобов'язує до високої відповідальності.

Культура контролю спрямована на беззастережне дотримання норм і правил поведінки, прийнятих у суспільстві. у системі управління знаннями цей вид культури стає гальмівною силою для творчого перетворення дійсності, оскільки модель поведінки регламентована і визначена певними алгоритмами. Для стабільного середовища стандартні способи вирішення проблемних ситуацій є прийнятними, але в мінливому світі необхідно проявляти гнучке мислення. Зауважимо, що на певних етапах процесу управління знаннями цей вид культури буде ефективним. Зокрема, у процесі структуризації знань на підприємстві чи відстежуванні ризикових ситуацій, пов'язаних з економічною безпекою, доводиться використовувати культуру контролю.

У термінологічному полі інтелектуальної культури виникає ще один вид – «культура знань» (культурне середовище, яке б сприяло обміну знаннями та усувало б існуючі культурні бар'єри, включає усвідомлення важливості ролі співробітників, як носіїв унікальних знань, а також створення мотивацій для обміну знаннями» [6]. Цей вид інтелектуальної культури актуалізується в інтернаціональному просторі, інфраструктура якого насичена різноплановими джерелами інформацій та інформаційними каналами, поєднує віртуальну й реальну взаємодію на всіх етапах процесу управління знаннями.

Висновки з проведеного дослідження. Система управління знаннями спрямована на розвиток інтелектуального капіталу. Інтелектуальна культура є системою взаємопов'язаних категорій, серед яких виділяють знання як інтелектуальний складник світогляду й діяльності. Інтелектуальна культура відображає ставлення до знань як цінності, яка примножує нові знання і стимулює

інноваційні процеси, свободу творчого мислення і моделювання майбутнього, усвідомлення відповідальності за інтелектуальну безпеку. У системі управління знаннями інтелектуальна культура повинна бути присутня у всіх її підсистемах: інфраструктурній, яка гармонізує інтелектуально-творчу діяльність, створюючи комфортне середовище; підсистемі отримання знань, їх поширення та використання; підсистемі розвитку людських ресурсів, що забезпечує професійний розвиток, соціальну активність, професійну мобільність, саморозвиток особистості. Крім того, у всіх структурних елементах цієї системи – інституційному, процесному, інформаційному, організаційному – присутній культурний вимір.

Виконуючи адаптивну функцію, інтелектуальна культура в умовах перехідних процесів і мінливих тенденцій стимулює появу нової якості мислення, економічним виразником якого стає швидкість мислення. Своєю чергою, нова якість мислення породжує нову форму інтелектуальної діяльності, спрямованої на стратегічне прогнозування і моделювання. Так відбувається постійний взаємозв'язок інтелектуальної культури й інтелектуальної діяльності, що забезпечує ефективну систему управління знаннями. Інтелектуальна культура завдяки регулятивній, нормативній, мотиваційній, комунікаційній та іншим функціям здатна повною мірою гармонізувати відносини всіх учасників системи управління знаннями, поєднати корпоративний інтерес із суспільним благом, інтелектуально й духовно збагатити світ.

Подальші дослідження доцільно продовжувати в усіх напрямках: теоретичному (поглиблене дослідження функціонального проникнення інтелектуальної культури в усі етапи управління знаннями, класифікаційних аспектів і структурування видів інтелектуальної культури); методологічному (удосконалення методів і пошук сучасних методик впливу інтелектуальної культури на ефективність системи управління знаннями); організаційно-прикладному (пошук і формування нових способів взаємодії науки і практики на етичній основі, створення нових організаційних структур, орієнтованих на знання та інноваційну діяльність).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутенко Н. Управління знаннями в корпораціях. Бізнес Інформ. 2015. № 11. С. 414–419.
2. Вовк Ю. Процес управління знаннями підприємства та його особливості. Науковий вісник НЛТУ України. 2013. Вип. 23.17. С. 343–352.
3. Драган О.І. Інтелектуальна культура як складова інноваційної культури для інноваційного розвитку організації. Економіка ринкових відносин. 2013. № 11. С. 251–258.
4. Управління знаннями в системі інноваційного розвитку організації / С.М. Ілляшенко, Ю.С. Шипу-

ліна, Н.С. Ілляшенко, Г.О. Комарницька. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2017. № 1. С. 231–238.

5. Мартиненко М.В. Методичний підхід до визначення типу корпоративної культури у процесі управління знаннями підприємства. Економіка розвитку. 2017. № 1(81). С. 91–99.

6. Руденко М.В., Криворучко В.О. Управління знаннями як конкурентна перевага підприємства. Економіка та держава. 2016. № 4. С. 74–78.

7. Ситник Й.С. Інтелектуалізація систем менеджменту підприємств: концепція, системний моніторинг та моделювання: монографія. Львів: Львівська політехніка, 2017. – 380 с.

8. Стратегічне управління знаннями підприємства: монографія / А. Наливайко О. Гребешкова,

Л. Батенко та ін.; за заг. ред. А. Наливайка. К.: КНЕУ, 2014. 445 с.

9. Тамбовська К.В. Інтелектуальна культура як складова якісної освіти. Наука і освіта. 2014. № 3. С. 163–167.

10. Тельнов А.С., Гончарук В.В. Інтелектуалізація праці у контексті постіндустріального суспільства. Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». 2009. № 1. С. 239–245.

11. Томах В.В. Сутність процесу управління знаннями підприємств промисловості. Проблеми економіки. 2014. № 2. С. 161–166.

12. Шевчук О.А. Знання як основний стратегічний ресурс підприємства. Технологический аудит и резервы производства. 2013. № 2/2(10). С. 46–49.

ВПЛИВ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ У ПЛОЩИНІ КОНТРОЛІНГУ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ

THE INFLUENCE OF PRICING ON INVESTMENT ACTIVITY IN THE AREA OF CONTROLLING OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC METHODS

У статті розглянуто вплив ціноутворення на інвестиційну діяльність у площині контролінгу організаційно-економічних методів. У кожному автотранспортному підприємстві схема формування бюджету капітальних інвестицій є особливою, але загальні підходи є спільними. Доречно розподілити заходи бюджету капітальних інвестицій відповідно до наявної класифікації, яка застосовується в обліку автотранспортних підприємств відповідно до затвердженої облікової політики. Управління такими інвестиційними заходами повинно здійснюватися з чітким розумінням послідовності та цілей. Із погляду контролінгу організаційно-економічних методів для підприємства, яке здійснює автомобільні пасажирські перевезення у місті Києві за регульованими тарифами, необхідним є вдосконалення методичних підходів до тарифоутворення та визначення величини інвестиційної програми.

Ключові слова: контролінг, тарифи, перевезення пасажирів, автомобільний транспорт, інвестиційна діяльність, цінова політика.

В статье рассмотрено влияние ценообразования на инвестиционную деятельность в плоскости контроллинга организационно-экономических методов. В каждом автотранспортном предприятии схема формирования бюджета капитальных инвестиций особая, но общие подходы являются похожими. Уместно распределить способы бюджета капитальных инвестиций в соответствии с существующей классификацией, применяемой в учете автотранспортных предприятий в соответствии с утвержденной учетной политикой. Управление

такими инвестиционными мерами должно осуществляться с четким пониманием последовательности и целей. С точки зрения контроллинга организационно-экономических методов для предприятия, осуществляющего автомобильные пассажирские перевозки в городе Киеве по регулируемым тарифам, необходимо совершенствование методических подходов к тарифообразованию и определению величины инвестиционной программы.

Ключевые слова: контроллинг, тарифы, перевозки пассажиров, автомобильный транспорт, инвестиционная деятельность, ценовая политика.

In article considered the influence of pricing on investment activity in the area of controlling organizational and economic methods. In each motor transport enterprise, the scheme of formation capital investment budget is special, but overall approaches are common. It is appropriate to distribute capital investment budget measures in accordance with the existing classification used in the accounting of motor transport companies according to the approved accounting policy. Management of such investment measures should be carried out with a clear understanding of the sequence and objectives. From the point of view of controlling organizational and economic methods for an enterprise that carrying out transportation of passengers in the city of Kyiv at regulated tariffs, it is necessary to improve the methodological approaches to tariff setting and to determine the value of the investment program.

Key words: controlling, tariffs, transportation of passengers, road transport, investment activity, price policy.

УДК 656.032

Заяц О.В.

асистент кафедри менеджменту
Національний транспортний
університет

Постановка проблеми. Особливості інвестиційної діяльності автотранспортних підприємств (далі – АТП) залежать від виду перевезень, сфери діяльності, форми власності підприємства. Під

час здійснення перевезень пасажирів за регульованими тарифами існує прямиий зв'язок між ціноутворенням на послуги з перевезень та інвестиційною діяльністю, оскільки джерела такої діяльності

повинні бути передбачені під час установаження відповідних цін і тарифів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання контролінгу з точки зору інвестиційної діяльності досліджено значною кількістю науковців, серед яких: С.Ю. Альошин [1], А.В. Базиліук [2], З.В. Валіулліна [3], Г.Г. Гайдай [4], І.А. Дмитрієв [5], І.В. Кривов`язюк [6], Н.І. Кропівцова [7], О.В. Мелих [8], Н.М. Михайличенко [9], Я.В. Панас [10], Й.М. Петрович [11], Г.В. Подвальна [12], Д.С. Примак [13], М.І. Руденко [14], Н.М. Селіванова [15], Н.А. Согомонова [16], В.О. Федорова [17], С.М. Фурсова [18], О.Д. Щербань [19] та ін. [20] При цьому потребують подальшого вдосконалення методичні підходи до ціноутворення та визначення величини інвестиційного складника під час установаження тарифів на перевезення пасажирів автомобільним транспортом.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методичних підходів до розрахунку величини тарифу на перевезення пасажирів автомобільним транспортом та підходів до визначення величини інвестиційної програми перевізника.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для підприємств автомобільного транспорту, які працюють в умовах регульованих тарифів, існує особливий зв'язок між ціновою політикою та інвестиційною діяльністю.

Методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту затверджена Наказом Міністерства транспорту та зв'язку України від 17.11.2009 № 1175 [21] (далі – Методика № 1175). Відповідно до пункту 2.20 Методики № 1175, тарифи на послуги з перевезення пасажирів на міських автобусних маршрутах загального користування, які здійснюються у звичайному режимі руху, розраховуються за формулою:

$$T_m = \frac{(S_n + \Pi_n) - D_i}{Q_n}, \quad (1)$$

де T_m – тарифи на послуги з перевезення пасажирів на міських автобусних маршрутах загального користування, які здійснюються у звичайному режимі руху;

S_n – планова річна собівартість послуг, грн.;

Π_n – плановий річний прибуток від надання послуг, грн.;

D_i – планові річні чисті доходи від інших видів діяльності, які пов'язані із наданням послуг;

Q_n – запланований річний обсяг перевезень пасажирів, пас.

По-перше, необхідно відзначити, що у формулі (1) міститься показник D_i – планові річні чисті доходи від інших видів діяльності, які пов'язані із наданням послуг, причому в пунктах 2.21, 2.23, 3.1, 4.1, 4.2, 5.1 Методики № 1175 під час визначення тарифів на перевезення пасажирів на міських автобусних маршрутах загального користування, які здійснюються у режимах експресного

та маршрутного таксі, на приміських, міжміських, міжнародних автобусних маршрутах загального користування, на автобусних маршрутах нерегулярних перевезень тощо, показник D_i не використовується. Тобто спостерігається відсутність єдиного підходу до формування тарифів у Методичці № 1175.

Окрім того, виключення з розрахунку суми, яка дорівнює плановим річним чистим доходам від інших видів діяльності, суперечить Закону України «Про ціни і ціноутворення» [22]. Вважаємо включення до формули (1) показника D_i необґрунтованим. Цей показник доцільно виключити з формули розрахунку. Це підтверджується, зокрема, й останніми змінами до нормативно-правових актів Міністерства інфраструктури України в частині тарифоутворення. Так, Наказом Міністерства інфраструктури України від 23.02.2016 № 78 «Про внесення змін до Порядку формування тарифів на послуги міського електричного транспорту (метрополітену)» [23] з формули розрахунку економічно обґрунтованого тарифу на перевезення пасажирів метрополітеном було виключено показник доходів від іншої операційної діяльності.

Зокрема, такі зміни були внесені для приведення порядку формування тарифів на послуги міського електричного транспорту метрополітену до вимог ч. 2 ст. 12 Закону України «Про ціни і ціноутворення» [22], відповідно до якої державні регульовані ціни повинні бути економічно обґрунтованими (забезпечувати відповідність ціни на товар витратам на його виробництво, продаж (реалізацію) та прибуток від його продажу (реалізації)).

Ураховуючи вищевикладене, вважаємо включення до формули розрахунку тарифу на послуги з перевезення пасажирів на міських автобусних маршрутах загального користування, які здійснюються у звичайному режимі руху, показника планових чистих доходів від інших видів діяльності, які пов'язані з наданням послуг, необґрунтованим та таким, який підлягає виключенню з формули (1) за найближчого внесення змін до Методики № 1175.

У площині контролінгу організаційно-економічних методів, а саме управління контролінгом інвестиційної діяльності підприємства, яке здійснює пасажирські автомобільні перевезення, у цій формулі спостерігається очевидна недосконалість, зокрема для міста Києва, оскільки формула (1) не дає змоги врахувати всі особливості наявної тарифної політики. Методика № 1175 не дає можливості обґрунтовано і достовірно визначити джерела інвестиційної програми підприємства автомобільного транспорту, яке надає послуги з перевезення пасажирів на міських автобусних маршрутах загального користування, які здійснюються у звичайному режимі руху.

Наприклад, КП «Київпастрас» надає послуги з перевезення пасажирів автомобільним тран-

спортом, який працює у звичайному режимі руху, за диференційованими тарифами, які встановлюються розпорядженням виконавчого органу Київської міської ради (Київської міської державної адміністрації). Користувачі, які постійно здійснюють поїздки автомобільним та іншими видами транспорту, мають можливість придбати проїзні квитки тривалого терміну дії. У таких проїзних квитках вартість однієї поїздки знижена порівняно з вартістю разової поїздки за рахунок того, що вартість однієї поїздки в проїзному квитку містить певну знижку. Використання формули (1) призводить до встановлення завищених показників планового прибутку під час розрахунку тарифу на одного пасажирів та неправильного встановлення величини інвестиційної програми підприємства в частині автомобільного транспорту.

Визначимо, який алгоритм повинен застосовуватися на практиці під час встановлення тарифів на перевезення пасажирів на міських автобусних маршрутах загального користування, які здійснюються у звичайному режимі руху (рис. 1).

На першому кроці підприємство-перевізник визначає планові показники собівартості перевезень пасажирів. Паралельно органи місцевого самоврядування виходячи із соціального значення послуг із перевезення пасажирів визначають прийнятний рівень підвищення тарифів як на разову поїздки, так і на проїзні квитки. Тобто повинно відбуватися поєднання витратного та ринкового методів ціноутворення.

Зазвичай підвищення тарифів здійснюється на рівень, який дещо більший або дорівнює собівартості перевезень. В окремих випадках органи місцевого самоврядування приймають рішення про встановлення тарифів на перевезення на рівні нижче економічно обґрунтованої собівартості, але в такому разі виникає додаткове навантаження на бюджет у вигляді компенсації різниці у цінах відповідно до Закону України «Про ціни і ціноутворення» [22].

Після визначення соціально прийнятного рівня підвищення тарифів на послуги з перевезення

пасажирів можливо на підставі даних про собівартість перевезень визначити рентабельність, яка буде закладена до різних видів проїзних документів. Доцільно встановлювати тарифи на рівні не нижче собівартості, як уже зазначалося.

На підставі визначення рентабельності в різних видах проїзних документів визначається величина планового прибутку, який буде отримано від продажу кожного виду проїзних документів. На підставі визначеної величини планового прибутку розраховується обсяг джерел інвестиційної програми. У Методиці № 1175 прямо не зазначено вимогу про необхідність спрямування отриманого прибутку на фінансування інвестиційної програми. Але, як правило, в аналогічних методиках на послуги міського транспорту подібні вимоги містяться в тому чи іншому вигляді. На практиці зазвичай плановий прибуток, отриманий від перевезень пасажирів за регульованими тарифами, спрямовується на розвиток підприємства. У процесі обґрунтування тарифів доцільно визначити як напрям використання коштів планового прибутку саме інвестиційну програму. Це в тому числі відповідає й вимогам Закону України «Про ціни і ціноутворення» [22] в частині вимог щодо включення до державних регульованих цін інвестиційного складника.

Після того як визначено обсяг джерел інвестиційної програми з урахуванням показників планового прибутку, амортизації, податку на прибуток, інших платежів, пов'язаних із прибутком, наприклад відрахування частини чистого прибутку, відбувається формування заходів інвестиційної програми виходячи з установленого ліміту капітальних інвестицій.

Таким чином, без урахування D_i формула (1) матиме вигляд:

$$T_m = \frac{S_n + \Pi_n}{Q_n} \quad (2)$$

Визначимо, яким чином можливо розрахувати плановий обсяг інвестиційної програми автомобільного перевізника, базуючись на розрахованій відповідно до Методики № 1175 собівартості та визначених соціально прийнятних рівнях тарифів під час

перевезення пасажирів за різними видами проїзних документів.

Введемо такі позначення:

S_m – планова річна собівартість послуг з перевезення 1 пасажирів, грн.;

Π^i – плановий річний прибуток від перевезення 1 пасажирів за i -м видом проїзних документів, грн.;

Π_n^i – плановий річний прибуток від перевезення пасажирів за i -м видом проїзних документів, грн.;

T^i – тариф на перевезення 1 пасажирів за i -м видом проїзних документів, грн.;

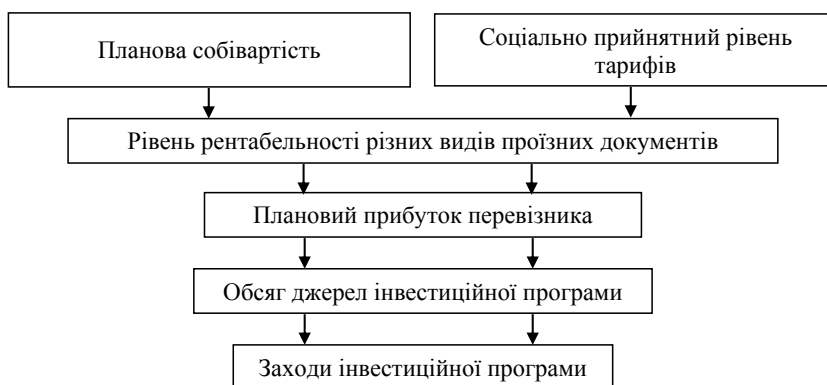


Рис. 1. Визначення величини інвестиційної програми під час тарифоутворення

Таблиця 1

Розрахунок планової річної суми капітальних інвестицій в інвестиційній програмі

Показники	Разова поїздка	Проїзні						Всього
		на автобус	на два види наземного транспорту	на автобус та метро	на три види наземного транспорту	на три види транспорту з метро	на чотири види транспорту (автобус, трамвай, тролейбус, метро)	
Запланований річний обсяг перевезень пасажирів, тис. пас.	67 049,58	16 762,40	4 469,97	8 939,94	3 352,48	5 587,47	5 587,47	111 749,30
Собівартість 1 поїздки, грн.			5,05					
Планова річна собівартість перевезень, тис. грн.	338 873,28	84 718,32	22 591,55	45 183,10	16 943,66	28 239,44	28 239,44	564 788,80
Встановлена вартість перевезення пасажирів і-м видом проїзних документів *, грн.	6,00	255,00	495,00	765,00	720,00	1 020,00	1 100,00	-
Частка автомобільного транспорту у вартості проїзного документа**, грн.	6,00	255,00	247,50	236,45	240,00	240,83	240,00	-
Середня кількість поїздок на 1 проїзний квиток***	-	46	46	46	46	46	46	-
Тариф на 1 поїздку відповідно до форми (3.2), грн.			5,74					
Тариф на 1 поїздку відповідно до форми (3.4), грн.	6,00	5,54	5,38	5,14	5,22	5,24	5,22	-
Прибуток від 1 поїздки, грн.	0,95	0,49	0,33	0,09	0,17	0,19	0,17	-
Рентабельність, %	18,72	9,61	6,45	1,70	3,28	3,68	3,28	-
Річний плановий прибуток, тис. грн.	63 424,20	8 145,35	1 456,90	768,21	556,28	1 038,88	927,13	76 316,93
Витрати з податку на прибуток (18 %), тис. грн.	11 416,36	1 466,16	262,24	138,28	100,13	187,00	166,88	13 737,05
Планова річна сума амортизаційних відрахувань, тис. грн.			52 112,20					
Планова річна сума інвестиційної програми, тис. грн.			114 692,08					

* встановлюється органами місцевого самоврядування з урахуванням соціального значення послуг

** встановлюється органами місцевого самоврядування на підставі відповідних методичних підходів або розрахунків (затвердженої в установленому порядку методики не існує)

*** може встановлюватися нормативно, визначається розрахунковим шляхом або ж визначається на підставі аналізу фактичних даних за умови функціонування в місті електронної системи оплати проїзду

R^i – планова рентабельність перевезення 1 пасажирів за i -м видом проїзних документів, %;

Q_n^i – запланований річний обсяг перевезень пасажирів за i -м видом проїзних документів, пас.;

KI – планова річна сума капітальних інвестицій в інвестиційній програмі автомобільного пасажирського перевізника, грн.;

Π_{np} – планова річна сума витрат з податку на прибуток та інших відрахувань з прибутку, грн.;

A – планова річна сума амортизаційних відрахувань, грн.

Тоді

$$S_m = \frac{S_n}{Q_n} \quad (3)$$

$$T^i = S_m \left(1 + \frac{R^i}{100} \right) = \frac{S_n}{Q_n} \left(1 + \frac{R^i}{100} \right) \quad (4)$$

$$\Pi^i = T^i - S_m = \frac{S_n}{Q_n} \left(1 + \frac{R^i}{100} \right) - \frac{S_n}{Q_n} = \frac{S_n R^i}{100 Q_n} \quad (5)$$

$$\Pi_n^i = Q_n^i \Pi^i = \frac{Q_n^i S_n R^i}{100 Q_n} \quad (6)$$

$$\Pi_n = \sum \Pi_n^i = \sum \frac{Q_n^i S_n R^i}{100 Q_n} = \frac{S_n}{100 Q_n} \sum Q_n^i R^i = \sum Q_n^i \left(T^i - \frac{S_n}{Q_n} \right) \quad (7)$$

$$KI = \Pi_n - \Pi_{np} + A = \sum Q_n^i \left(T^i - \frac{S_n}{Q_n} \right) - \Pi_{np} + A \quad (8)$$

У табл. 1 наведемо приклад розрахунків тарифу на послуги з перевезення пасажирів на міських автобусних маршрутах загального користування, які здійснюються у звичайному режимі руху.

У табл. 1 розраховано тариф на одну поїздку відповідно до формули (2) та відповідно до запропонованої формули (4), а також розраховано планову річну суму капітальних інвестицій в інвестиційній програмі автомобільного пасажирського перевізника відповідно до формули (8).

Стосовно запланованого річного обсягу перевезень пасажирів за i -м видом проїзних документів необхідно зазначити, що під час упровадження та функціонування електронної системи оплати проїзду в міському пасажирському транспорті така інформація може бути отримана з аналізу фактичних даних; за відсутності достовірних облікових даних кількість перевезених пасажирів за кожним видом проїзних документів буде визначатися розрахунковим шляхом виходячи з установлених певним чином норм середньої кількості поїздок.

Висновки з проведеного дослідження. Наявна методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту потребує вдосконалення в частині вилучення з формули розрахунку величини до доходів від інших видів діяльності, а також в частині включення до формули розрахунку різних видів проїзних документів, що дає можливість більш обґрунтовано визначити планову величину інвестиційної програми, поліп-

шує прогнозування інвестиційної діяльності транспортного підприємства та створює передумови для більш ефективного інвестиційного контролінгу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альошин С.Ю. Управління інноваційним розвитком промислового підприємства на засадах контролінгу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Харків, 2015. 20 с.
2. Базиліук А.В., Гордієнко В.В. Механізм реалізації інвестиційного потенціалу автотранспортних підприємств в Україні. Актуальні проблеми економіки. 2013. № 10. С. 84–92.
3. Валуліліна З.В. Забезпечення технологічного оновлення пасажирських автотранспортних підприємств в умовах інноваційного розвитку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Рівне, 2014. 21 с.
4. Гайдай Г.Г. Механізм формування інвестиційної стратегії АТП в умовах ринкової економіки. Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. 2014. Вип. 13 (2). С. 39–49.
5. Управління економічною безпекою автотранспортного підприємства: монографія / І.А. Дмитрієв, А.О. Близнюк, В.Ю. Онісіфорова; Харків. нац. автомоб.-дорож. ун-т. Харків: ХНАДУ, 2014. 215 с.
6. Кривов'язюк І.В. Місце конторолінгу і моніторингу в процесах прийняття та реалізації інвестиційних рішень на підприємстві / І.В. Кривов'язюк, Л. В. Кривов'язюк, О.І. Кривов'язюк. Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». 2013. Вип. 10. С. 151–160.
7. Оцінка інвестиційних стратегій підприємства / Н.І. Кропивцова, А.В. Волкова, О.В. Головіна. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2013. Вип. 1(1). С. 187–195.
8. Мелих О.В. Формування та оцінювання інвестиційних рішень промисловими підприємствами на засадах контролінгу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Одеса, 2015. 24 с.
9. Михайличенко Н.М. Проблеми визначення кола функцій контролінгу Інновацій. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2012. № 1. С. 164–168.
10. Панас Я.В. Функції контролінгу інноваційної діяльності підприємства. Інноваційна економіка. 2013. № 2. С. 76–78.
11. Петрович Й.М., Панас Я.В. Еволюція контролінгу в сучасній теорії та практиці управління вітчизняними підприємствами. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2013. № 1. С. 129–137.
12. Подвальна Г.В. Перспективне планування технологічного оновлення автотранспортного підприємства на ринку логістичних послуг: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Львів, 2015. 25 с.

13. Примак Д.С. Формирование и оценка производственной мощности предприятий автотранспорта: монография. Киев: Талком, 2014. 51 с.

14. Руденко М.І. Стратегічне управління фінансовими ресурсами підприємств автомобільного транспорту. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22(2). С. 353–359.

15. Селіванова Н.М. Управління розвитком інноваційно активного промислового підприємства на засадах контролінгу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Одеса, 2015. 24 с.

16. Согомонова Н.А. Економічний механізм підвищення ефективності роботи автотранспортного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку». Харків, 2006. 21 с.

17. Федорова В.О. Системне доопрацювання стратегії автотранспортного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Харків, 2010. 21 с.

18. Фурсова С.М. Стратегічний контролінг в управлінні інноваційною діяльністю підприємства: авто-

реф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Луганськ, 2013. 20 с.

19. Щербань О.Д. Формування організаційно-економічного механізму інвестування автотранспортних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)». Херсон, 2011. 23 с.

20. Заяц О.В. Методичні підходи до автоматизації контролінгу. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2018. № 2(14). Р. 44–50.

21. Методика розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту, затверджена Наказом Міністерства транспорту та зв'язку України від 17.11.2009 № 1175. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>.

22. Закон України «Про ціни і ціноутворення». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5007-17/para64#n64>.

23. Наказ Міністерства інфраструктури України від 23.02.2016 № 78 «Про

внесення змін до Порядку формування тарифів на послуги міського електричного транспорту (метрополітену)». URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0397-16>.

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОМПЛАЄНС У ПІДПРИЄМСТВАХ ТРАНСПОРТУ ТА ЛОГІСТИКИ

COMPLIANCE SYSTEM IMPLEMENTATION IN UKRAINIAN TRANSPORT AND LOGISTIC COMPANIES

У статті розглянуто комплекс заходів із підвищення конкурентоздатності підприємства, мінімізації ризиків та забезпечення відповідності правовим та етичним нормам поведінки шляхом упровадження системи Комплаєнс. Виділено ключові бізнес-процеси підприємств транспорту та логістики, що вимагають постійного внутрішнього контролю. Проаналізовано потенційні ризики корупційних дій із боку виконавців та вірогідні втрати коштів підприємств. Запропоновано порядок регламентування та контролю діяльності з реалізації послуг, а також закупівлі товарів і послуг.

Ключові слова: Комплаєнс, бізнес-процес, внутрішній контроль, запобігання ризикам, реалізація послуг, закупівля товарів та послуг.

В статье рассмотрен комплекс мер по повышению конкурентоспособности предприятия, минимизации рисков и обеспечения соответствия правовым и этическим нормам поведения путем внедрения системы Комплаєнс. Выделены ключевые бизнес-процессы предприятий транспорта и логистики, которые требуют постоянного

внутреннего контроля. Проанализированы потенциальные риски коррупционных действий со стороны исполнителей и вероятность потерь средств предприятия. Предложен порядок регламентирования и контроля деятельности по реализации услуг, а также закупке товаров и услуг.

Ключевые слова: Комплаєнс, бизнес-процесс, внутренний контроль, предотвращение рисков, реализация услуг, закупка товаров и услуг.

The article discusses a set of measures to increase the enterprise competitiveness, minimize of risks and ensure compliance with legal and ethical standards of conduct through the introduction of Compliance system. The key business processes of transport and logistics enterprises that require constant internal control are identified. The potential corrupt actions risks and the probability of enterprise funds losses are analyzed. The procedure of regulation and control activities for the service sales, as well as the goods and services purchase, is proposed.

Key words: Compliance, business-process, internal control, risks prevention, service sale, goods and services purchase.

УДК 338.58:65.014

Іванов В.Б.
к.т.н., доцент
Національний транспортний
університет

Постановка проблеми. Погіршення фінансового стану підприємств в умовах економічної кризи, невиконання взаємних зобов'язань, зростання дебіторської заборгованості сприяють розповсюдженню корупційних дій у середовищі менеджменту та водночас підвищують ризики ведення господарської діяльності підприємствами. Логістичні, транспортні та експедиційні підприємства є серед найбільш уразливих як до господарських ризиків, так і до корупційних проявів. Окрім того, треба враховувати специфіку діяльності вказаних підприємств як елементів інфраструктури бізнесу, що працюють в умовах високої конкуренції. Для таких підприємств велике значення має підтримання їх ділової репутації, що характеризується відсутністю негативних прецедентів у виконанні зобов'язань, а також відповідністю правовим та етичним нормам поведінки. Це вимагає від керівників підприємств розроблення механізмів, що мінімізують вірогідність не лише фінансових утрат, а й втрати довіри з боку клієнтів підприємства, ділових партнерів, акціонерів та регулюючих органів. Комплексне вирішення вказаних завдань забезпечує впровадження системи Комплаєнс.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан теоретичних досліджень та практичних розробок у галузі Комплаєнсу як відносно нового напрямку менеджменту підприємств відображають окремі публікації вітчизняних та зарубіж-

них науковців, що переважно стосуються сфери банківської, фармацевтичної, а також діяльності великих машинобудівних, енергетичних, сільськогосподарських корпорацій, освітніх та медичних закладів [1–6]. Як показано в роботах [7–10], відповідність законам, правилам та стандартам у сфері Комплаєнсу зазвичай стосується таких питань, як виконання відповідних стандартів поведінки на ринку, управління конфліктами інтересів, справедливе відношення до клієнтів. Водночас розроблення документів та процедур, що забезпечують діяльність компанії згідно з вимогами законодавства, запобігання ризикам, інформації, протидія корупції, розвиток культури управління та встановлення етичних норм поведінки співробітників і т. ін. є складниками впровадження типових бізнес-процесів підприємств, що висвітлюються в дослідженнях [11–13].

Постановка завдання. Метою дослідження є висвітлення основних напрямів упровадження системи Комплаєнс у підприємствах транспорту та логістики, аналіз ключових бізнес-процесів та розроблення порядку регулювання і контролю найпоширеніших із них, а саме реалізації послуг та закупівлі товарів і послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному бізнес-суспільстві система заходів, що спрямовані на досягнення вказаної мети, характеризується терміном «Комплаєнс», що

полягає у функціонуванні організації відповідно до встановлених принципів та визначень, внутрішньої політики та процедур, що базуються на вимогах місцевого законодавства та поширеної міжнародної практики ведення бізнесу. Як складова частина системи управління він формує комплекс вбудованих у бізнес-процеси видів контролю виконавців, документів, технічних засобів стосовно їх відповідності зовнішнім та внутрішнім нормативам і вимогам. Залежно від сфери діяльності формуються пріоритетні напрями Комплаєнс-політики компанії, а саме: управління інвестиціями (Fair Investment Policy), оподаткування (Fair Tax Policy), кредитування (Fair Lending Policy), постачання (Fair Purchasing policy), реалізація продукції (Fair sales policy), інформування про порушення (Whistleblowing Policy) і т. ін.

Наприклад, головними складовими елементами Комплаєнс-політики компанії «ДТЕК» є:

- неухильне виконання норм Кодексу корпоративної етики, процедур та внутрішніх етичних норм ведення бізнесу;
- розвиток Комплаєнс-культури на всіх підприємствах групи;
- запобігання потенційним конфліктам інтересів серед працівників;
- забезпечення профілактики корупційних дій і фінансових злочинів.

Закладені в Комплаєнс-політику «ДТЕК» механізми повинні забезпечити внутрішнє здоров'я компанії та успішну взаємодію із зовнішнім середовищем на основі виконання принципів етичного ведення бізнесу і слідування вимогам, що застосовуються до групи, найвищих стандартів етичної поведінки в усіх сферах діяльності.

Важливим складником внутрішнього здоров'я підприємств є запобігання фінансовим, операційним та бізнес-ризикам, що досягається встановленням чітких стандартів та правил роботи, постійним наглядом за виконанням розроблених процедур. Система управління ризиками повинна запобігти ризикам невідповідності або невиконання вимог законодавства, нормативних документів, правил та стандартів, галузевих вимог, кодексів поведінки тощо. Вказані ризики невідповідності в кінцевому підсумку можуть проявитися у формі застосування юридичних санкцій або санкцій регулюючих органів, фінансових та репутаційних утрат. Контроль бізнес-ризиків, передусім репутаційних, призначений мінімізувати ймовірність їх виникнення та зменшити наслідки для компанії.

Для переважної більшості організацій набір політик Комплаєнс включає:

- кодекс корпоративної етики або корпоративної поведінки, що встановлює морально-етичні принципи, стандарти поведінки, пріоритети компанії та обов'язки співробітників;

- політику чесної конкуренції, що вимагає від кожного співробітника виконання конкурентних правил та умов та спрямована на формування вільного ринку та відкритої конкуренції товарів та послуг;

- політику протидії відмиванню доходів, отриманих злочинним шляхом, що захищає легальний сектор економіки від проникнення тіншових доходів;

- політику отримання та надання подарунків, запрошень, що забезпечує відокремлення понять «подарунок» та «хабар» шляхом установаження граничної вартості подарунків та процедур контролю над їх наданням;

- політику інформування про порушення етичних стандартів, що дає можливість працівникам, замовникам та постачальникам як офіційно, так і анонімно повідомляти про випадки корупції та інші порушення норм і стандартів поведінки;

- політику, що регулює конфлікт інтересів завдяки впровадженню етичних стандартів поведінки співробітників у разі виникнення подібних конфліктів (інтереси співробітника вступають у протиріччя з інтересами компанії, інтереси одного клієнта з інтересами іншого і т. ін.). Політика вимагає, щоб інтереси компанії завжди ставилися вище за інтереси її окремих співробітників;

- політику захисту майна компанії, що поширюється як на матеріальні, так і нематеріальні цінності, забезпечує захист патентів, «ноу-хау», інтелектуальних прав;

- політику конфіденційності інформації, що гарантує нерозголошення інформації про клієнтів, регулює зберігання та обробку персональних даних, надання коректної звітності.

Для реалізації вищезгаданих політик вбудовуються робочі процеси, що передбачають постійний контроль виникнення потенційних проблем та їх швидке вирішення в режимі реального часу. Моніторинг контрагентів та осіб, з якими здійснюються ділові контакти, передбачає оцінку ступеню їх здатності до корупційних проявів, рівня розвитку в компанії-контрагенті системи протидії корупції [14; 15]. Предметом зовнішнього моніторингу є також ризики корупції під час взаємодії з державними органами, зокрема необхідності винагороди за участь у тендерних закупках за державні кошти, за прискорення процедур, за отримання дозвільних документів, за вирішення питань у правоохоронних органах та судовій системі. Важливе місце в системі контролю займає також внутрішній контроль, проведення перевірок та аудиту.

Система внутрішнього контролю реалізує функцію запобігання ризикам шляхом:

- виявлення, класифікації та обліку ризиків;
- кількісної оцінки ймовірності виникнення та можливих наслідків;

- моніторингу ефективності управління ризиками;

- участі в розробленні заходів щодо зниження рівня ризиків, розробленні рекомендацій та внутрішніх документів щодо управління ризиками;

- виявлення конфлікту інтересів у діяльності організації та її працівників;

- аналізу показників динаміки зауважень клієнтів та дієвості запроваджених заходів;

- аналізу економічної доцільності аутсорсинга послуг та використання підрядних організацій;

- розроблення внутрішніх документів, що спрямовані на протидію комерційному підкупу та корупції;

- розроблення документів та організації заходів щодо впровадження норм корпоративної поведінки та професійної етики;

- виконання інших функцій, що запобігають ризикам та передбачені внутрішніми документами організації.

Фундаментом для побудови всіх елементів системи внутрішнього контролю є контрольне середовище, що включає три головні елементи:

- менеджмент як виконавець функцій контролю;

- організація, що визначає завдання, компетенцію та відповідальність персоналу;

- ІТ-система, що забезпечує як виробничі процеси, так і потреби внутрішнього контролю.

Як показує досвід аудиторських перевірок, ключовими бізнес-процесами, що вимагають постійного внутрішнього контролю, є такі:

- закупівлі товарів;

- реалізація товарів та послуг;

- касове обслуговування, готівкові та карткові розрахунки;

- розрахунок компенсацій за відрядження;

- розрахунки витрат та підготовка рахунків;

- облік та управління засобами виробництва.

Типові порушення вказаних бізнес-процесів включають:

- невиконання стандартних управлінських процедур;

- непрозоре ведення документації, коли відсутні важлива ділова інформація та бухгалтерські документи;

- перевищення встановлених повноважень під час прийняття рішень;

- порушення принципу «чотирьох очей», коли одноосібно приймаються та оформлюються рішення, які передбачають участь декількох працівників;

- недоліки в системі автоматизованої обробки інформації, що допускає помилкові розрахунки та використання неправдивої інформації;

- відсутність баз даних відносно клієнтів, що унеможлиблює оцінку їх ділової репутації, кредитоспроможності, конкурентоздатності і т. ін.;

- недосконалий контроль витрат, що призводить до непрозорого та нецільового використання коштів.

Розглянемо систему внутрішнього контролю в логістичній або транспортній компанії на прикладі такого універсального для всіх видів підприємств бізнес-процесу, як процедура закупівлі товарів та послуг.

Необхідність регламентування та контролю діяльності із закупівлі товарів та послуг пояснюється наявністю ризиків корупційних дій із боку виконавців та вірогідними втратами коштів підприємства. Так, розглядаючи окремі елементи, можна відзначити, що:

- без чітко встановлених процедур на кожному з етапів закупівель можливі порушення заради власних інтересів окремих виконавців;

- без конкурентного відбору постачальників та відповідного оформлення замовлень можливе придбання товарів та послуг низької якості та за завищеними цінами;

- без прозорого процесу реалізації замовлень можливі втрати товарів та невиконання замовлень у повному обсязі;

- без ефективної перевірки супроводжувальних та платіжних документів можливі помилкові платежі, втрата коштів підприємства та податкові порушення.

Запропонована система контролю закупівель (рис. 1) показує необхідність виконання вимог та чітких процедур кожним із робітників, що мають відношення до процесу придбання товарів та послуг. Її запровадження в підприємствах транспорту та логістики дає змогу мінімізувати ризики втрат коштів підприємства внаслідок корупційних дій із боку виконавців.

Іншим важливим бізнес-процесом транспортних та логістичних компаній є реалізація послуг, де також існують ризики недоотримання доходів підприємства як результат помилок або корупційних дій персоналу. Розглядаючи окремі елементи системи реалізації послуг, зауважимо, що:

- несвоєчасне виявлення некоректних розрахунків витрат, пов'язаних із виконанням послуг, може призвести до збитковості виконання контрактів підприємства;

- відсутність ефективного управління виконанням контракту може призвести до порушень строків виконання, обсягів робіт та інших контрактних умов;

- під час використання послуг субпідрядників без належного відбору та контролю можливі як фінансові, так і репутаційні ризики підприємства;

- порушення змісту та строків підготовки рахунків та актів виконаних робіт може призвести до втрати коштів, виникнення податкової заборгованості та негативних юридичних наслідків для підприємства.



Рис. 1. Зміст системи контролю закупок на підприємстві



Рис. 2. Зміст системи контролю продажів послуг

Для запобігання наведеним ризикам та втра-там підприємства запропонована система кон-тролю продажів послуг (рис. 2). Вона охоплює такі основні елементи, як:

- розрахунок собівартості послуг;
- управління замовленням;
- використання послуг сторонніх організацій як субпідрядників;
- підготовка й оформлення рахунків та актів виконаних робіт.

За кожним із наведених елементів сформовано конкретні вимоги до системи контролю, що забез-

печують уникнення корупційних дій виконавців та ризику втрати коштів підприємства.

Відповідні системи контролю необхідно розро-бити і для інших згаданих вище бізнес-процесів. Це дасть змогу Комплаєнс-контролерам, що без-посередньо не взаємодіють із зовнішнім середо-вищем, не володіють усією сукупністю інформації, своєчасно ідентифікувати зміст проблем та шляхи їх вирішення.

Водночас слід пам'ятати, що жорстке регла-ментування діяльності виконавців здатне не лише мінімізувати ризики, а й обмежити ініціа-

тиву працівників, загальмувати розвиток організації. Таким чином, від керівництва підприємства необхідне визначення певної межі регламентування, що відображає як реальний стан підприємства та його перспективи розвитку, так і ринкові тенденції та поточні зміни законодавства. Розроблення та впровадження адекватної політики Комплаєнс забезпечує ефективну взаємодію й справедливі стосунки між учасниками ринку, мінімізує правові, фінансові та репутаційні ризики, сприяє розвитку організації та персоналу підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті проаналізовано ключові бізнес-процеси, що вимагають постійного внутрішнього контролю в підприємствах транспорту та логістики. У результаті аналізу виділено типові порушення вказаних бізнес-процесів, серед яких – невиконання стандартних управлінських процедур, непрозоре ведення документації, перевищення встановлених повноважень, порушення принципу «чотирьох очей» і т. ін.

На прикладі таких традиційних бізнес-процесів, як процедури закупівлі товарів та послуг, а також реалізація послуг, розроблено системи контролю, що забезпечують уникнення корупційних дій виконавців та ризику втрати коштів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цюцяк А.Л., Цюцяк І.Л. Впровадження системи комплаєнс-контролю у вітчизняну систему незалежного фінансового контролю та аудиту. Науково-інформаційний вісник. Економіка. 2011. № 3. С. 200–206.
2. Правдива Л. Удосконалення корпоративного управління в банках та управління комплаєнс-ризиком. Вісник НБУ. 2011. № 7. С. 10–13.
3. Дубов Д.А. Внедрение системы комплаєнс-контроля в кредитных организациях. Инновационная наука. 2016. № 2–1 (14). С. 118–120.
4. Ван Коммер В., Алинк М. Риск-менеджмент для крупных налогоплательщиков и проблема комплаєнса. Финансы. 2017. № 1. С. 24–29.
5. Josef Wieland, Roland Steinmeyer, Stephan Grüninger, (2015) Handbuch Compliance-Management. Konzeptionelle Grundlagen, praktische Erfolgsfaktoren, globale Herausforderungen. Erich Schmidt Verlag, 44–47.
6. Гареева Э.Ф. Особенности комплаєнс-контроля в российских банках и его взаимосвязь в системе внутреннего контроля. Современные финансовые инструменты развития экономики регионов: сборник статей XII международной научно-практической конференции молодых ученых и студентов. Уфа, 2014. С. 72–73.
7. Амброжевич О. Комплаєнс: с ним или без него. Вестник НАУФОР. 2011. № 9. С. 54–60.
8. Пальцун І.М. Compliance-політика як складова корпоративної культури підприємства. Торговля і ринок України. 2013. Вип. 35. С. 134–141.
9. Данилина О., Пустовалова Е. Комплаєнс-функция в современной организации: создание, структурирование и оценка. Внутренний контроль в кредитной организации. 2010. № 3. URL: www.int-comp.org.
10. Stefan Behringer (2010). Compliance kompakt – BestPractice im Compliance-Management. Erich Schmidt Verlag, Berlin, 317.
11. Управління якістю бізнес-процесів на підприємстві: монографія / Л.Г. Шемаєва, К.С. Безгін та ін. Х.: ХНЕУ, 2011. 240 с.
12. Бойчук Н.Я., Орел В.В. Оптимізація управління бізнес-процесами на підприємствах України. Збірник наукових праць Національного технічного університету «КПІ». 2016. Вип. 17. С. 173–180.
13. Демиденко В.В. управління бізнес-процесами як складова процесного підходу до управління підприємством. Ефективна економіка. 2015. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
14. Волошенко А.В. Комплаєнс-практика як превентивний метод боротьби з корупцією. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 7. С. 405–413.
15. Mark Pieth (2011) Anti-Korruptions-Compliance: Praxisleitfaden für Unternehmen. Dike, Zürich, 157.

АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ТОВ «БЕЄВЕ» ЛИПОВОДОЛИНСЬКОГО РАЙОНУ СУМСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ANALYSIS OF MANAGEMENT BY RESOURCE POTENTIAL LLC "BEEVE" LIPOVODOLINSKA AREA SUMY REGION

УДК 338.242

Киричок О.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
в галузях АПК
Сумський національний аграрний
університет

У статті розглянуто організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства. Надано оцінку наявності складу ресурсного потенціалу ТОВ. Проаналізовано сучасний стану управління ресурсним потенціалом. Зроблено певні висновки щодо стану складових елементів ресурсного потенціалу.

Ключові слова: потенціал, ресурси, підприємство, управління.

В статье рассмотрена организационно-экономическая характеристика предприятия. Дана оценка состава ресурсного потенциала ООО. Проанализировано современное состояние управления ресурсным потенци-

алом. Сделаны определенные выводы относительно состояния элементов ресурсного потенциала.

Ключевые слова: потенциал, ресурсы, предприятие, управление.

The article deals with the organizational and economic characteristics of the investigated enterprise. Provides an assessment of the availability of the resource potential of the LLC. Analyzes the current state of resource potential management. Some conclusions have been made as to the state components of resource potential.

Key words: potential, resources, enterprise, management.

Постановка проблеми. Ефективне і конкурентоспроможне функціонування кожного окремого сільськогосподарського підприємства є практично неможливим без якісного й економічно обґрунтованого розвитку та управління його ресурсним потенціалом, тому доцільно проводити організаційно-економічну характеристику досліджуваного підприємства та надавати оцінку складових елементів його ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню управління ресурсним потенціалом підприємств присвячено праці таких учених, як Л.І. Михайлова, Н.С. Краснокутська, Є.В. Лапіна, О.С. Федоніна, О.О. Решетняк та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасного стану розвитку сільськогосподарського підприємства та складових елементів його ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Товариство з обмеженою відповідальністю «Беєве» розташоване в Лісостеповій зоні Лівобережної України, у південній частині Сумської області. Головна садиба знаходиться в селі Беєве у західній частині Липоводолинського району. ТОВ «Беєве» створене для виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції, надання громадянам послуг щодо ведення сільськогосподарства і здійснення інших, пов'язаних із цим видів господарської діяльності, а також отримання на цій основі прибутку.

Для господарства характерна двоступінчаста організаційна структура системи ведення господарства, оскільки в структурі господарства виділяють бригади, ферми, тобто первинні підрозділи.

Для подальшої характеристики підприємства необхідно визначити його спеціалізацію, тип спеціалізації, відзначити, чи відповідає спеціалізація, яка склалася, умовам ведення раціонального сіль-

ського господарства, адже саме спеціалізація сільськогосподарського виробництва дає можливість дізнатися, наскільки ефективно та раціонально працює підприємство, та є одним із головних факторів інтенсифікації і підвищення ефективності виробництва. Для більш повного і точного визначення виробничого напрямку господарства розглянемо обсяг і структуру товарної продукції в табл. 1.

Із даних таблиці констатуємо, що найбільшу частку в середньому за п'ять років дослідження серед усіх видів товарної продукції займають зернові культури, сукупна частка яких становить у середньому за 2012–2016 рр. 45,6%. За розміром питомої ваги слідом за зерновими йде соняшник із часткою у структурі в 15,8% без очевидних тенденцій щодо змін. Те ж саме стосується й молока, яке займає третю позицію з розміром питомої ваги 16,8% із тенденцією до зменшення. Для тваринництва, як і для рослинництва загалом, характерна відсутність однозначних тенденцій змін питомих показників по роках.

З іншого боку, частка зернових перевищує 30%, але є меншою за 60%, тому можемо сказати, що господарство має середній рівень спеціалізації зернового напрямку. Крім того, оскільки частка рослинницьких галузей становить близько 77%, а на тваринництво припадає близько 21%, то можна говорити про раціональний підбір галузей із погляду їх функціональної ролі, коли рослинництво постачає в достатніх кількостях тваринництву корми, а тваринництво рослинництву – органічні добрива.

Отже, ми радимо керівництву господарства більш активно впроваджувати нові технології під час обробки землі і догляду за тваринами, проводити закупівлю високопродуктивних сортів і порід, застосовувати більш якісні мінеральні добрива та корми.

Продовжимо наші дослідження з аналізу головного засобу виробництва на селі – землі. Вона є

Таблиця 1

Склад та структура товарної продукції

Види продукції	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		В середньому за 2012-2016 рр.	
	Виручка тис. грн.	Питома вага, %	Виручка тис. грн.	Питома вага, %	Виручка тис. грн.	Питома вага, %	Виручка тис. грн.	Питома вага, %	Виручка тис. грн.	Питома вага, %	Виручка тис. грн.	Питома вага, %
Пшениця (озима)	2374	9,5	2131,9	9,2	6820,3	16,6	6762,3	10,1	11347,2	13,9	5887,1	11,9
Жито	59,2	0,2	75,4	0,3	79,2	0,2	808,5	1,2	-	-	204,5	0,4
Гречка	-	-	460,5	2	502	1,2	1304,4	2,0	-	-	453,4	1,0
Кукурудза на зерно	4538,4	18,2	8760,5	37,6	11371,4	27,7	17557,2	26,3	26093,4	31,9	13664,2	28,3
Ячмінь ярий	474,1	1,9	180,6	0,8	1711,1	4,2	2099,8	3,1	1637,8	2,0	1220,7	2,4
Овес	224	0,9	429,3	1,8	180,8	0,4	617,9	0,9	961,2	1,2	482,6	1,0
Просо	-	-	-	-	-	-	-	-	133,5	0,2	26,7	0,0
Сорго	-	-	515,5	2,2	103	0,3	313,7	0,5	-	-	186,4	0,6
Соняшник	6437,3	25,8	1891,7	8,1	8889,7	21,7	13442,4	20,1	18881,7	23,1	9908,6	19,8
Соя	1045,1	4,2	1688,1	7,3	1674,7	4,1	11360,2	17,0	12970	15,9	5747,6	9,7
Ріпак ярий	1613,2	6,5	443,7	1,9	-	-	-	-	-	-	411,4	1,7
Інша продукція рослинництва	98,3	0,4	21,1	0,1	210,7	0,5	263,1	0,4	95,9	0,1	137,8	0,3
Продукція рослинництва, разом	16863,6	67,7	16598,3	71,3	31542,9	76,8	54529,5	81,7	72120,7	88,1	38331,0	77,1
ВРХ у живій вазі	1526,7	6,1	404,2	1,7	409,8	1	3983,4	6,0	599,3	0,7	1384,7	3,1
Молоко	4779,9	19,2	5530,9	23,8	6561,4	16	7546,2	11,3	6953,5	8,5	6274,4	15,8
Інша продукція тваринництва	867,3	3,5	355,5	1,5	1619,5	3,9	12,5	0,0	1969,7	2,4	964,9	2,3
Продукція тваринництва, разом	7173,9	28,8	6290,6	27	8590,7	20,9	11542,1	17,3	9522,5	11,6	8624,0	21,1
Послуги в сільському господарстві	878,9	3,5	388,5	1,7	920,7	2,2	702,8	1,1	182	0,2	614,6	1,7
Разом	24916,4	100	23277,4	100	41054,3	100	66774,4	100	81825,2	100	47569,5	100

Таблиця 2

Склад та структура землекористування

Види угідь	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		Відхилення 2016 р. від 2012 р., +/-, га
	Площа, га	Питома вага, %	Площа, га	Питома вага, %	Площа, га	Питома вага, %	Площа, га	Питома вага, %	Площа, га	Питома вага, %	
Разом с.-г. угідь	5150	100	4661	100	4879	100	5025	100	5095	100	-55
у т. ч. рілля	4293	83,4	4293	92,1	4274	87,6	4239	84,4	4141	81,3	-152

основою виробничої діяльності та важливою умовою існування людського суспільства. Із земельних ресурсів для села визначальними є сільськогосподарські угіддя, тому розглянемо їх склад та структуру (табл. 2).

Використовуючи інформацію з табл. 2, можна сказати, що загальна площа сільськогосподарських угідь у 2016 р. порівняно з 2012 р. зменшилася на 55 га, а ріллі – на 152 га. Основною причиною такої ситуації є те, що відбулося виведення пайових ділянок зі складу загального земель-

ного фонду господарства, адже плата за оренду земельних ділянок, на думку деяких їх власників, замала. Невелика частина орендодавців вирішила розірвати орендні відносини з підприємством. Необхідно відзначити те, що рівень розораності за всі роки дослідження більше ніж 80%, що свідчить про інтенсивне використання земельного фонду та є позитивним явищем.

Ефективна діяльність сільськогосподарського підприємства та забезпечення високої продуктивності праці, а також збільшення виробництва

валової продукції можуть бути досягнені лише за рахунок раціонального, науково обґрунтованого використання трудових ресурсів, їх нормального матеріального стимулювання. Проведемо аналіз чисельного складу трудових ресурсів та ефективності використання їх робочої сили за допомогою даних, наведених у табл. 3.

Аналізуючи дані табл. 3, можна констатувати, що середньорічна чисельність працівників за період дослідження з 2012 по 2016 р. мала тенденцію до зниження на 18,4%, або на 27 осіб. На виникнення такої ситуації вплинуло скорочення кадрів у галузі рослинництва на два працівника, або на 2,8%, і галузі тваринництва на 25 осіб, або на 32,9%. Загалом таке скорочення було спричинене виїздом працівників у міста, де їхня праця є більш прибутковою, та виходом на пенсію осіб пенсійного віку.

Кількість відпрацьованих днів одним працівником збільшилася лише на 0,8%. Отже, констатуємо, що використання фонду робочого часу в господарстві протягом 2012–2016 рр. має переважно беззмінний характер. Позитивним є те, що значення показника валової продукції (в порівняльних цінах) на одного середньорічного показника (тобто продуктивність праці) збільшилося на майже на 90%.

Отже, щоб досягти такої продуктивної праці, керівництво вдалося до розроблення до заходів щодо підвищення ступеня вмотивованості та стимулювання працівників. До них належать: встановлення премій та різноманітних матеріальних заохочувань,

збільшення кількості відпускних днів, поліпшення рівня соціального забезпечення працівників, а саме більш якісне медичне обслуговування, культурно-побутове забезпечення та можливість організованого відпочинку у санаторно-курортних закладах.

Забезпеченість підприємства основними виробничими фондами визначається рівнем фондозабезпеченості та фондоозброєності праці. Першу розраховують як відношення вартості основних виробничих фондів на кожну сотню гектарів сільськогосподарських угідь. Другу розраховують як відношення вартості основних виробничих фондів до кількості працюючих на підприємстві.

Отже, збільшення рівня фондозабезпеченості та фондоозброєності є позитивним фактором.

Проаналізуємо окреслені категорії (табл. 4.).

Дані табл. 4 свідчать, що позитивним є зростання фондозабезпеченості на 120,3% (325,5 тис. грн.) та фондоозброєності на 167% (158,3 тис. грн.), що є наслідком зростання вартості основних фондів та скорочення кількості гектарів площі, що обробляється, й чисельності працівників. Показники інтенсивності використання основних виробничих фондів демонструють не дуже добру статистику, оскільки за 2012–2015 рр. фондоемність зросла на 33,7%, а фондівіддача, навпаки, впала – на 28,8%. Причини цього явища, на нашу думку, криються у доволі суттєвому зростанні вартості основних виробничих фондів – на 117,9%, або на 16 434 тис. грн., за менш значимого зростання вартості валової продукції у співставних цінах.

Таблиця 3

Динаміка середньорічної чисельності працівників та ефективність використання робочої сили

Показники	Роки					2016 р., % до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Середньорічна чисельність працівників всього, осіб	147	127	131	117	120	81,6
у т. ч. у рослинництві	71	57	64	60	69	97,2
у тваринництві	76	70	67	57	51	67,1
Відпрацьовано 1-м робітником у середньому по підприємству, днів	239	251	242	245	241	100,8
Коефіцієнт використання річного фонду робочого часу	0,95	1	0,96	0,98	0,96	101,5
Виробництво ВП у співставних цінах 2010 р. на 1-го працівника, тис. грн.	142,4	256,6	245,4	241,8	270,3	189,8

Таблиця 4

Забезпеченість основними засобами та ефективність їх використання

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р., % до 2012 р.
Середньорічна вартість ОЗ, тис. грн.	13935	13495	17369	24863	30369	217,9
Виробництво ВП у співставних цінах 2010 р.	20935	32583	32144	28289	32440	155,0
Фондозабезпеченість, тис. грн.	270,6	289,5	356,0	494,8	596,1	220,3
Фондоозброєність, тис. грн.	94,8	106,3	132,6	212,5	253,1	267,0
Фондовіддача, грн.	1,5	2,4	1,9	1,1	1,1	71,2
Фондоемність, грн.	0,7	0,4	0,5	0,9	0,9	133,7

Щоб підсумувати аналіз організаційно-економічних характеристик ТОВ «Беєве», необхідно звернутися до даних, що змогли б охарактеризувати загальний економічний стан підприємства. Таке дослідження необхідно зробити передусім для того, щоб дізнатися, наскільки загальна економічна криза в сільському господарстві вплинула на основні економічні показники діяльності господарства, а потім на основі отриманих даних зробити відповідні висновки і надати кваліфіковані поради керівництву. Ця інформація розташована в табл. 5.

Показники таблиці дають змогу констатувати, що виробництво валової продукції в 2016 р. у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь порівняно з 2012 р. збільшилося на 56,6% за рахунок зростання обсягів валової продукції на 11 505 тис. грн., що було спричинене ефективним використанням підприємством земельних ресурсів.

Негативним є те, що спостерігається тенденція до скорочення обсягу валової продукції на 100 грн. основних виробничих фондів за досліджуваний період на 28,8% за рахунок зростання вартості основних виробничих фондів.

Товарна продукція господарства, як в абсолютному вимірі, так і в розрахунку на 100 га с.-г. угідь та на одного середньорічного робітника характеризується також позитивною динамікою розвитку, тобто відбувається зростання цих показників на 215,9%, 219,3% та 286,9% відповідно. Однак слід зазначити, що вартість товарної продукції не відбиває інфляційних індексів, тому показує лише номінальне зростання.

Чистий прибуток по всіх абсолютно позиціях демонструє неоднозначну динаміку, оскільки про-

тягом 2012–2015 рр. спостерігалось його постійне зростання, зокрема у 2015 р. підприємство отримало рекордний прибуток у розмірі 31 534 тис. грн., що спричинило різкий підйом інших пов'язаних показників. Водночас наступного 2016 р. прибуток знизився і в абсолютному вимірі становив 24 483 тис. грн, що було все одно більше за цей показник у базовому 2012 р. на 673,6%. Рівень рентабельності на останній рік дослідження становив 41,2%, а його збільшення порівняно з базовим 2012 р. становило 27,68 п. п.

Підсумовуючи проведенне дослідження організаційно-економічної характеристики ТОВ «Беєве», слід зазначити, що господарство за розглянутий період у цілому поліпшило результати своєї діяльності. Найбільшого успіху досягло в 2015 р., коли стало дуже прибутковим. Це, на нашу думку, є підсумком ефективної управлінської політики керівництва.

Грошова оцінка земельних ділянок проводиться за методикою, яка затверджується Кабінетом Міністрів України. Експертна ж оцінка земельних ділянок здійснюється відповідно до Методики, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України та Порядку проведення експертної оцінки земельних ділянок, затвердженого наказом Держкомзему України.

Для розрахунку грошової оцінки землі за конкретний рік необхідно помножити грошову оцінку землі (була здійснена по Україні станом на 01.07.1995) на коефіцієнт індексації.

Значення коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь (ріллі, багаторічних насаджень, сіножатей, пасовищ та перелогів) за 2016 р. становить 1,0, для земель несільськогосподарського призначення – 1,06.

Таблиця 5

Динаміка основних економічних показників діяльності підприємства

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2016 р., % до 2012 р.
1. Вироблено ВП у співставних цінах 2010 р., усього, у т. ч. в розрахунку на:	20935	32583	32144	28289	32440	155,0
- 100 га с.-г. угідь, тис. грн.;	406,5	699,1	658,8	563,0	636,7	156,6
- 1-го робітника, тис. грн.;	142,4	256,6	245,4	241,8	270,3	189,8
- 100 грн. вартості ОВФ, тис. грн.;	150,2	241,4	185,1	113,8	106,8	71,2
- 1 люд.-год. прямих затрат праці, грн.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	100,0
2. Товарна продукція, всього, тис. грн., у т. ч. в розрахунку на:	26557	24452	42448	68771	83891	315,9
- 100 га с.-г. угідь;	515,7	524,6	870,0	1368,6	1646,5	319,3
- 1-го середньорічного робітника	180,7	192,5	324,0	587,8	699,1	386,9
3. Валовий прибуток, +(-), всього, тис. грн., у т. ч. в розрахунку на:	5136	1516	15014	28752	32830	639,2
- 100 га с.-г. угідь;	99,7	32,5	307,7	572,2	644,4	646,3
- 1-го середньорічного робітника	34,9	11,9	114,6	245,7	273,6	783,9
4. Чистий прибуток, +(-), усього, тис. грн., у т. ч. в розрахунку на:	3165	1590	15399	31534	24483	773,6
- 100 га с.-г. угідь;	61,5	34,1	315,6	627,5	480,5	781,3
- 1-го середньорічного робітника	21,5	12,5	117,5	269,5	204,0	949,0
5. Рівень рентабельності, +(-) %	13,53	6,95	56,93	84,68	41,21	27,68

Грошову оцінку землі сільськогосподарського призначення Липоводолинського району (1 га) наведемо в табл. 6.

Таким чином, результати розрахунків табл. 6 свідчать про те, що найбільша грошова оцінка землі сільськогосподарського призначення в районі, де знаходиться підприємство, яке було вибрано нами для поглибленого вивчення, становила в 2015–2016 рр. 18 938 грн.

Далі розрахуємо грошову оцінку сільськогосподарських угідь ТОВ «Беєве» Липоводолинського району. Для цього помножимо вартість 1 га землі сільськогосподарського призначення на площу сільськогосподарських угідь підприємства (табл. 7).

Виходячи з даних табл. 7, зазначимо, що найбільша грошова оцінка в досліджуваному підприємстві припадає на 2016 р. за рахунок збільшення грошової оцінки 1 га земельних угідь по Липоводолинському району (незважаючи на той факт, що за досліджуваний період площа підприємства зменшилась на 55 га).

Далі наведемо розрахунки грошової оцінки трудових ресурсів ТОВ «Беєве». У табл. 8 наведемо загальну кількість працівників в ТОВ «Беєве».

Отже, найбільша середньорічна чисельність працівників, зайнятих у с.-г. виробництві, становила в 2012 р. Це пояснюється тим, що загальна кількість найманих працівників у сільськогосподарських підприємствах і в Україні у цілому, і в Сумській області зокрема останніми роками, на жаль,

поступово зменшується. Основними причинами звільнення працівників з роботи в останні роки є скорочення виробництва, закриття підприємства, низький рівень оплати праці та несвоєчасність її виплати, власне бажання.

У табл. 9 наведемо середньомісячну заробітну плату одного працівника в ТОВ «Беєве».

Отже, дані таблиці свідчать про щорічне збільшення заробітної плати в ТОВ «Беєве», а за досліджуваний період вона збільшилася на 93,5%, або на 1 892 грн.

Далі наведемо грошову оцінку трудових ресурсів ТОВ «Беєве» (даний показник запропонований Б.Й. Пасхавером, українським ученим-економістом, професором, членом Національної академії аграрних наук України) (табл. 10).

Аналіз табл. 10 свідчить про те, що найбільша грошова оцінка трудових ресурсів ТОВ «Беєве» становила в 2016 р., це відбулося за рахунок збільшення середньомісячної заробітної плати одного працівника.

Стосовно матеріально-технічних ресурсів слід зазначити, що відсутність упродовж багатьох років у значній частині господарств Сумської області оновлення основних засобів виробництва у сполученні з їх великим зношенням і поступовим списанням, звичайно ж, призвело до порушення їх оптимальної структури погіршення якісного стану.

Викликає занепокоєння, зокрема, поступове зменшення кількості технічних засобів, яке нега-

Таблиця 6

Грошова оцінка землі сільськогосподарського призначення Липоводолинського району, грн.

Назва району	Сільськогосподарські угіддя						
	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Липоводолинський	12636	12636	12636	12636	15782	18938	18938

Таблиця 7

Грошова оцінка земельних ресурсів ТОВ «Беєве», млн. грн.

№	Назва підприємства	Роки					2016 р. у % до 2012 р.
		2012	2013	2014	2015	2016	
1.	ТОВ «Беєве»	65,1	58,9	77,0	95,2	96,5	148,2

Таблиця 8

Динаміка середньорічної кількості працівників у досліджуваному підприємстві, осіб

Показник	Роки					2016 р. у % до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Середньорічна чисельність працівників, зайнятих в с.-г. виробництві	147	127	131	117	120	81,6

Таблиця 9

Середньомісячна заробітна плата одного працівника в ТОВ «Беєве», грн.

Показник	Роки					2016 р. у % до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	2016	
Середньомісячна заробітна плата одного працівника	2024	2269	2476	3140	3916	193,5

Таблиця 10

Грошова оцінка трудових ресурсів ТОВ «Беєве», млн. грн.

Назва підприємства	Роки					2016 р. у % до 2012 р.
	2012	2013	2014	2015	2016	
ТОВ «Беєве»	23,8	23,1	26,0	29,4	37,6	158,0

Таблиця 11

Динаміка грошової оцінки МТР досліджуваного підприємства, млн. грн.

№	Назва підприємств	Роки					2016 р. у % до 2012 р.
		2012	2013	2014	2015	2016	
1.	ТОВ «Беєве»	15,8	16,3	19,7	26,9	33,4	211,4

Таблиця 12

Структура сукупного ресурсного потенціалу ТОВ «Беєве» Липоводолинського району, млн. грн.

№	Ресурси	Роки										2016 р. у % до 2012 р.
		2012	%	2013	%	2014	%	2015	%	2016	%	
1	Грошова оцінка с.-г. угідь	65,1	62,2	58,9	59,9	77,0	62,8	95,2	62,8	96,5	57,6	148,2
2	Грошова оцінка трудових ресурсів	23,8	22,7	23,1	23,5	26,0	21,2	29,4	19,4	37,6	22,5	158,0
3	Середньо-річна вартість МТР	15,8	15,1	16,3	16,6	19,7	16,0	26,9	17,8	33,4	19,9	211,4
4	Середньо-річна вартість нематеріальних активів	0	-	0	-	0	-	0	-	0	-	0
5	Сукупний ресурсний потенціал	104,7	100	98,3	100	122,7	100	151,5	100	167,5	100	160,0

тивно відображається на строках виконання сільгоспробіт, а в підсумку – розмірах й якості урожаїв вирощуваних культур.

Грошова оцінка матеріально-технічних ресурсів розраховується як сума основних засобів та оборотних засобів підприємства.

Наведемо нижче дані щодо грошової оцінки матеріально-технічних ресурсів ТОВ «Беєве» Липоводолинського району (табл. 11).

Отже, розрахунки табл. 11 свідчать про збільшення грошової оцінки матеріально-технічних ресурсів ТОВ «Беєве», таке збільшення відбулося за рахунок збільшення основних та оборотних фондів на підприємстві.

Що стосується нематеріальних активів ТОВ «Беєве», то, на жаль, вони на підприємстві є, але вони не оцінені й не зазначені на балансі підприємства. Така практика спостерігається не тільки в підприємстві, яке було вибрано нами для поглибленого вивчення, а й у багатьох сільськогосподарських підприємствах нашої країни.

Отже, розрахуємо вартість сукупного ресурсного потенціалу ТОВ «Беєве» (табл. 12).

Таким чином, можемо зробити висновок, що за досліджуваний період 2012–2016 рр. сукупний ресурсний потенціал ТОВ «Беєве» збільшився на 60%.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, розроблення стратегії розвитку підприємства

потребує передусім ресурсного обґрунтування можливостей його подальшого розвитку: оцінювання наявного ресурсного потенціалу, визначення невикористаних можливостей ресурсного потенціалу, оптимізації складу ресурсів підприємства та джерел їхнього формування; оцінювання ризиків додаткового залучення ресурсів. Але хотілося б зауважити, що ефективна прибуткова діяльність будь-якого підприємства залежить не тільки від наявного потенціалу, а й від ефективного, цілеспрямованого управління та компетенції персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: навч. посіб. / В.Н. Гавва, В.Н. Гавриш, Е.А. Божко. К., 2004. 224 с.
2. Гудзинський О.Д., Судомир С.М. Методичні аспекти формування потенціалу, адекватного стратегічному розвитку підприємств. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2007. № 1. С. 11–15.
3. Єрмаков О.Ю., Кареба М.І. Методичні аспекти узагальненої оцінки економічної ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2009. Вип. 22. Ч. 2. С. 12–15.
4. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. К.: Центр навч. літ., 2005. 352 с.

МЕТОДИ СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ КОМПЛЕКСОМ ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ

METHODS OF STRATEGIC ANALYSIS OF PROMOTION MIX MANAGEMENT

Статтю присвячено дослідженню комплексу просування товару як складної підсистеми в комплексі маркетингу. На засадах системного підходу розроблено модель визначення орієнтовних складників комплексу просування до вимог динаміки ринку. Ця система методів просування товару є інтегрованим механізмом із процедурою управління ним. Кількісні критерії для визначення відповідного режиму його функціонування залучено з методу ADL як динамічного методу стратегічного управління. Крім того, подальший розвиток отримала типологія складників комплексу просування.

Ключові слова: матричні методи стратегічного управління, маркетингові стратегії, реалізація стратегій, комплекс просування товару.

Статья посвящена исследованию комплекса продвижения товара как сложной подсистемы в комплексе маркетинга. На основе системного подхода разработана модель определения ориентировочных составляющих комплекса продвижения к требованиям динамики рынка. Эта система методов продвижения товара является интегрированным механизмом с процедурой управления им. Количественные критерии для определения соответствующего режима его функционирования применены из метода ADL как динамического метода стратегического управления. Кроме того, дальнейшее развитие получила типология составляющих комплекса продвижения.

Ключевые слова: матричные методы стратегического управления, маркетинговые стратегии, реализация стратегий, комплекс продвижения товара.

The article is devoted to the study of the product promotion mix as a complex subsystem in the marketing mix. The model of determination of tentative components of the promotion mix is developed to take into consideration of market dynamics on the basis of the system approach. This system of product promotion methods is the integrated mechanism, which is also provided by management procedure. The quantitative criteria for determining the appropriate mode of its operation are derived from the ADL method as the dynamic method of strategic management. In addition, the typology of the promotion components mix has further developed.

Key words: matrix methods of strategic management, marketing strategies, implementation of strategies, product promotion mix.

УДК 339.13

Колесник М.В.к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет**Сібрुक В.Л.**к.е.н., доцент кафедри маркетингу
Національний авіаційний університет**Каракай А.О.**магістр
Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. Успішна діяльність сучасного підприємства в умовах конкурентного ринкового середовища забезпечується як розробленням концепції стратегічного управління конкретним підприємством, так і його успішною реалізацією. З цього погляду стратегічне управління та відповідне планування забезпечують підприємство ринково вивіреними маркетинговими політиками підприємства та збалансованим комплексом маркетингу. Вагомого значення сьогодні набуває питання адаптивної реалізації маркетингових стратегій, а особливо в такій складній діяльності, як просування товару підприємства, управління якою вимагає відданості принципам стратегічної направленості, комплексності та інтегрованості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню проблематики стратегічного аналізу, стратегічного управління та реалізації стратегій приділяють значну увагу науковці різних країн, найбільш відомі з яких – І. Ансофф, Р. Грант, А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд, П. Диксон, Дж.Р. Тернер, А. Саваневичене, М. Петрайте, В.Г. Герасимчук, З.Є. Шершньова, С.Ф. Смерічевський, В.І. Щелкунов та ін. Як новітню течію відносно розроблення предметних до мети цього дослідження маркетингових стратегій та їх реалізації можна зазначити роботи М.І. Іванової та Н.В. Яшкіної [1], Л.В. Лазоренко [2], М.А. Коноплянникової [3], В.Ю. Дерябиної [12], К.О. Дзюбіної [13]. Наявність такої актуальності та значної кількості наукових концепцій,

які та окремих авторських позицій представляють суттєвий пласт наукового знання та емпіричної інформації щодо його валідації в практичній діяльності. При цьому спостерігається недостатність наукових досліджень у сфері політики просування, а особливо її реалізації, що зумовлюється, на нашу думку, необхідністю дослідження цього явища комплексно та відповідно до ринкової динаміки. Актуальними сучасному стану дослідження комплексу просування товару доцільно зазначити роботи таких авторів, як О.Г. Філатова [4], Т.С. Григорчук [5], О.І. Кравченко [6], С.Л. Страшинська, та Т.Б. Самонова [7].

Постановка завдання. Мета статті полягає у розвитку типології складників маркетингового комплексу просування та забезпечення особи, яка приймає управлінське рішення (ОПР) на підприємстві, науково обґрунтованими методами (їх комбінацією) в процесі реалізації маркетингових стратегій у межах політики просування товару підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на актуальну значущість планування в динамічному ринковому середовищі, необхідність стратегічного контролінгу вимагає своєчасної реакції на ринкові виклики. Цей вид діяльності вимагає від ОПР не тільки реактивного стратегічного аналізу в межах визначеного маркетингового комплексу, а й сутнісного розуміння нової ситуації на ринку.

Швидкість реакції ОПР та якість обробки ринкової інформації залежать від системи методів та інструментарію, застосовуючи які маркетолог приймає рішення. Такі методи та інструментарій мають принаймні забезпечувати поліпшення структуризації ринкової інформації, орієнтувати в напрямках або/та пропонувати варіанти прийняття рішення. Розуміння кон'юнктури та стратегічної динаміки ринку на якісному рівні має забезпечити творче застосування маркетологом такої науково-методичної бази.

Для реалізації мети цього дослідження пропонується застосувати комбінацію такого методу стра-

тегічного аналізу, як «Матриця ADL» (метод компанії Артура Д. Літтла) та моделі Пітера Диксона «Стадії життєвого циклу товару та маркетингова тактика», яка представлена на рис. 1 [8, с. 291].

Метод «Матриця ADL» розроблено консалтинговою компанією Артура Д. Літтла. На відміну від матриці БКГ ця модель будується на двох змінних, що відображають як положення по відношенню до конкурентів, так і динамічний стан зовнішнього середовища. Концепція ADL передбачає, що: зрілі галузі включають у себе невелику кількість сконцентрованих конкурентів, тоді як галузі на стадії зародження є фрагментарними і мають велику

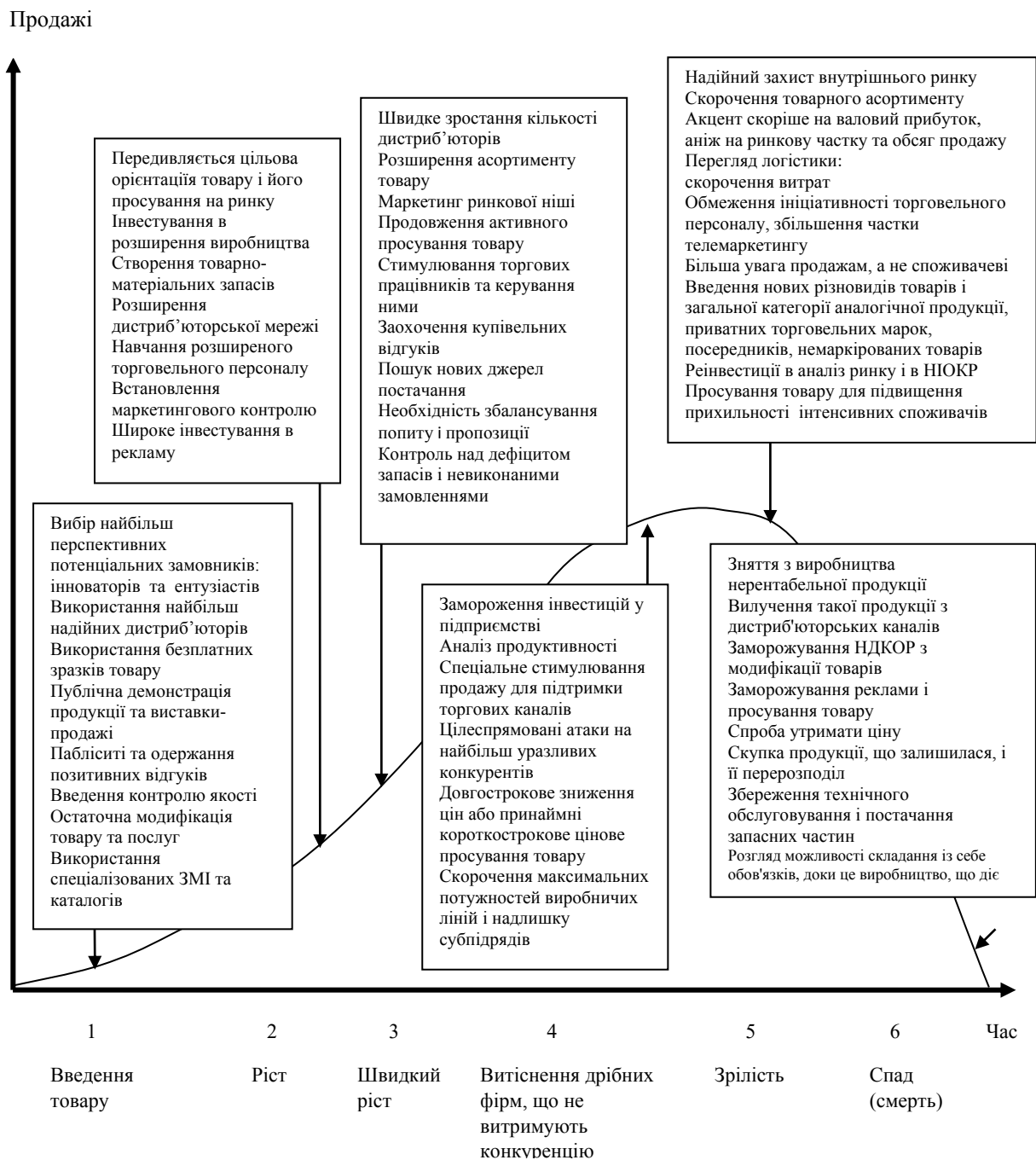


Рис. 1. Маркетингові засоби на різних етапах життєвого циклу товару

кількість конкурентів та відповідну кон'юнктуру ринку; більшість галузей підпадає під схему життєвого циклу в установленому порядку, хоча форма циклу може відрізнятись. Якісна сутність показників у цьому методі, на нашу думку, також вірно характеризує ринок, їх можна також застосовувати для його оцінки.

Уточнимо, що за типологією методів стратегічного аналізу в роботі М. Іванової та Н. Яшкіної цей метод входить до стратегічних методів стратегічного аналізу школи конфігурації, забезпечує аналіз життєвого циклу галузі (фактично ринку). При цьому автори вказують, що матриця є занадто схематичною, тому потребує додаткових творчих рішень [1, с. 87–88]. Доречним тут буде уточнення Л. Лазоренко стосовно того, що стратегічне планування суттєво відрізняється від стратегічного управління підприємством, оскільки забезпечує планування за систематичного подолання опору змінам у процесі реалізації запланованої стратегії [2, с. 283]. Отже, на нашу думку, метод ADL у процесі реалізації стратегій забезпечує ОПП спланованістю дій, оскільки інструментарій цього методу дає змогу застосовувати систему показників для оцінки стану динаміки ринку.

Формуючи проєкцію завдань управління маркетинговою діяльністю на конкретний стан ринку, доцільно, на нашу думку, врахувати актуальні висновки М.А. Конопляникової стосовно етапу реалізації стратегій в управлінні маркетингом, а саме те, що конкретна ринкова концепція має пропонувати такий комунікаційний підхід, який передбачає формування інформаційного потоку, орієнтованого на встановлення постійного зворотного зв'язку з ринком у режимі реального часу, що сприятиме виокремленню та узгодженню завдань і бізнес-процесів управління маркетинговою діяльністю, а також реалізації пріоритетних завдань з урахуванням особливостей діяльності конкретних підприємств [3, с. 335–336].

Для систематизації складників комплексу просування представимо стале сьогодні уявлення щодо його структури та функції відповідно до досліджень О. Філатової, що наведено в табл. 1, яка при цьому зазначає, що кожен елемент про-

сування грає свою роль, яка багато в чому носить доповнюючий характер, а вагомість кожного з елементів визначається дією сукупності факторів [4, с. 8–10].

З урахуванням досліджень О. Філатової, Т. Григорчука, О. Кравченко, С. Страшинської [4–7] на рис. 2 наведено типовий комплексний механізм просування товару підприємства.

У наведеній сукупності комплексу просування товару враховано такі його ключові характеристики:

1. Політику просування часто ототожнюють із маркетинговими комунікаціями підприємства, але це застарілий підхід, оскільки навіть сам товар у реальному виконанні вже може мати власну комунікацію [5]. Тому хоча найбільший комунікаційний вплив мають елементи маркетингового комплексу комунікацій, проте зазначене підкреслює таку важливу обставину, що й іншим інструментам в інших елементах комплексу сучасного маркетингу притаманні ефекти комунікаційної функції.

2. Комплекс просування є набором різноманітних засобів впливу на споживача для формування його прихильного ставлення до товару підприємства. Фактично просування в маркетингу має комплексний характер, оскільки об'єднує групу засобів різних елементів маркетингу, але орієнтованих на виконання єдиного завдання, що зумовлює потребу їх взаємоузгодження.

З урахуванням наведеного, на нашу думку, сучасний комплекс просування товару підприємства містить принаймні шість ключових складників, які наведено в табл. 2.

Окрім наведеного, на нашу думку, представляється доцільним врахування рекомендації О. Кравченко стосовно того, що під час розроблення комплексу просування необхідно використовувати інтегрований підхід до маркетингових комунікацій, врахувати всі основні засоби просування [6].

Отже, успішно інтегрований комплекс просування має базуватися на системі каналів комунікації, засобів стимулювання збуту, прямого маркетингу, персонального продажу, пропаганди, упаковці товару та інших складників із бажаним ефектом їх синергії, управління яким має забезпе-

Таблиця 1

Типові складники комплексу просування товару

№	Складник комплексу просування	Функціональне завдання
1	Реклама	безпосередньо сповіщає про присутність товару на ринку і спонукає до покупки або іншим бажаних для фірми дій
2	Зв'язки з громадськістю	формування інтересу до товару і позитивного іміджу товару і його виробника
3	Просування продажів	діяльність, яка стимулює за допомогою упаковки товарів, а також шляхом спеціальних заходів на місцях продажу (знижки, купони, змагання і т. д.)
4	Особисті продажі	спрямовані комунікації з окремими споживачами або фірмами, що мають очевидний намір купувати певні товари

чити постійний, послідовний, скоординований та переконливий вплив на формування позитивного уявлення споживача про товари підприємств та його імідж узагалі.

Відповідно до класифікації С. Страшинської та Т. Самонової, функції просування вирішують такі завдання: створення образу престижності підприємства, його продукції та послуг; формування образу інноваційності для підприємства та його продукції; інформування про характеристики товару чи послуги; впровадження у свідомість споживачів тих рис товару чи послуг, які вирізняють його серед йому подібних; інформування про місце отримання товару чи послуг; інформування про розпродаж; створення сприятливої інформації про підприємство порівняно з конкурентами [7].

У процесі здійснення сучасного просування товару можна виділити низку субпроцесів, до них принаймні належать: загально-рекламний, застосування різних таргетованих засобів прямого та електронного маркетингу, проведення виставок та ярмарок, участь у спонсорстві тощо. Мейнстрімом комплексу просування залишаються концепту-

альні ідеї, а також методи й інструменти маркетингових комунікацій.

Таким чином, науково-практичний синтез представлених на рис. 1 характеристик динаміки, складників комплексу на рис. 2 та табл. 2 має забезпечити визначення завдань комплексу просування з урахуванням життєвого циклу товару (ЖЦТ), як, наприклад, наведено табл. 3.

На нашу думку, процедура управління комплексом маркетингу має ґрунтуватися на підставі таких тез:

1. Підприємству необхідно більш широко розглядати множину можливих методів та інструментів для підвищення його потенціалу в просуванні.

2. Управління комплексом має передбачати спроможність маркетолога підприємства швидко адаптувати комплекс просування до динаміки ринку. Це забезпечить гнучкість маркетингових стратегій та їх реалізацію.

3. Інструментарій маркетолога має забезпечувати наявність відповідної процедури обробки маркетингової інформації, що забезпечить максимально об'єктивну оцінку стану ринку та вдосконалив діяльність маркетолога.

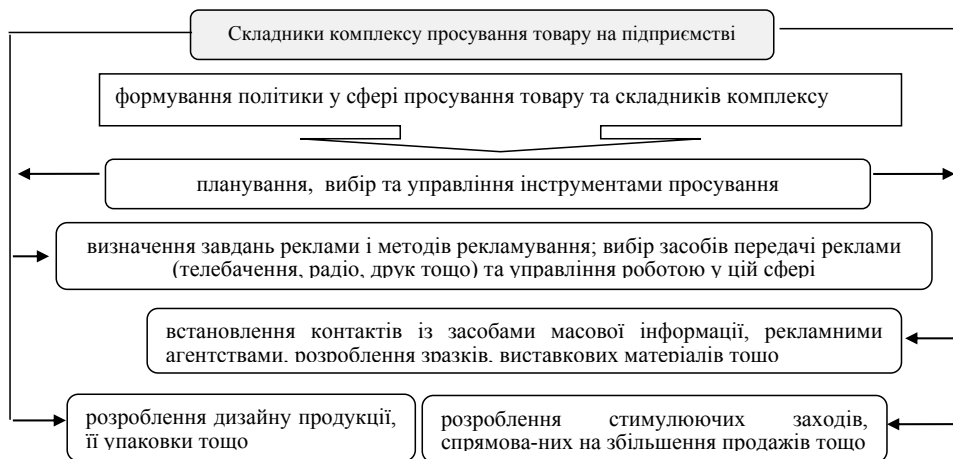


Рис. 2. Механізм просування товару підприємства

Таблиця 2

Комплекс просування товару в сучасному маркетингу

№	Елементи комплексу просування	Маркетингові засоби просування
1	Реклама	ТВ-реклама, радіореклама, реклама у ЗМІ, зовнішня реклама реклама на транспорті
2	Персональний продаж	представлення продукції торговими агентами, торгові семінари участь у виставках, ярмарках
3	Стимулювання збуту	поширення зразків товару, купони, пільгова ціна на кілька упаковок, премії, сувеніри, демонстрація товару, конкурси безкоштовний вступ до клубу
4	Зв'язки з громадськістю	співпраця зі ЗМІ, спонсорство, презентації, заходи спеціальні події, дні відкритих дверей, виступи, прес-конференції, організація консультування споживачів
5	Інтернет маркетинг	офіційний сайт компанії, мобільний маркетинг, банерна реклама, контекстна реклама, пошукова оптимізація (SEO) соціальні мережі (СММ), торгові майданчики (маркет-плейси)
6	Прямий маркетинг	поштові звернення, телемаркетинг (телефонний маркетинг), реклама з прямим відгуком, маркетинг з каталогами, електронна пошта

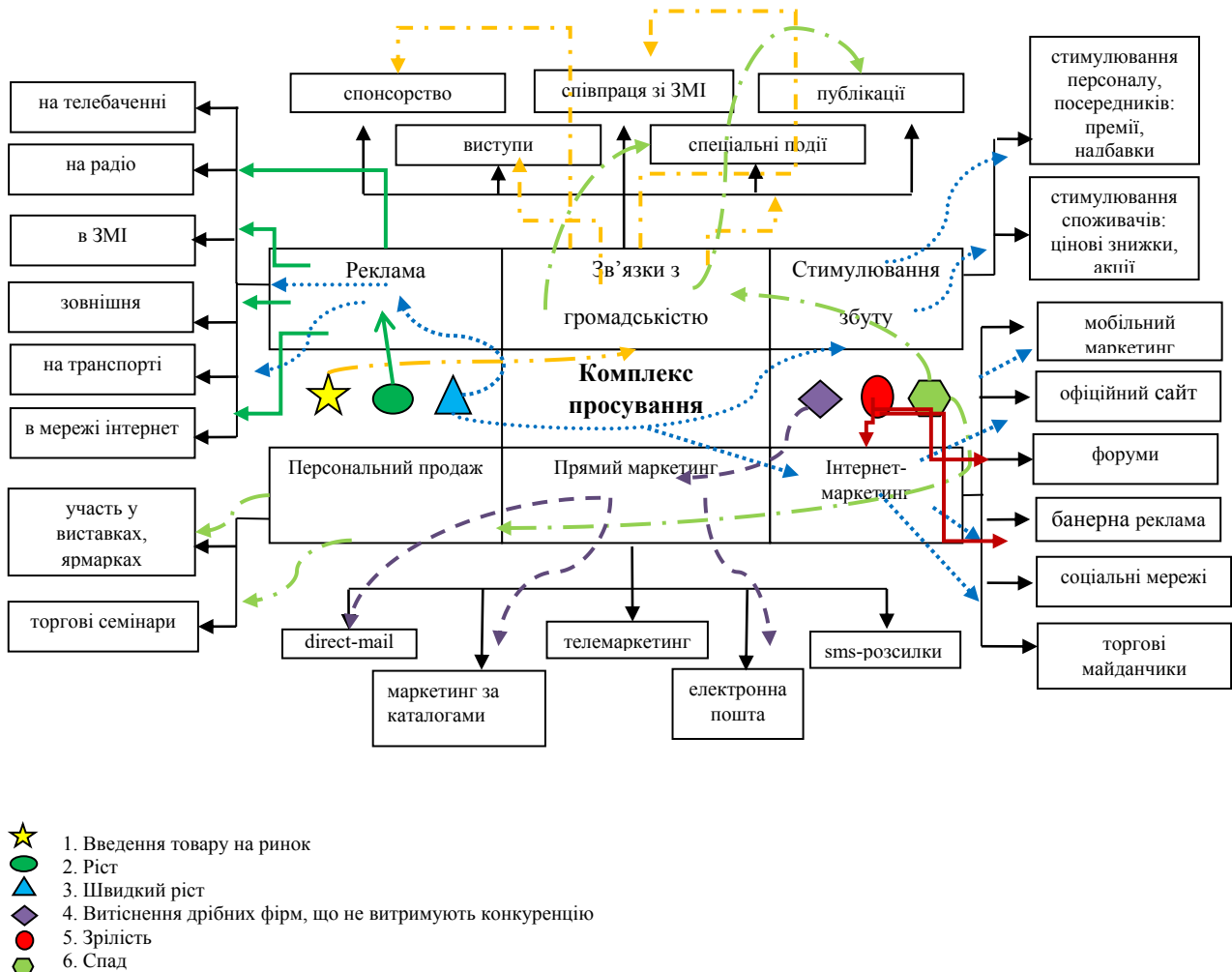


Рис. 3. Механізм управління комплексом просування, де інструктивні позначення відповідають моделі П. Диксона:

Таблиця 3

Приклади завдань комплексу просування на різних етапах ЖЦТ

№	Етап ЖЦТ	Функціональні завдання складників комплексу просування
1	Введення товару на ринок	реклама – проінформувати споживачів про товари підприємства чи торгову марку; телемаркетинг, торгові ярмарки – привертання уваги, демонстрування можливостей товару тощо
2	Зростання	реклама – переконання споживачів у перевагах товару; стимулювання збуту – заохочення споживачів випробувати новий товар, сприяння рекламній підтримці посередників; Інтернет-маркетинг – таргетоване встановлення прямих контактів зі споживачами; персональний продаж – представлення товару; торгові ярмарки – формування (або підтримання) сприятливого іміджу фірми тощо
3	Зрілість	основним завданням на цій стадії є збереження прихильності споживачів та стимулювання переключення прихильності від товарів конкурентів на користь свого бренду, але суттєві такі завдання: стимулювання збуту та реклама – сприяння повторним купівлям і рекламна підтримка посередників; стимулювання посередників – стимулювати збільшення обсягів збуту та замовлення великих партій товару, залучення нових дистриб'юторів, торгових агентів до співпраці; спонсорство – формування позитивної суспільної думки; торгові ярмарки, комунікації на місці продажу – підтримка поінформованості споживачів щодо реклами товарів тощо
4	Спад	основним завданням на цій стадії є загальне підтримання інформованості та інтересу споживачів про товари різними засобами комплексу просування
5	Вихід із ринку	стимулювання збуту зберігає своє значення, оскільки стимулює торгівців та здійснює вплив на споживачів; реклама поступово зменшується, а персональному продажу приділяється незначна увага

Інтегрований механізм управління комплексом просування представлено на рис. 3.

Просування з можливих шістьох варіантів відповідно до стану ринку ОПР можливо за допомогою системи оцінок, представлених у табл. 4. Для цього експерт (або експерти) надають свої оцінки, сукупна кількість яких визначає стан ринку для визначення у цій таблиці.

Адапована система критеріїв методу ADL забезпечує критерії для надання зазначених оцінок конкретному ринку. Варіанти значень таких критеріїв представлено в табл. 5.

Досліджуючи кон'юнктуру та стратегічну динаміку ринку, маркетолог може застосовувати наведені в табл. 5 критерії для оцінки конкретного ринку, загальна сума отриманих оцінок стане критерієм для визначення стану ринку відповідно до балів, представлених у табл. 4. З урахуванням наведеного під час визначення комплексу про-

сування доцільно також урахувати особливості методу ADL, які наведено в табл. 6 [9–14].

Висновки з проведеного дослідження. Для комплексної підтримки управлінських рішень маркетолога під час вибору методів просування товару пропонуємо застосовувати комплексний підхід, який інтегрує можливість матричного методу стратегічного аналізу ADL з оцінки етапу розвитку ринку та відповідного складу комплексу маркетингу.

Представлений механізм управління комплексом засобів просування має забезпечити охоплення множини всіх можливих інструментів та механізм управління складовими комплексу відповідно до життєвого циклу товару. Подальші наукові дослідження, на нашу думку, мають передбачати розширення підходу до запропонованої методики також з урахуванням динамічних можливостей матриці Hofer/Schendel та подальшу диференціацію методики під окремі об'єкти управління тощо.

Таблиця 4

Система визначення показників для оцінки ринку

Етап ЖЦТ	Введення товару на ринок	Ріст	Швидкий ріст	Витіснення дрібних фірм, що не витримують конкуренцію	Зрілість	Спад
Інтегральне значення показника	<	30 – 45	46 – 65	66- 80	81 – 90	>

Таблиця 5

Адапована система критеріїв методу ADL для оцінки стану ринку

№	Критерій оцінки	Стадії ринку							
		Введення товару на ринок	Значення	Зростання	Значення	Зрілість	Значення	Спад	Значення
1	Темп росту	-----	3	ВВП	8	ВВП	9	0	10
2	Передбачуваність росту	-----	3	Невизначений	8	Дуже відомий	9	Добре відомий	10
3	Продуктова лінія	Базова	3	Різноманітна	4-8	Оновлення	9	Звужуюча	10
4	Число конкурентів	Зростаюча	3	Велика і зростаюча кількість із подальшим зменшенням	8	Декілька постійних	9	Скорочення	10
5	Поділ ринку	Фрагментарний	3	Фрагментарне, декілька лідерів	8	Концентрація	9	Подальша концентрація	10
6	Стабільність долі ринку	Непостійна	3	Лідери міняються позиціями	4-8	Стабільні лідери	5-9	Висока стабільність	10
7	Сталість споживачів	Ніякого або невелике	3	Деякі агресивні споживачі	8	Встановлення визначених споживчих переваг	9	Сталість	10
8	Технології	Розроблення концепції і продукту	3	Розширення продуктової лінійки	4-8	Оновлення продуктової лінійки	9	Мінімально необхідні	10
9	Наявність бар'єру на вхід	Практично ніяких	3	Достатньо низькі	4-8	Високі	9	Дуже високі	10
10	Наявність бар'єру на вихід	Практично ніяких	3	Достатньо низькі	4-8	Високі	9	Дуже високі	10

Критичні властивості ADL-методу

№	Критичні характеристики методу	
	Переваги	Недоліки
1	відповідно до концепції життєвого циклу галузі можливо досліджувати окремо взятий бізнес	виключає властивий іншим моделям недолік, що полягає в «усередненому» аналізі стратегічної ситуації
2	окремо взятий вид бізнесу необхідно аналізувати саме відповідно до певного етапу життєвого циклу галузі	не враховує динаміку структури конкуренції й її відмінності в різних галузях
3	критерії оцінки динаміки галузі прийнятні для оцінки ринку	базовий підхід не акцентує увагу на конкретних показниках, які мали б ідентифікувати певний етап життєвого циклу з високим ступенем імовірності, що збільшує ймовірність неправильної інтерпретації етапів життєвого циклу

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

- Іванова М.І., Яшкіна Н.В. Використання комплексу матричних методів стратегічного аналізу діяльності виробничих підприємств. Економічна наука. 2014. № 6. С. 86–90.
- Лазоренко Л.В. Матричні методи стратегічного планування діяльності підприємств зв'язку. Економіка і суспільство. 2017. № 8. С. 282–285.
- Коноплянникова М.А. Управління маркетинговою діяльністю: поняття, принципи, підходи. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 17. С. 334–336.
- Филатова О.Г. Технологии и методы PR-продвижения информационных ресурсов. СПб.: НИУ ИТМО, 2012. 73 с.
- Григорчук Т.С. Сутність політики просування. URL: <https://sites.google.com/site/marketingdistance/tema-8/8-1-sutnist-marketingovoie-politiki-prosuvanna>.
- Кравченко О.І. Концепція створення комплексу просування продукції сільськогосподарських підприємств в умовах сучасного ринку. URL: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_149/30.pdf.
- Страшинська С.Л., Самонова Т.Б. Методичне забезпечення оцінки ефективності комплексу просування послуг. URL: <http://dSPACE.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13443/1/2.pdf>.
- Диксон П.Р. Управление маркетингом; общ. ред. Ю.В. Шленова. М.: Бином, 1998. 556 с.
- ADL-матрица для определения вектора развития компании. URL: <http://powerbranding.ru/biznes-analiz/adl-matrica/>.
- Матрица Артур Д. Литл (Модель АДЛ/ЛС). URL: <http://www.stplan.ru/articles/theory/mtartur.htm>.
- Матрица фирмы Arthur D. Little (ADL/LC). URL: https://finances.social/management_695/matritsa-firmyi-arthur-little-41514.html.
- Deryabina V.Y. Advantages and disadvantages of matrix methods of strategic planning. Иннов: электронный научный журнал. URL: <http://www.innov.ru/science/economy/preimushchestva-i-nedostatki-matrichnykh-metodov-strategicheskogo/>.
- Дзюбіна К.О. Проблеми застосування матричних методів стратегічного планування діяльності машинобудівного підприємства. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/1982/1/13.pdf>.
- Методологические недостатки матричных методов принятия стратегических решений. URL: <http://topknowledge.ru/strategicheskij-menedzhment/3922-metodologicheskie-nedostatki-matrichnykh-metodov-prinyatiya-strategicheskikh-reshenij.html>.

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПРОВІДНИХ АВТОМОБІЛЕБУДІВНИХ КОРПОРАЦІЙ СВІТУ

DIAGNOSTICS OF THE FINANCIAL EQUILIBRIUM OF THE LEADING AUTOMOTIVE INDUSTRY'S CORPORATIONS OF THE WORLD

УДК 336.64:658.15

Вінцюк Т.В.

магістр

Луцький національний технічний університет

Кривов'язюк І.В.

к.е.н., професор кафедри

підприємництва,

торгівлі та біржової діяльності

Луцький національний технічний університет

У статті запропоновано вирішення наукового завдання діагностики фінансового стану автомобілебудівних корпорацій світу. Уточнено сутність поняття «діагностика». Визначено стан статичної та динамічної фінансової рівноваги провідних автомобілебудівних корпорацій світу. Окреслено проблеми забезпечення стійкості фінансової рівноваги корпорацій. Запропоновано стратегії поліпшення фінансової стійкості провідних автомобілебудівних корпорацій світу.

Ключові слова: діагностика, фінансова стійкість, фінансова рівновага, фінансова стратегія, автомобілебудування, корпорація.

В статье предложено решение научной задачи диагностики финансового состояния автомобилестроительных корпораций мира. Уточнена сущность понятия «диагностика». Определено состояние статического и динамического финансового равновесия ведущих автомобилестроительных корпораций мира. Обозначены проблемы обеспечения устойчивости финансо-

вого равновесия корпораций. Предложены стратегии улучшения финансовой устойчивости ведущих автомобилестроительных корпораций мира.

Ключевые слова: диагностика, финансовая устойчивость, финансовое равновесие, финансовая стратегия, автомобилестроение, корпорация.

The solution of the scientific problem of diagnosing financial condition of automotive industry's corporations of the world is suggested in the article. The essence of the concept "diagnostics" is specified. The state of static and dynamic financial equilibrium of leading automobile industry's corporations of the world is determined. The problems of ensuring the stability of financial equilibrium of corporations are outlined. Strategies for improving the financial stability of leading automobile industry's corporations of the world are suggested.

Key words: diagnostics, financial and economic stability, financial equilibrium, financial strategy, automobile industry, corporation.

Постановка проблеми. Глобальні зміни економічного середовища спонукають сучасні корпорації до пошуку шляхів підвищення їхньої фінансово-економічної стійкості. Це стає можливим завдяки вивченню фінансового стану корпорації, встановленню проблем і вивченню можливостей, які здатні його оптимізувати. В умовах динамічного зовнішнього середовища функціонування корпорацій така ситуація потребує вдосконалення процесу діагностики фінансової рівноваги для прийняття більш обґрунтованих фінансових рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем і шляхів їх вирішення у сфері діагностики фінансової рівноваги корпорацій відображено в наукових працях провідних учених сучасності, таких як: Г. Аніловська [1], А. Грачов [3], Т. Гудзь [4; 19], Х. Кайдарович [7], Л. Костирко [10], І. Литвин і А. Іващенко [14], Л. Олійник [16], О. Янковий та Г. Кошельок [17], А. Нур-Үагба, І. Окежі, В. Аууба [18]. Незважаючи на той факт, що пошук механізмів забезпечення фінансової рівноваги досить часто ставав предметом дискусій та обговорення в науковому середовищі, у цьому напрямі все ще існує низка невирішених питань. Потребують більш глибоких досліджень аспекти, пов'язані з формуванням поняття «діагностика» відносно визначення фінансово-економічної стійкості корпорації, з визначенням стану статичної та динамічної фінансової рівноваги провідних автомобілебудівних корпорацій світу. Додаткової уваги потребує встановлення проблем забезпечення стійкості

фінансової рівноваги корпорацій з огляду на їх стратегічне значення для стабільності в світовій економіці. Вимагає вдосконалення процес вибору стратегії поліпшення фінансової стійкості провідних автомобілебудівних корпорацій світу. Невирішеність цих питань і зумовила вибір теми, визначила актуальність та завдання дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є реалізація діагностики фінансової рівноваги на прикладі передових світових корпорацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова рівновага виступає основою фінансової стабільності корпорації та основою досягнення її фінансових цілей. Вона передбачає, що грошові надходження від здійснюваної діяльності повинні покривати потребу корпорації в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань або, ще краще, перевищувати її [14, с. 54].

Необхідність діагностики фінансової рівноваги викликана своєчасним встановленням проблем порушення стійкості фінансового стану корпорації. Отже, поняття «діагностика» потребує уточнення з позицій забезпечення фінансової рівноваги, адже від визначення та оцінки стану функціонування суб'єктів економічного процесу залежить розроблення комплексу профілактичних заходів, рекомендацій та процедур, спрямованих на його поліпшення або попередження несприятливих для його функціонування ситуацій та подій у невизначеному ринковому середовищі.

Сутність самого поняття «діагностика» є багатозначним (табл. 1).

Визначення поняття «діагностика»

Автори	Трактування сутності поняття
В.В. Бойко [2, с. 20]	Діагностика підприємства передбачає дослідження відхилення стану об'єкта від бажаного режиму функціонування і розроблення на його основі управлінських рішень щодо поліпшення стану.
В. Гудкова [5, с. 190]	Діагностика підприємства є комплексним дослідженням з оцінки стану, виявлення недоліків та встановлення характеру порушень у процесі функціонування підприємств для визначення способів подолання негативних тенденцій розвитку господарської діяльності.
В.В. Дикань [6, с. 95]	Діагностика – це процес визначення й вивчення ознак, що характеризують стан економічної системи, для прогнозування можливих відхилень і запобігання порушенням нормального режиму роботи.
В.В. Коваленко [8, с. 19]	Діагностика – це функція, яка через інформацію пов'язує дослідників із ринками, споживачами, конкурентами, зі всіма елементами зовнішнього середовища та безпосереднього оточення.
О.В. Коваленко [9, с. 22]	Сутність діагностики господарської діяльності підприємства полягає у визначенні та вивченні ознак, вимірювані основних характеристик, що відображають стан машин, приладів, технічних систем, економіки та фінансів суб'єкта господарювання, для попередження можливих відхилень від сталих значень діяльності та запобігання порушенню нормального режиму роботи.
І.В. Олександренко [15, с. 141]	Діагностика – це процес отримання, систематизації та відображення інформації про стан об'єкта досліджень.

Аналіз підходів до тлумачення сутності досліджуваного поняття, власне розуміння протікання даного процесу [11, с. 12; 12] дають змогу стверджувати, що діагностика – це процес дослідження фінансового стану об'єкта, встановлення ступеня покриття грошовими надходженнями потреби корпорації в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань за допомогою наявного методологічного інструментарію для виявлення фінансових проблем, як наявних, так і таких, що виникатимуть у майбутньому, а також механізмів їх усунення в тактичній та стратегічній перспективі засобом прийняття ефективних фінансових рішень.

Автомобілебудування у складі різних сфер діяльності розглядається як «локомотив», успішна й економічно стійка діяльність якого визначає ефективність функціонування супутніх йому комплексів та галузей.

Обсяги продукції автомобілебудування становлять третину світового виробництва продукції. Серед країн світу лідерами в автомобілебудуванні є Китай, Японія, Корея, Німеччина і США. Для подальшого дослідження серед провідних автомобілебудівних корпорацій вибираємо Toyota Motor Corporation (Японія), Mercedes-Benz (Німеччина) та Tesla Motors (США), частка яких на досліджуваному ринку становить на початок 2017 р. 32,4%.

Складність явища фінансової рівноваги, мінливість її форм вимагають широкої практики досліджень для своєчасного виявлення фінансових проблем, невирішення яких може створювати перешкоди в реалізації стратегії розвитку їх діяльності. Саме тому важливою є діагностика як статичної, так і динамічної фінансової рівноваги, що здійснена нами за методикою А. Грачова [3] та знайшла своє продовження в дослідженнях Т. Гудзь [4; 19].

Розрахунки статичної фінансової рівноваги досліджуваних автомобілебудівних корпорацій здійснено на основі даних їх фінансової звітності [20–22] та зведено в табл. 2.

Результати дослідження стану статичної фінансової рівноваги провідних автомобілебудівних корпорацій світу в період 2014–2016 рр. показали, що індикатор фінансової рівноваги корпорації Toyota Motor Corporation є більшим одиниці, що свідчить про значні можливості покриття грошовими надходженнями потреб корпорації в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань, характеризує його як зону чистого інвестування, але разом із тим наявна тенденція до зниження значень показника. Це вказує, що протягом досліджуваних років стан статичної фінансової рівноваги порушився в гірший бік, хоча його й слід характеризувати як відносну статичну рівновагу. Для корпорації Mercedes-Benz значення індикатора фінансової рівноваги також більші одиниці та значно кращі, ніж у попередньої корпорації та свідчать, що фінансовий стан характеризує перебування у зоні чистого інвестування та сприятливі можливості щодо покриття грошовими надходженнями потреб корпорації в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань. Для корпорації Tesla Motors у досліджуваному періоді характерні значення індикатора фінансової рівноваги менше одиниці, що свідчить про відсутність необхідних можливостей щодо покриття грошовими надходженнями потреб корпорації в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань та характеризує стан фінансової рівноваги як зону чистого запозичення. Разом із тим у 2016 р. спостерігається тенденція до поліпшення значень індикатора.

Нарис. 1 графічно відображено зміни значень індикатора фінансової стійкості за період 2014–2016 рр. та змодельовано прогнозований тренд.

У ситуації, що характеризує фінансовий стан автомобілебудівних корпорацій світу, значно зростає роль фінансового важеля капіталу (ФВК),

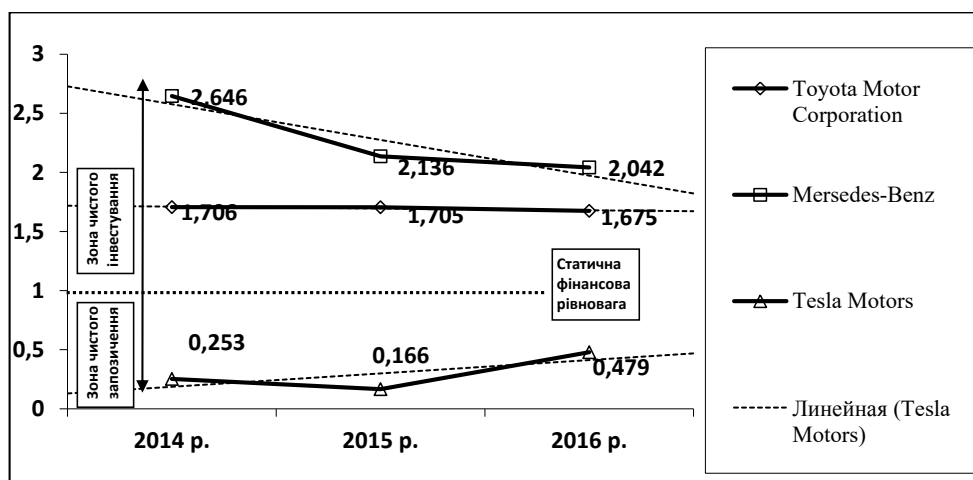


Рис. 1. Тенденції щодо змін індикатора фінансової стійкості провідних автомобілебудівних корпорацій світу

Таблиця 2

Стан статичної фінансової рівноваги провідних автомобілебудівних корпорацій світу в період 2014–2016 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Toyota Motor Corporation			
Фінансові активи, млн. дол.	142113,38	162173,9	164643,7
Нефінансові активи, млн. дол.	232548,12	269380,6	264178,2
Фінансовий важель у структурі активів (ФВА), од.	0,611	0,602	0,623
Власний капітал, млн. дол.	136289,27	158035,6	157687
Зобов'язання, млн. дол.	132737,04	148567,2	145471,9
Фінансовий важель у структурі капіталу (ФРК), од.	1,027	1,064	1,084
Грошовий капітал, млн. дол.	96258,85	111345	106491,2
Індикатор фінансової стійкості (ІФС), од.	1,706	1,705	1,675
Стан статистичної фінансової рівноваги	Зона чистого інвестування		
Mercedes-Benz			
Фінансові активи, млн. дол.	94541,2	112558,5	125064,73
Нефінансові активи, млн. дол.	137856,49	153578,4	172717,1
Фінансовий важель у структурі активів (ФВА), од.	0,686	0,733	0,724
Власний капітал, млн. дол.	52109,32	71898,91	84597,28
Зобов'язання, млн. дол.	82076,64	94462,77	103502,1
Фінансовий важель у структурі капіталу (ФРК), од.	0,635	0,761	0,817
Грошовий капітал, млн. дол.	85747,17	81679,49	88119,82
Індикатор фінансової стійкості (ІФС), од.	2,646	2,136	2,042
Стан статистичної фінансової рівноваги	Зона чистого інвестування		
Tesla Motors			
Фінансові активи, млн. дол.	2245	1388,5	9917,75
Нефінансові активи, млн. дол.	3604,3	6578,7	11561,6
Фінансовий важель у структурі активів (ФВА), од.	0,623	0,211	0,858
Власний капітал, млн. дол.	911,70	1088,9	5537,9
Зобов'язання, млн. дол.	21107,20	2811,06	582
Фінансовий важель у структурі капіталу (ФРК), од.	0,043	0,387	9,515
Грошовий капітал, млн. дол.	2692,60	5489,80	6023,70
Індикатор фінансової стійкості (ІФС), од.	0,253	0,166	0,479
Стан статистичної фінансової рівноваги	Зона чистого запозичення		

динаміка якого в змозі суттєво вплинути на зміни його рентабельності. Звуження меж впливу фінансового важеля активів (ФВА) на платоспроможність може виступати негативним моментом для досліджуваних корпорацій. У результаті якщо $ФВА > ФВК$, $ІФС > 1$, а грошовий капітал стабільно вищий нуля, то така ситуація характеризує збалансованість структури активів та капіталу, якщо ж $ФВА < ФВК$, $ІФС < 1$, а грошовий капітал стабільно нижчий нуля, то така ситуація характеризує розбалансованість структури активів та капіталу.

Варто зазначити, що втрата контролю хоча б над одним із фінансових важелів може становити загрозу розбалансування фінансового стану корпорації.

Поглибити дослідження стану фінансової рівноваги провідних автомобілебудівних корпорацій світу дає змогу аналіз показників її динамічного стану (табл. 3).

Аналізування умов дотримання динамічної фінансової рівноваги для корпорацій Toyota Motor Corporation, Mercedes-Benz та Tesla Motors реалізуємо за допомогою перевірки дотримання співвідношення [3, с. 85], складники якого розшифровано в табл. 3:

$$T^{BK} \geq T^{FA} \geq T^K \geq T^{HFA} \geq T^3 \quad (1)$$

Порівняння темпів росту фінансових показників провідних автомобілебудівних корпорацій світу показало, що умови динамічної фінансової рівноваги виконуються для них не повною мірою.

Порушення пов'язані з випереджаючими темпами зростання фінансових активів корпорації, проте виявлені відхилення фінансового стану Toyota Motor Corporation та Tesla Motors від стану фінансової рівноваги не є критичним, але потребують негайного реагування з боку фінансового менеджменту для врегулювання наявних диспропорцій. Важливим є висновок про те, що стійких у часі диспропорцій у розвитку основних

Таблиця 3

Показники динамічної фінансової рівноваги провідних автомобілебудівних корпорацій світу за 2014–2016 рр.

Період дослідження	Темп зміни власного капіталу (T^{BK})	Темп зміни фінансових активів (T^{FA})	Темп зміни сукупного капіталу (T^{CK})	Темп зміни нефінансових активів (T^{HFA})	Темп зміни зобов'язань (T^3)
Toyota Motor Corporation					
2014 р.					
- величина, %	118,74	123,05	114,52	107,72	113,94
- ранг, одиниць	2	1	3	5	4
2015 р.					
- величина, %	115,96	114,12	115,39	115,84	111,93
- ранг, одиниць	1	4	3	2	5
2016 р.					
- величина, %	99,78	101,52	99,48	98,07	97,92
- ранг, одиниць	2	1	3	4	5
Mercedes-Benz					
2014 р.					
- величина, %	101,84	114,33	101,23	116,73	101,54
- ранг, одиниць	3	2	5	1	4
2015 р.					
- величина, %	137,98	119,06	118,81	111,04	115,09
- ранг, одиниць	1	2	3	5	4
2016 р.					
- величина, %	117,66	111,11	113,11	112,46	109,57
- ранг, одиниць	1	4	2	3	5
Tesla Motors					
2014 р.					
- величина, %	136,66	211,83	219,22	265,58	312,62
- ранг, одиниць	3	5	4	2	1
2015 р.					
- величина, %	119,44	61,85	133,95	182,52	13,32
- ранг, одиниць	3	4	2	1	5
2016 р.					
- величина, %	508,58	714,28	298,33	175,74	20,7
- ранг, одиниць	2	1	3	4	5

фінансових показників корпорацій виявлено не було. Аналізуючи показники фінансової рівноваги корпорації Mercedes-Benz, вираженою особливістю характеру порушень фінансової рівноваги є зосередження залученого капіталу у фінансових активах, які є більш мобільними в управлінні, а також диспропорцією інтенсивності зміни нефінансових та фінансових активів, що є порушенням теорії пропорційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем та їх складників [13].

Рис. 2 дає можливість відслідкувати відповідність фактичного фінансового стану Toyota Motor Corporation, Mercedes-Benz та Tesla Motors еталонному профілю динамічної фінансової рівноваги.

У корпораций Toyota Motor Corporation та Tesla Motors три показника з п'яти (температура сукупного капіталу, нефінансові активи та сума зобов'язань) на шкалі динамічної фінансової рівноваги займають відведені ним ранги. Це свідчить про порушення фінансової рівноваги з боку співвідношення показника власного капіталу та фінансових активів корпорації, які мали випереджаюче зростання. Також нарощення концентрації фінансових активів у загальній структурі майна корпорацій відбулося за рахунок розширення частки грошових коштів. Фінансовий стан корпорації Mercedes-Benz за розрахованими показниками відповідає еталонному профілю динамічної фінансової рівноваги двічі – за показниками зростання власного капіталу та зобов'язань. Збій відбувся у динаміці фінансових та нефінансових активів, а також зміні капіталу корпорації, на що слід звернути увагу менеджером.

Отримані результати свідчать про наявні проблеми в стійкості фінансової рівноваги досліджуваних корпорацій світу та необхідність обґрунтування низки методів і заходів нарощування фінансово-економічної стійкості провідних автомобілебудівних корпорацій.

Використання результатів діагностики фінансової рівноваги для вибору стратегії стійкого розвитку провідних автомобілебудівних корпорацій світу стало підставою для обґрунтування: для Toyota

Motor Corporation – стратегії стабілізації методом укріплення конкурентних позицій та розширення частки ринку; для Mercedes-Benz – стратегії розвитку шляхом інвестування у відтворювальні процеси; для Tesla Motors – стратегії становлення методом формування потенційної конкурентоспроможності.

Реалізація рекомендованих стратегій забезпечить фінансову стійкість автомобілебудівних корпорацій світу в майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті запропоновано нове вирішення наукового завдання діагностики фінансового стану автомобілебудівних корпорацій світу шляхом реалізації ефективних стратегічних рішень. Отримані результати дослідження дали змогу дійти таких висновків.

1. У сучасних умовах формування глобального економічного середовища проблема забезпечення фінансової стійкості корпорацій може бути розв'язана лише за умови підтримання фінансової рівноваги, яка виступає основою стабільності їх функціонування. Це викликає необхідність уточнення сутності діагностики фінансового стану корпорацій як багатовекторної категорії, що уособлює і процес дослідження фінансового стану об'єкта шляхом установа ступеня покриття грошовими надходженнями потреби корпорації в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань і виступає інструментом виявлення фінансових проблем корпорації, є своєрідним механізмом їх усунення в тактичній та стратегічній перспективах засобом прийняття відповідних фінансових рішень.

2. Результати діагностики фінансової рівноваги автомобілебудівних корпорацій світу показали, що Toyota Motor Corporation і Mercedes-Benz перебувають у стані статичної фінансової рівноваги та в зоні «чистого інвестування», а для Tesla Motors характерне порушення фінансової рівноваги та перебування в зоні «чистого запозичення». Разом із тим дослідження динамічної фінансової рівноваги корпорацій указує на необхідність негайного реагування з боку фінансового менеджменту

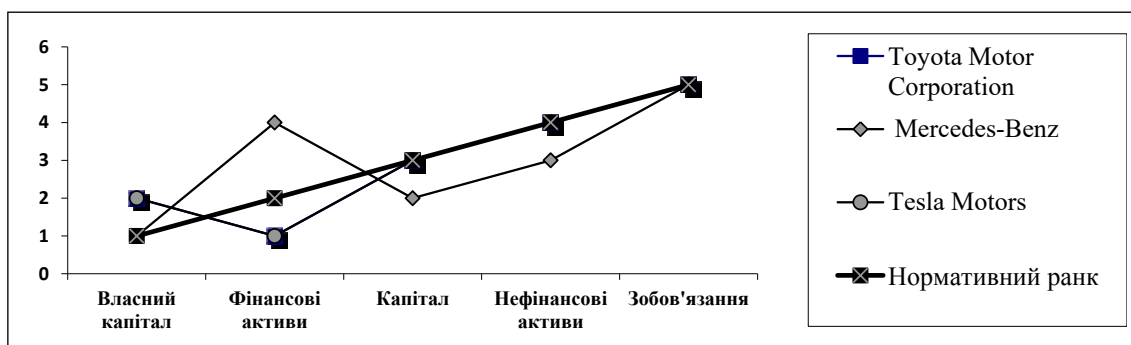


Рис. 2. Діагностика фінансового стану провідних автомобілебудівних корпорацій за даними 2016 р. методом оцінки динамічної фінансової рівноваги (за даними табл. 3)

Toyota Motor Corporation і Tesla Motors для розроблення заходів з підвищення фінансової стійкості корпорацій.

3. Для поліпшення фінансової рівноваги та фінансового стану корпорацій у цілому доцільно реалізувати: для Toyota Motor Corporation – стратегію стабілізації методом укріплення конкурентних позицій та розширення частки ринку, для Mercedes-Benz – стратегію розвитку шляхом інвестування у відтворювальні процеси, а для Tesla Motors – стратегію становлення методом формування потенційної конкурентоспроможності.

Подальші розвідки слід спрямувати в напрямі розроблення концептуальних засад і механізмів підвищення фінансової стійкості корпорацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аніловська Г.Я., Кайдрович Х.І. Фінансова безпека електроенергетичних підприємств: інструменти забезпечення. Науковий вісник НЛТУ України. 2017. Вип. 7(27). С. 27–32.
2. Бойко В.В. Сучасні тенденції розвитку економічної діагностики стану підприємств. Економіка та управління на транспорті. 2017. Вип. 4. С. 18–24.
3. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: критерии и методы оценки в рыночной экономике; 3-е изд., перераб. М.: Дело и Сервис, 2010. 400 с.
4. Гудзь Т.П. Діагностика статичної та динамічної фінансової рівноваги підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2017. № 1(62). С. 180–186.
5. Гудкова В. Діагностика підприємства: від специфічних особливостей до загального змісту. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». 2016. Вип. 35. С. 182–192.
6. Дикань В.В. Діагностика потенціалу розвитку машинобудівного комплексу України. Економічний простір. 2013. № 74. С. 93–101.
7. Кайдрович Х.І. Фінансова рівновага підприємства: огляд основних моделей і інструментарію. Науковий вісник НЛТУ України. 2014. Вип. 24.3. С. 349–358.
8. Коваленко В.В. Теоретичні підходи у визначенні сутності діагностики підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 2 (1). С. 17–20.
9. Коваленко О.В., Зайцева О.М. Сутність діагностики стану господарської діяльності підприємства. Запоріжжя: ЗДІА, 2013. С. 21–26.
10. Костирко Л.А. Діагностика фінансової рівноваги господарюючого суб'єкта: оцінка підходів, методи, моделі, вибір рішення. Часопис економічних реформ. 2011. № 3. С. 43–57. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VISUNU/2008_10_2/kostirko.pdf.
11. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика: навч. посіб.; 2-ге вид. К.: Центр учбової літератури, 2017. 456 с.
12. Кривов'язюк І.В., Кость Я.О. Теоретичні засади фінансової діагностики підприємства. Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія». 2007. Вип. 4(15). С. 232–247.
13. Кривов'язюк І.В., Тишко І.Я. Теорія пропозиційності функціонування та розвитку соціально-економічних систем. Наука й економіка. 2009. № 4(16). С. 166–173.
14. Литвин І.С., Іващенко А.І. Шляхи удосконалення системи управління грошовими потоками. Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 2. С. 51–56.
15. Олександренко І.В. Теоретичні аспекти діагностики кризового стану підприємства. Економічний форум. 2014. № 2. С. 140–144.
16. Олійник Л.В. Стратегічні напрями забезпечення фінансової стабільності підприємства. Фінанси, облік, банки. 2017. № 1 (22). С. 118–124.
17. Янковий О.Г., Кошельок Г.В. Діагностика фінансово-економічної стійкості підприємства на основі грошових потоків. Вісник соціально-економічних досліджень. 2017. № 2–3 (63–64). С. 69–78.
18. Analyzing Financial Health of Manufacturing Companies in Nigeria Using Multiple Discriminate Analysis / A. Hur-Yagba, I. Okeji, B. Ayuba. International Journal of Managerial Studies and Research. 2015. Vol. 3. № 7. P. 72–81.
19. Gudz T. Financial equilibrium as basis for enterprise's sustainable development: economic and mathematical foundation. Technology audit and production reserves. 2017. № 5/4 (37). P. 51–56.
20. Mercedes-Benz. URL: <https://www.mercedes-benz.com/en/mercedes-benz/mercedes-benz-tv/>.
21. Tesla Motors. URL: <https://www.tesla.com/>.
22. Toyota Motor Corporation. URL: <http://www.toyota-global.com/>.

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ФАКТОРИ ЇХНЬОГО ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЇХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

SOCIAL ASPECTS OF THE ENTERPRISES ACTIVITIES AND FACTORS OF THEIR INFLUENCE ON THE EFFICIENCY OF THEIR FUNCTIONING

УДК 332

Павликівська О.І.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

Марущак Л.І.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

У статті визначено сутність соціальної спрямованості підприємницьких структур, що сприяє вирішенню не лише економічних, а й соціальних завдань. Здійснено аналіз грошових потоків за видами діяльності окремих підприємств промисловості. Визначено взаємодію факторів впливу на формування соціально відповідальних витрат, що дає змогу встановити масштаби виду діяльності підприємства, що впливає на визначення й коригування мети та завдань як підприємства у цілому, так і формування соціальних ресурсів.

Ключові слова: соціально відповідальна діяльність, соціальна спрямованість, ресурси, витрати, грошові потоки, фактори.

В статті определена сущность социальной направленности предпринимательских структур, что способствует решению не только экономических, но и социальных задач. Осуществлен анализ денежных потоков по видам деятельности отдельных предприятий промышленности. Определено взаимодействие факторов влияния на формирование социально ответвен-

ных расходов, позволяющих установить масштабы вида деятельности предприятия, что влияет на определение и корректировку целей и задач как предприятия в целом, так и на формирование социальных ресурсов.

Ключевые слова: социально ответственная деятельность, социальная направленность, ресурсы, затраты, денежные потоки, факторы.

The article has defined essence of the enterprises' social orientation, which helps to resolve economic as well as social tasks. It has been performed analysis of the money flows in accordance with types of activity of particular enterprises. It has been determined the interaction of the influence factors on the formation of socially responsible expenses and that allows to define the scale of the enterprise's type of activity, which influences on the defining and correction of the enterprise's goals and objectives as well as on the social resources formation.

Key words: socially responsible activities, social orientation, resources, expenses, money flows, factors.

Постановка проблеми. Результативна система управління діяльністю підприємств в сучасних умовах є найважливішою необхідністю зростання соціально-економічного добробуту суспільства. Велике значення набуває планування зростання економічного розвитку кожного підприємства в державі. Проте не менш важливе значення має отримання позитивних соціальних показників та потребує особливої уваги, що сприятиме підвищенню рівня соціального забезпечення суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У вітчизняній науці дані питання досліджено в працях таких учених, як О.М. Головінов, Р.А. Грішнова, А.М. Колот, В.І. Куценко, Г.Ю. Міщук, О.О. Олійник. Значний внесок у розвиток питань соціальної відповідальності здійснили й зарубіжні вчені-економісти: Г. Боуен, К. Девіс, П. Друкер, А. Керрол, М. Портер, М. Фрідман.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розкритті сутності соціальних аспектів діяльності підприємств та визначенні факторів їхнього впливу на ефективність їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сучасні тенденції в розвитку економіки передбачають неминучу соціальну спрямованість підприємницьких структур, тобто вирішення не лише економічних, а й соціальних завдань. При цьому соціальна спрямованість означає, що фінансово-господарська діяльність суб'єктів економіки здійснюється не лише заради отримання прибутку

(економічний складник), а й заради людини та соціуму (соціальний складник).

Ми вважаємо, що соціалізація економіки промислових підприємств – це трансформація діючих форм організації суспільного відтворення для забезпечення їх довготривалого та стійкого розвитку, що базується на ринкових методах господарювання для забезпечення їх соціальної захищеності й соціальної справедливості.

Розвиваючи ідеї концепції стійкого розвитку, ми переконані, що фундаментом в ній є ресурси підприємств як у матеріальній, так й нематеріальній формах, що відображає взаємовідносини між підприємством та соціумом як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі. При цьому ефект діяльності підприємства великою мірою залежить від розвитку його соціальної функції, внутрішніх і зовнішніх соціальних ресурсів.

Дослідження цих питань висвітлили у своїх працях зарубіжні вчені-економісти Г. Боуен, А. Керрол, К. Девіс, М. Фрідман [1–4] та ін. для наукового аналізу напрямів їх розвитку. Не менш вагомий внесок у своїх працях зробили П. Друкер та М. Портер [5; 6], які найбільш послідовно досліджували соціальні функції та стратегічний підхід у правилах прийняття рішень.

Як відомо, основна діяльність підприємства поділяється на операційну, фінансову та інвестиційну. Враховуючи принципи концепції стійкого розвитку, в діяльності підприємств можна виділити основний, соціальний та екологічний складники.

Враховуючи зазначене, опишемо за допомогою формули (1) основну мету підприємства:

$$M_{\text{під}} = f(\text{ОперД}; \text{ФінД}; \text{ІнвД}) \rightarrow \text{max}, \quad (1)$$

або

$$M_{\text{під}} = f(\text{ОД}; \text{СД}; \text{ЕД}) \rightarrow \text{max}, \quad (2)$$

де $M_{\text{під}}$ – основна мета підприємства; *ОперД* – операційна діяльність (виробництво і реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг); *ФінД* – фінансова діяльність (операції із цінними паперами); *ІнвД* – інвестиційна діяльність (капітальні вкладення в основні виробничі і невиробничі фонди); *ОД* – основна діяльність; *СД* – соціальна діяльність (розвиток об'єктів соціальної сфери, надання соціальних гарантій персоналу, інші соціальні витрати); *ЕД* – екологічна діяльність (розвиток природоохоронних об'єктів, інші екологічні витрати).

До соціально відповідальної діяльності слід віднести сукупні соціальні витрати основної діяльності, соціальну та екологічну діяльність підприємства. При цьому вважаємо, що соціальні витрати основної діяльності слід поділити на прямі та непрямі. Враховуючи зазначене, опишемо за допомогою формули (3) основну функцію соціально відповідальної діяльності (СВД):

$$\text{СВД} = f(\text{ПСВ}_{\text{од}}; \text{НСВ}_{\text{од}}; \text{СД}; \text{ЕД}) \rightarrow \text{optimum}, \quad (3)$$

де $\text{ПСВ}_{\text{од}}$ – прямі соціальні витрати основної діяльності; $\text{НСВ}_{\text{од}}$ – непрямі соціальні витрати основної діяльності, які пропонуємо класифікувати, враховуючи вплив соціальних взаємозв'язків як непрямі соціальні витрати першого і другого порядку.

Для аналізу господарської діяльності підприємства велике значення має групування витрат за економічними елементами, оскільки розрахунок величини кожного елемента на одиницю продукції та їх питома вага в загальному обсязі витрат, їх динаміка та зміни дають змогу робити обґрунтовані висновки про ефективність системи управління підприємством. До елементів витрат слід віднести:

- матеріальні витрати (Мв): сировина, матеріали, паливо, запасні частини, тара, напівфабрикати, допоміжні та інші матеріали;
- витрати на оплату праці (Вопл.пр.): основна та додаткова заробітна плата, інші компенсаційні та заохочувальні виплати (надбавки і доплати до тарифних ставок і окладів за роботу в нічний час, за понаднормову роботу);
- відрахування на соціальні заходи (Всоц.зах.), відрахування на пенсійне забезпечення і на соціальне страхування, відрахування на індивідуальне страхування персоналу підприємства (ЄСВ);
- амортизація (А): амортизаційні відрахування основних засобів, нематеріальних активів та інших необоротних активів;
- інші операційні витрати (Він.оп.д.): витрати на послуги зв'язку, на відрядження, плата за розрахунково-касове обслуговування тощо.

Крім того, важливо пам'ятати, що оплата праці працівників соціально-культурних підрозділів, які перебувають на балансі підприємства, витрати на проведення оздоровчих заходів не включаються у собівартість продукції, а покриваються за рахунок прибутку підприємства.

До фінансових витрат належать витрати на відсотки (за користування отриманими кредитами, за фінансовою орендою тощо) та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу. Під інвестиційною діяльністю, як правило, розуміють діяльність, яка пов'язана з придбанням і реалізацією необоротних активів.

Для деталізації соціальних аспектів господарської діяльності здійснено класифікацію соціальних витрат на: прямі соціальні витрати – витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи та непрямі, які згруповано як непрямі витрати першого порядку (виплата дивідендів, відсотків) та непрямі витрати другого порядку (придбання необоротних активів). Запропонована класифікація соціальних витрат є до певної міри умовною, оскільки, скажімо, непрямі соціальні витрати першого порядку в процесі обороту капіталу перетворюються на прямі соціальні витрати. Наприклад, вкладення у виробництво (інвестиції або непрямі соціальні витрати першого порядку) сприяють створенню нових робочих місць, які передбачають виплату відповідної заробітної плати персоналу та здійснення відрахувань із заробітку на соціальні заходи (прямі соціальні витрати) тощо.

У результаті дослідження, виконаного для різних за величиною підприємств, можна стверджувати, що є до певної міри соціально орієнтованими системами, оскільки від 9,0% до 18,6% від загального обсягу використання грошових коштів операційної діяльності пов'язані з прямими соціальними витратами й близько 15% – з непрямими соціальними аспектами першого порядку (виплата дивідендів, відсотків тощо).

Доведено, що в системі соціально відповідальної діяльності підприємств формуються та функціонують різні групи зацікавлених сторін, які запропоновано класифікувати, враховуючи з-поміж інших фактор очікування стейкхолдерів від соціально відповідальної діяльності. Для кращого розуміння зазначених факторів сформуємо функцію факторів соціально відповідальних витрат залежно від запитів стейкхолдерів:

$$\text{СВД}_B = f(\Phi_{\text{зе}}, \Phi_{\text{пр}}, \Phi_{\text{гал}}, \Phi_{\text{інд}}, \Phi_{\text{особ}}, \Phi_{\text{фін}}, \Phi_{\text{зс}}), \quad (4)$$

де СВД_B – витрати, пов'язані із соціально відповідальною діяльністю; $\Phi_{\text{зе}}$ – загальноекономічні фактори; $\Phi_{\text{пр}}$ – нормативно-правові фактори; $\Phi_{\text{гал}}$ – галузеві фактори; $\Phi_{\text{інд}}$ – індивідуальні фактори; $\Phi_{\text{особ}}$ – фактори, пов'язані з особливостями діяльності підприємства; $\Phi_{\text{фін}}$ – фінансові фактори; $\Phi_{\text{зс}}$ – фактори, пов'язані з очікуваннями зацікавлених сторін – соціальних партнерів.

За позитивної сукупної дії зазначених факторів відбувається економічне зростання підприємства, забезпечується його стабільний розвиток. За цих умов соціально відповідальні витрати змінюватимуться, матимуть тенденцію до росту (рис. 1). Під час побудови графіку необхідне відображення вихідної точки «СВДвп», яка є закріпленою на певному встановленому рівні відповідно до законодавчих вимог (Кодекс законів про працю, Податковий кодекс, інші нормативно-правові вимоги).

Слід зазначити, що стратегія підприємства – це не одномоментний план, а визначення плану дій з урахуванням часового параметру (на коротко-, середньо- і довгострокову перспективи). Тобто необхідно враховувати ступінь впливу кожного фактору на соціально відповідальну діяльність підприємства, що можливо за допомогою кореляційно-регресійного аналізу на підставі даних, що характеризують як результати господарювання, так і напрями і масштаби соціально відповідальної поведінки господарюючого суб'єкта. Результати здійсненого аналізу дадуть змогу приймати більш зважені управлінські рішення під час вибору стратегії підприємства.

У дослідженні акцентовано увагу на тому, що теоретичні проблеми соціально відповідальної діяльності в сукупності розглядалися з погляду філософських, психологічних та юридичних аспектів. Проте ми переконані, що для розвитку цього виду діяльності необхідна передусім економічна інформація, згрупована за тривалий період часу, сформована у спеціальній нефінансовій (соці-

альній) звітності, або комбінована звітність (поєднання фінансових та соціальних показників). Зазначене пов'язано з тим, що наявна фінансова звітність не дає змоги розкривати інформацію про вплив різних факторів на соціальні аспекти діяльності промислових підприємств. За цих обставин на даний момент неможливо оцінити ступінь впливу виділених у роботі груп факторів формування соціально відповідальних витрат підприємства. Проте за наявності відповідної статистичної інформації можливо дослідити вплив зазначених факторів на масштаби й умови соціально відповідальної діяльності. Більше того, використання зазначених інструментів дає змогу формувати соціальні ресурси та прогнозувати розвиток бізнесу загалом.

У процесі дослідження нами здійснено аналіз впливу двох факторів на соціальні аспекти діяльності підприємств: процентної ставки рефінансування (встановлюється НБУ) та податкової політики щодо обов'язкових внесків на загальнообов'язкове соціальне страхування (табл. 1).

Отже, у процесі дослідження встановлено таке:

- високий ступінь кореляційної залежності між середньозваженою ставкою рефінансування НБУ і соціально відповідальними витратами ПАТ «ТРЗ «Оріон»;
- ступінь кореляційної залежності нижчий за середній рівень між максимальною ставкою відрахувань у державні позабюджетні фонди і відрахуваннями на соціальний захист ПАТ «ТРЗ «Оріон».

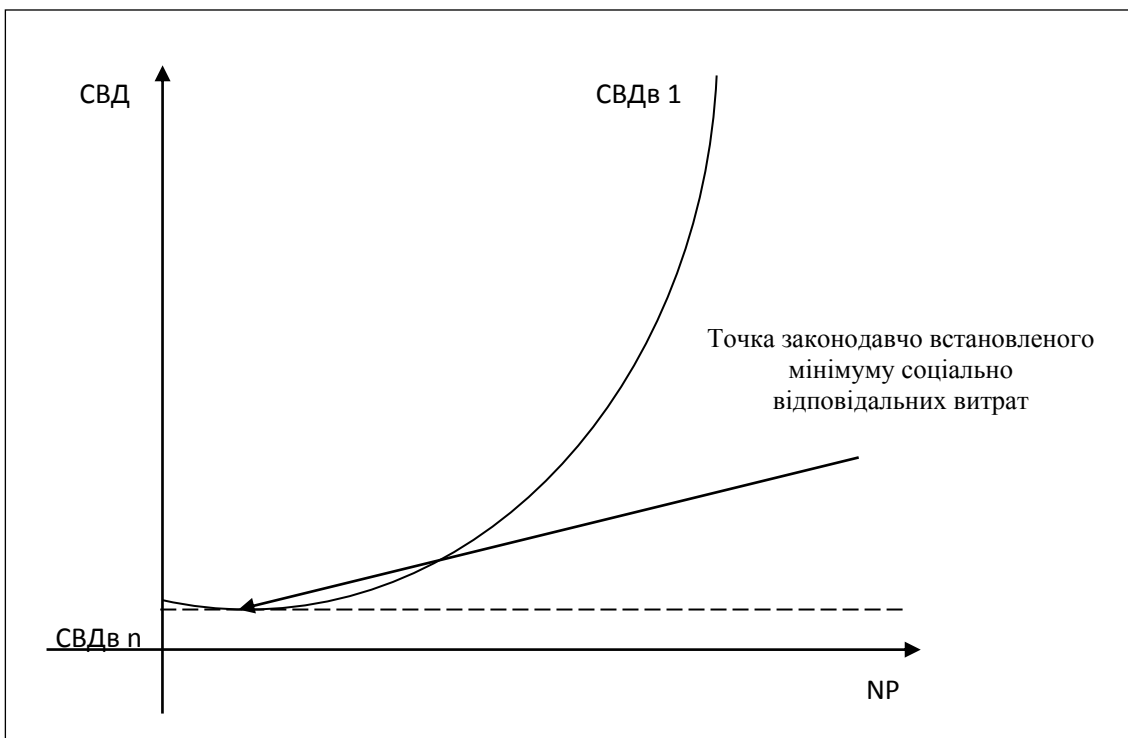


Рис. 1. Динаміка соціально відповідальних витрат

Інформаційне забезпечення кореляційного аналізу факторів формування соціально відповідальних витрат ПАТ «ТРЗ «Оріон»

Рік	Максимальна ставка відрахувань в державні позабюджетні фонди, %	Середньозважена ставка рефінансування НБУ, %	Оплата праці, тис. грн. (Вопл.пр.), тис. грн	Відрахування на соціальні заходи, тис. грн. (Всоц.зах.), тис. грн.	Сплата податків, тис. грн. (Т), тис. грн.	Соціально відповідальні витрати (Вопл.пр. + Всоц.зах. + Т), тис. грн.
2007	36,66	10,10	9748	4967	5124	19839
2008	36,66	15,30	9429	4752	4976	19157
2009	36,76	16,70	9127	4487	4825	18439
2010	36,76	11,62	8928	4132	4666	17726
2011	36,76	12,39	7517	4161	2509	14187
2012	36,76	8,13	7586	4025	3127	14738
2013	36,76	7,15	7594	3451	3406	14451
2014	36,76	15,57	10608	6126	5408	22142
2015	36,76	25,22	19845	6780	7936	34561
2016	22	17,36	17970	4781	9486	32237

Джерело: складено на основі [7]

Коефіцієнт кореляції між:

-0,87497697 ставкою рефінансування НБУ і соціально відповідальними витратами;

-0,3787538 ставкою рефінансування НБУ і сумою соціальних відрахувань;

0,786326815 оплатою праці і сумою соціальних відрахувань.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, взаємодія виділених факторів впливу на формування соціально відповідальних витрат дає змогу встановити масштаби цього виду діяльності підприємства, що впливає на визначення й коригування мети та завдань підприємства у цілому, формування соціальних ресурсів зокрема. Величина СВД-витрат і їх склад по кожному об'єкту встановлюються за межами підприємства. Однак якість підбору таких відомостей, правильність їх оформлення і своєчасність надходження на підприємство залежать від персоналу, який спеціалізується на виконанні таких операцій. Тому, незважаючи на мінімальну роль підприємства у формуванні змістовної частини вихідних даних, передусім саме воно в межах наявних у

нього можливостей визначає повноту надходження в систему інформаційного відображення соціальних витрат та їх контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bowen Howard R. Social Responsibilities of the Businessman. N.Y.: Harper & Row, 1953. 298 p.
2. Carroll A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct. Business and Society. 1999. № 38(3). P. 268–295.
3. Davis K., Blomstrom R. Business and Society: Environment and Responsibility. N.Y.: McGrawHill, 1975. P. 174–175.
4. Friedman M. The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits. The New York Times Magazine. 1970. September 13. P. 173–178.
5. Друкер П.Ф. Практика менеджмента. М.: Вільямс, 2000. 398 с.
6. Портер М.Э. Конкуренция. М.: Вільямс, 2000. 495 с.
7. Процентні ставки рефінансування банків Національним банком України. URL: https://bank.gov.ua/files/Inter_r_ref.xls.

МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ МИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

MODEL OF CUSTOMS POLICY DEVELOPMENT IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF DEVELOPMENT OF ECONOMIC PROCESSES

В статті висвітлено основні питання щодо визначення системних складових митної політики в Україні. Встановлено зміни системних складових митної політики України внаслідок слідування міжнародним вимогам, яким має відповідати митна система України. Скомпоновано основні напрямки реалізації Стратегії розвитку митниці. Підкреслено важливі напрямки розробки митної політики в Україні. Наведені особливості використання інформаційних технологій при реалізації митної політики, зокрема важливість застосування «електронної митниці». Запропоновано модель розвитку митної політики в Україні та надані пояснення основним компонентам формування даної моделі. Підведено підсумки щодо напрямків трансформації митної політики та її складових.

Ключові слова: інтеграція міжнародних вимог, інформаційне забезпечення, міжнародна торгівля, національна економіка, митна політика, митне регулювання.

В статье освещены основные вопросы по определению системных составляющих таможенной политики в Украине. Установлены изменения системных составляющих таможенной политики Украины вследствие следования международным требованиям, которым должна соответствовать таможенная система Украины. Представлены основные направления реализации Стратегии развития таможни. Подчеркнуты важные направления разработки таможенной политики в Украине. Приведены особенности использования информационных технологий при реализации таможенной

политики, в частности важность применения «электронной таможни». Предложена модель развития таможенной политики в Украине и предоставлены объяснения основным компонентам формирования данной модели. Подведены итоги по направлениям трансформации таможенной политики и ее составляющих.

Ключевые слова: интеграция международных требований, информационное обеспечение, международная торговля, национальная экономика, таможенная политика, таможенное регулирование.

The article deals with the main issues concerning the definition of the system components of customs policy in Ukraine. Changes in system components of the customs policy of Ukraine are described as a result of compliance with international requirements, which should correspond to the customs system of Ukraine. The main directions of implementation of the Customs Development Strategy are mentioned. The important directions of development of the customs policy in Ukraine are emphasized. The peculiarities of using information technologies in the implementation of customs policy, in particular the importance of the use of "electronic customs" are presented. The model of development of customs policy in Ukraine is offered and explanations are given to the main components of the formation of this model. The ways of the transformation of customs policy and its components are presented.

Key words: integration of international requirements, information provision, international trade, national economy, customs policy, customs regulation.

УДК 338.24:339.543

Мужев О.О.

начальник Запорізької митниці
ДФС України у Запорізькій області

Постановка проблеми. На сьогодні Україна розширює свої можливості міжнародної торгівлі з країнами членами європейського союзу при цьому спостерігається значний вплив міжнародних організацій, зокрема прагнення України до впровадження стандартів згідно вимог ринків, на які експортуються товари. Відбуваються зміни в системах складу митної політики України внаслідок поглибленої інтеграції до міжнародних вимог, яким має слідувати митна система України. Пошук методів та заходів до більш тісної співпраці з країнами-членами ЄС зовнішньоекономічних зв'язків створює умови зростання економічних показників національної економіки, але Україна має подолати збільшення порушень митних правил та контрабанди. Тому визначення системних складових митної політики важливим напрямком в дослідженні сталого розвитку митної політики України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження в напрямку реалізації державної митної політики, а також регулювання зовнішньо-

економічної діяльності розглянули у своїх наукових працях такі вчені як І.Г. Бережнюк, О.П. Борисенко, Д. Віддоусон, І.О. Драган, Л.М. Івашова, А.В. Макаренко, І.В. Несторишен, П.В. Пашко, В.В. Ченцов та ін.

Питання фіскальних та економічних аспектів державної митної політики і митної справи досліджували у своїх наукових працях відомі вітчизняні вчені: О.П. Борисенко, А.Д. Войцещук, О.М. Десятнюк, І.М. Квеліашвілі, П.Я. Пісний, С.А. Попель, Л.Р. Прус, С.С. Терещенко, Т.С. Тоцька та ін. Визначення основних пріоритетів розвитку митної політики та митної справи, зокрема управління фіскальними органами стали предметом наукового пошуку вчених: І.Г. Бережнюка, Н.А. Липовської, П.В. Пашка, І.В. Письменного, Ю.Д. Кунєва, Д.В. Приймаченка, В.В. Ченцова та ін. Але подальший аналіз системних складових митної політики в Україні визначення сучасних підходів удосконалення управління митними органами, внаслідок інтеграції до митного простору країн-членів ЄС вимагають подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити подальший розвиток системних складових митної політики та представити модель розвитку митної політики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні складові митної політики, перш за все, мають давати змогу визначати баланс між інтересами національного товаровиробника та інтересами самої держави щодо зовнішньоекономічної діяльності. Пошук оптимальних шляхів відносно визначення законної торгівлі та контролю за нею мають здійснюватися за рахунок їх раціонального і виваженого лімітування. На сьогодні, характерними особливостями митної політики виступають зміни в пріоритетах – посилюється фіскальна функція митниці в протизахисній функції. В процесі чого виникає конфлікт невідповідності місії, завдань і функцій митної системи й підміну пріоритетів державної митної політики. Варто зазначити, що на сьогодні митна система виконує функцію наповнення державного бюджету “швидкими” грошима непрямого оподаткування. В подальшому митна політика країни має змінити свій вектор із збирання митних платежів на спрощенню процедур торгівлі та контролю над ланцюгами поставок [1].

У грудні 2017 року Урядом було схвалено Стратегію розвитку системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 року, метою якої є визначення векторів змін в національній системі управління митними ризиками з урахуванням Митного кодексу України, використо-

вуючи успішний закордонний досвід та законодавство ЄС щодо управління ризиками, Компендіуму з управління ризиками Всесвітньої митної організації, рекомендацій іноземних експертів, що буде зображено на таблиці 1 Дорожня карта та напрями реалізації Стратегії [2].

Митна політика знаходиться у стані перебудови внаслідок руху до членства в Європейському Союзі, тим самим змінюючи стандарти ведення економічної, соціальної та політичної політики, впливаючи на всі сфери життя в Україні. Україна має вигідне географічне положення, що становить один з векторів розвитку митної політики в Україні. Тому пріоритезація фіскальної функції є одним з головних напрямів діяльності Державної фіскальної служби України, яка, в свою чергу, реалізується шляхом наповнення державного бюджету за рахунок стягнення митних платежів. При реалізації митної політики мають враховуватися наступні фактори, як вигідне географічне положення на карті Європи та транспортний комплекс; завантаженість транспортних артерій країни; положення Митного кодексу України в частині встановленого порядку ввезення товарів у пункт пропуску на митному кордоні, проходження санітарного, ветеринарного, фітосанітарного, екологічного контролю [3].

Загальноприйнятим є той факт, що митна політика тісно пов'язана із зовнішньоекономічною діяльністю та впливає на неї. Одним з напрямом зовнішньоекономічної діяльності є залучення прямих іноземних інвестицій в країну для формування

Таблиця 1

Дорожня карта та напрями реалізації Стратегії [2]

№	
1	Наявність окремого структурного підрозділу з питань управління митними ризиками
2	Створення підрозділу з питань розроблення і супроводження автоматизованої системи аналізу та управління ризиками і проведення аудиту в структурі підрозділу інформаційних технологій ДФС
3	Створення самостійних підрозділів з питань управління ризиками
4	Проведення аналізу та оцінки ризиків безпеки до прибуття товарів
5	Механізм надання перевізниками попередньої інформації про товари, транспортні засоби, заплановані до переміщення.
6	Відповідальності перевізників за неподання чи несвоєчасне подання або подання попередньої інформації в обсязі та в строки, визначені законодавством
7	Підтримки в актуальному стані автоматизованої системи аналізу та управління ризиками
8	Посилення ролі митниць у процесах управління ризиками
9	Таргетинг під час здійснення митного контролю найбільш ризикових зовнішньоекономічних транзакцій
10	Системи автоматизованого розподілу суб'єктів господарювання залежно від характеристик таких суб'єктів
11	Здійснення контролю правильності визначення митної вартості
12	Застосування єдиних підходів до роботи з наявним програмним забезпеченням та технічними засобами
13	Використання додаткових механізмів верифікації результатів митного контролю
14	Створення бази даних ризиків
15	Забезпечення розвитку інформаційних технологій
16	Поліпшення ефективності взаємодії між органами державної влади шляхом забезпечення -забезпечення розвитку людських ресурсів
17	Забезпечення передачі Держприкордонслужбою до ДФС інформації про осіб, які переміщуються через державний кордон

потужного експортного сектору. У табл. 2 та табл. 3 наведено статистичні дані щодо прямих іноземних інвестицій з країн Євросоюзу в національну економіку та обсяг прямих інвестицій з України до країн Євросоюзу (2010-2017 рр.).

Аналізуючи статистичні дані на табл. 2 та табл. 3 щодо надходження прямих інвестицій, як в Україну з країн Євросоюзу, так і навпаки, можна зробити висновок стосовно наявної зацікавленості в економіці України з боку провідних країн Євросоюзу, зокрема Нідерландів, Великої Британії, Німеччини, Франції, Швеції.

Тому адаптація митної політики під стандарти Євросоюзу – є важливим напрямком розвитку національної економіки. Також в наявності присутні інвестиції до країн ЄС, що є важливим показником України, як країни, що активно приймає участь в міжнародних відносинах заради суспільного добробуту та зростання національної економіки.

Одними з важливих напрямків розробки митної політики в Україні стане уніфікація та спрощення митних процедур – формування єдиної автоматизованої системи контролю за експортом, імпортом і транзитом; єдиний електронний доступ; обмін електронною інформацією; відбір товарів для митного догляду на прикордонних і внутрішніх пунктах митного оформлення (ПМО); єдине середовище для митниці й торгівлі для подання

митної декларації в електронному вигляді; обмін інформацією між митними пунктами пропуску. Вищевикладені напрямки нададуть змогу сприяти митній політиці України стабільному розвитку національної економіки [5].

Міжнародний досвід використання в митній політиці «цифрових» технологій є основою ефективності роботи митниці. В основі інформаційних технологій покладено використання електронного митного декларування. Основними моментами реалізації «електронної митниці» в Україні є: цілодобове митне оформлення за принципом «єдиного вікна»; системи відслідковування переміщення вантажів; гармонізація документів «Електронної митниці» з вимогами ЄС та введення Єдиного уніфікованого документу (SAD); системи контролю за переміщенням вантажів із загальноєвропейською NCTS; інтеграція баз даних задля контролю та боротьби з контрабандою [8].

Згідно моделі розвитку митної політики в Україні (рис. 1) варто розкрити сутність реалізації стратегічного бачення розвитку та вдосконаленню митної політики України.

До інституційних змін митної політики варто віднести – пошук нових підходів щодо управління митними ризиками; автоматизовані системи автоматизовані системи суб'єктів ЗЕД, проведення аналізу та оцінки ризиків, регіональне профілювання ризиків, відповідальність переві-

Таблиця 2

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн Євросоюзу в економіці України (2010-2017 рр.) [9]

	Обсяги на 1 січня							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього з країн ЄС	31538,4	36969,1	39268,9	41132,3	41032,8	31046,9	26405,6	26203,6
Кіпр	8603,1	9620,5	12700,8	15907,7	17725,6	12769,4	10239,5	9690,1
Нідерланди	7461,3	11389,8	9323,8	8727,6	9007,5	6986,7	6184,7	5948,4
Велика Британія	2234,1	2229,9	2536,4	2496,9	2768,2	2153,4	1790,3	2008,7
Німеччина	6009,6	5001,2	5329,8	4496,3	2908,4	2105,2	1598,2	1584,6
Франція	1381,1	2105,4	1993,1	1510,3	1520,5	1394,6	1305,4	1294,5
Австрія	1674,7	1798,9	2317,5	2476,9	2314,0	1648,7	1559,8	1268,2
Люксембург	263,0	435,4	488,9	559,5	555,8	398,8	363,9	964,2
Польща	847,0	913,0	834,3	897,2	819,8	808,6	758,3	764,4
Угорщина	708,6	697,6	678,5	684,3	685,9	593,2	614,9	770,1
Швеція	674,2	1108,9	1141,9	1084,4	439,3	360,2	328,9	322,1
Інші країни ЄС	1681,7	1668,5	1923,9	2291,2	2287,8	1828,1	1661,7	1588,3

Таблиця 3

Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України до країн Євросоюзу (2010-2017 рр.) [10]

	Обсяги на 1 січня							
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Усього у країні ЄС	5465,0	6078,2	6072,7	6150,1	6192,3	6138,8	6111,0	6115,1
Кіпр	5336,1	5900,1	5899,7	5917,6	5925,1	5926,1	5923,7	5930,5
Латвія	31,9	87,9	80,4	95,5	98,6	85,0	69,8	68,4
Угорщина	0,1	0,1	0,1	4,2	17,3	16,0	14,6	14,9
Інші країни ЄС	96,9	90,1	92,5	132,8	151,3	111,7	102,9	101,3

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

зників, інформація для перевізників, розширення джерел інформації, система автоматизованого розподілу суб'єктів господарювання, створення бази даних ризиків, система професійної підготовки верифікація результатів, обмін інформа-

цією, єдині підходи, системи моніторингу, застосування таргетингу.

Базисом програмного забезпечення в митній політиці може стати – об'єднання наявних систем контролю, системи єдиного обліку торговців, єди-

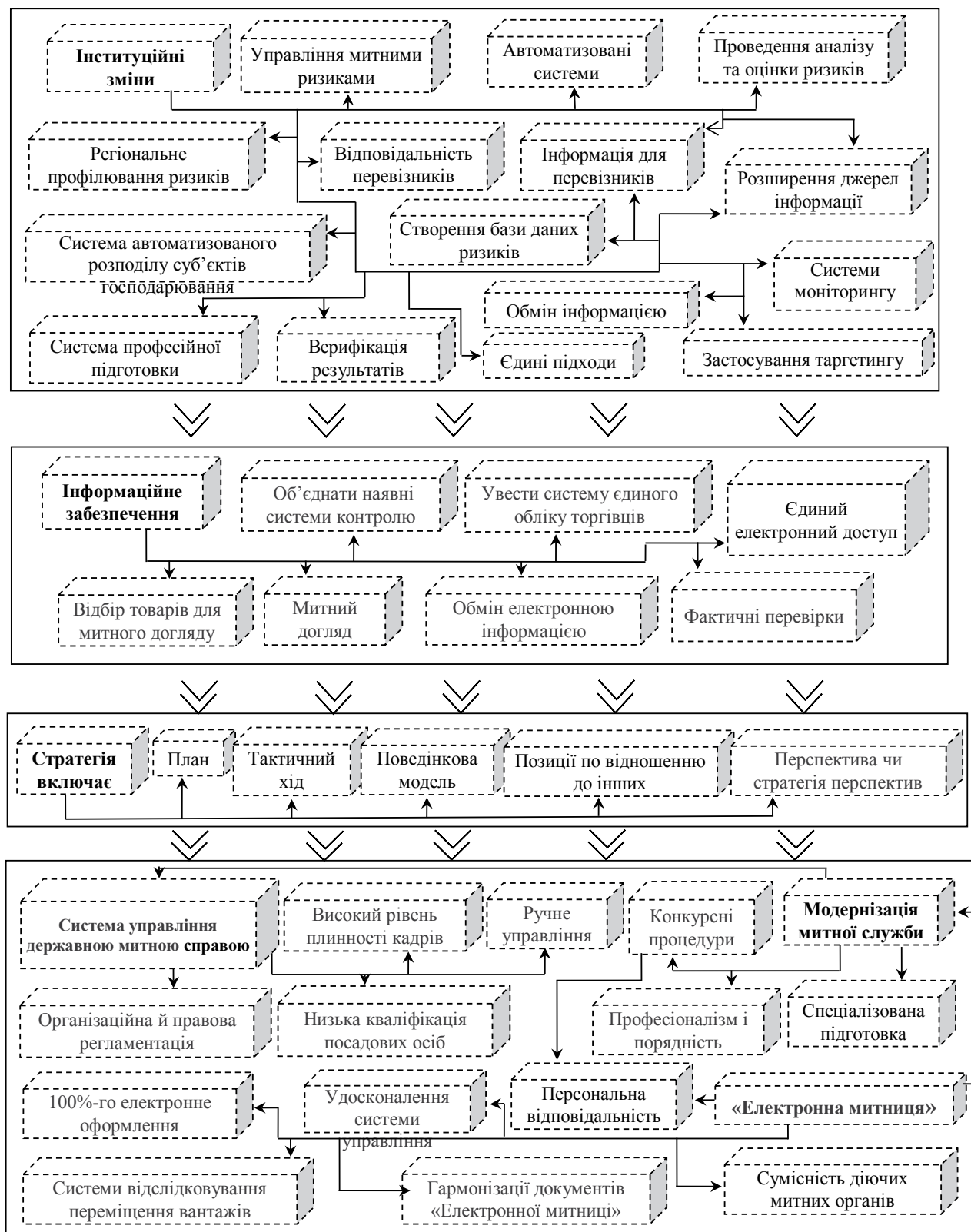


Рис. 1. Модель розвитку митної політики в Україні

ний електронний доступ до всіх сервісів митниці, відбір товарів для митного огляду, митний догляд, обмін електронною інформацією, зменшення фактичних перевірок. При розробці стратегії митної політики варто слідувати наступному алгоритму дій – формування плану; визначення тактичних заходів; визначення основних поведінкових моделей в митних процесах, диференціація відношення митних органів суб'єктів ЗЕД (позиції по відношенню до інших), перспектива чи стратегія перспективи в процесі реалізації митної політики в Україні.

Подальші дії вдосконалення митної політики полягають в модернізації митної інфраструктури, зокрема щодо впровадження автоматизованої системи «Електронної митниці», яка полягає у сумісності діючих митних органів, гармонізації документів «Електронної митниці», системи відслідковування переміщення вантажів, 100%-го електронного оформлення, удосконалення системи управління ризиками. Модернізація митної політики має базуватися на конкурсних процедурах, професіоналізмі і порядності, спеціалізованій підготовці. Впроваджені системи управління державною митною справою мають знизити вплив таких факторів – високий рівень плинності кадрів, ручне управління, низька кваліфікація посадових осіб, організаційна й правова регламентація.

Для України, яка запроваджує систему електронного декларування, вкрай необхідним є імплементація процесів, які пов'язані з автоматизацією та е-декларуванням, а саме: автоматична реєстрація митних декларацій; автоматична детермінація кількості та видів митних процедур в залежності від результатів аналізу ризиків; автоматичне завершення процедури митного оформлення та випуск товарів; внесення змін в митну декларацію через механізм е-декларування; отримання електронних дозволів (наприклад, для обробки това-

рів); електронна верифікація експертами, що аналізують митну діяльність та бухгалтерський облік.

Свідченням ефективної політики в результаті запровадження електронного декларування виступає статистика Світової митної організації (табл. 4).

Наприклад, за даними Всесвітньої митної організації, загальна кількість електронних митних декларацій в Європейському регіоні перевищує 90%.

Таким чином, державна митна політика виступає системою принципів та напрямів діяльності держави у сфері захисту митних інтересів та забезпечення митної безпеки України, регулювання зовнішньої торгівлі, захисту внутрішнього ринку, розвитку економіки України та її інтеграції до світової економіки. Державна митна політика є складовою частиною державної економічної політики.

Підтримка та вагомий внесок в процесі реформування митної політики України спостерігається від представництва Американської торговельної палати в Україні, яка проводить консультативні наради з експертами, дослідження, спілкується із стейкхолдерами та публікує звіти щодо митної діяльності в Україні.

Для досягнення стратегічних цілей в реалізації моделі митної політики України вкрай необхідним є продовження курсу реформ, оскільки The importance of Ukraine's customs reform can't be overstated. Supporting efforts of the Government to accelerate the reform всі стейкхолдери цього процесу (Американська торговельна палата в Україні, комітети та відомства Уряду, ДФС України, суб'єкти господарювання) продовжують сприяти прогресивним змінам у вдосконаленні митної політики і зосереджуються на наступних питаннях митної реформи:

– українським компаніям вкрай необхідно мати постійний і надійний канал зв'язку з мит-

Таблиця 4

Відсоток електронних декларацій в загальній кількості декларування

Країни	Імпорт		Експорт	
	Загальна кількість декларацій, млн	Відсоток електронних декларацій, %	Загальна кількість декларацій, млн	Відсоток електронних декларацій, %
Європа	171,7 млн	85,9 %	97,2 млн	91,9 %
Південна Америка, Північна Америка, Центральна Америка, Карибські острови	68,5 млн	85,2 %	26,2 млн	87,3 %
Західна та Центральна Африка	1,2 млн	85,5 %	0,1 млн	89,6 %
Східна та Південна Африка	7,4 млн	92,7 %	7,3 млн	95,8 %
Північна Африка, Близький та Середній Схід	6,1 млн	100 %	1,7 млн	100 %
Далекий Схід, Південна та Південно-Східна Азія, Океанія та Острови Тихого Океану	92 млн	91,6 %	115,7 млн	93,6 %

ною службою (наприклад, гаряча лінія), який буде використовуватися для отримання консультацій або роз'яснень щодо застосування митного законодавства та е-декларування;

– спрощення міжнародної торгівлі, включаючи інститут уповноважених економічних операторів, систему «єдиного вікна» та автоматизоване митне оформлення;

– протидія незаконної торгівлі, нелегального імпорту товарів і перевезення товарів з порушенням правил інтелектуальної власності;

– внутрішній бізнес асоціює успіх митної реформи з двома факторами: чітким баченням майбутнього митної служби; підтримкою бізнес-спільноти.

Зрештою, будь-які позитивні митні нововведення, які спрощують умови зовнішньоекономічної діяльності та покращують діловий клімат у країні, завжди будуть підтримуватися та отримуватимуть підтримку бізнесу. Варто наголосити на необхідності подальших реформ на митниці, які, безумовно, сприятимуть українській економіці та забезпечать більшу передбачуваність, прозорість та рівні умови для всіх інвесторів та бізнесу в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумки щодо складових митної політики варто підкреслити, що Україна має всі шанси стати лідером в Східній Європі з обслуговування транзитних потоків. Стратегічним пріоритетом митної політики України є приближення до Євростандартів та активна інтеграція інформаційних технологій в процеси обслуговування суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Також варто уваги визначення гнучкої системи тарифно-цінової політики, а також створення нормативно-правової бази, адаптованої до законодавства ЄС. Тільки тоді буде можливо сформуванню подальше бачення в комплексі розвитку митної політики в Україні. Виходячи з подальших перспектив досліджень стратегічних напрямків, щодо розвитку митної політики України та складових митної політики, на практиці

має бути відомо щодо забезпечення балансу між контраверсійними завданнями та функціями митних органів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Комаров О. В. Удосконалення фіскальної політики в галузі державної митної справи. Вісник НАДУ при Президентів України. Серія "Державне управління". 2017. № 4. с. 62–67. URL: <http://visnyk.academy.gov.ua/pages/dop/74/files/0bb8c7d2-fa9d-4a4b-b163-b7030924d8fe.pdf>.

2. Стратегія розвитку системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 року. 2017. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/978-2017-%D1%80>.

3. Мельник О. М. Митний режим транзиту в Україні: Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія "Юридичні науки". 2016. Випуск 1. Том 3. URL: http://www.lj.kherson.ua/2016/pravo01/part_3/13.pdf.

4. Квеляшвілі І. М. Стратегія розвитку державної митної справи як інструмент рівноправного партнерства у зовнішньому просторі. Публічне управління та митне адміністрування. 2015. № 2 (13). С. 82-89. URL: <http://biblio.umsf.dp.ua/jspui/handle/123456789/1366>.

5. Гуцу С. Ф. Проблеми митного регулювання в Україні в умовах євроінтеграції. Гуманітарний часопис. 2013. № 4. С. 105-109.

6. Корнева Т. В. Модернізація митної служби України в умовах Євроінтеграції. Порівняльно-аналітичне право. 2015. №1. С. 191-193. URL: http://www.pap.in.ua/1_2015/57.pdf.

7. Цифрова адженда України – 2020. 2016. URL: <https://uccr.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.

8. Пашко П. В. Стратегічні підходи до управління митною безпекою. Стратегічна панорама. 2009. № 2. С. 45–55.

9. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України (2010-2017). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm.

10. Прямі інвестиції (акціонерний капітал) з України в економіці країн ЄС (2010-2017). URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/zed.htm.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ЗАСАД СТАЛОГО РОЗВИТКУ НА СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ УКРАЇНИ

INFLUENCE INTERNATIONAL FRAMEWORK FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT AT THE DEVELOPMENT STRATEGIC DIRECTIONS OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS IN UKRAINE

У статті визначено вплив міжнародних засад сталого розвитку на стратегічні напрями розвитку регіональних господарських систем України. Визначено сутність розуміння сталого розвитку відповідно до його міжнародної концепції. З'ясовано концептуальну філософію сталого розвитку. Виокремлено три основні стратегічні напрями сталого розвитку, що були затверджені стратегією розвитку Європейського Союзу на найближчих десять років. З'ясовано основні орієнтири, що визначають напрями розвитку окремих регіонів України як складових частин загальної економічної системи. Зважаючи на орієнтацію України на політику Європейського Союзу, визначено, що встановлені Європейською Радою основні пріоритети розвитку країн-членів ЄС є абсолютно прийнятними для України, однак, механізм реалізації даних стратегічних напрямків буде суттєво відрізнятися для України і кожної окремої країни Європи.

Ключові слова: сталий розвиток, стратегії розвитку, імплементація європейського досвіду, регіональні господарські системи, цілі сталого розвитку.

В статтю определено влияние международных принципов устойчивого развития на стратегические направления развития региональных хозяйственных систем Украины. Определена сущность понимания устойчивого развития в соответствии с его международной концепцией. Выявлено концептуальную философию устойчивого развития. Выделены три основные стратегические направления развития, которые были утверждены стратегией развития Европейского Союза на ближайшие десять лет. Выявлены основные ориентиры, определяющие направления развития отдельных регионов Украины как составляющих частей общей экономической системы. Учитывая ориентацию Укра-

ины на политику Европейского Союза, определено, что установленные Европейским Советом основные приоритеты развития стран-членов ЕС абсолютно приемлемы для Украины, однако, механизм реализации данных стратегических направлений будет существенно отличаться для Украины и каждой отдельной страны Европы.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегии развития, имплементация европейского опыта, региональные хозяйственные системы, цели устойчивого развития.

The influence of international principles of sustainable development on strategic directions of development of regional economic systems of Ukraine is defined in the article. The essence of understanding of sustainable development in accordance with its international concept is determined. It has been found out that the conceptual philosophy of sustainable development. There are three main strategic directions for sustainable development, which have been endorsed by the European Union's development strategy for the next ten years. The basic guidelines that determine the directions of development of certain regions of Ukraine as constituent parts of the general economic system are clarified. Having chosen European socio-economic and political values as a benchmark, Ukraine has also committed itself to implementing a policy of decentralization of power and financial powers. Taking into account the orientation of Ukraine on the policy of the European Union, it is determined that the main priorities of development of the EU Member States established by the European Council are absolutely acceptable for Ukraine, however, the mechanism of these implementation strategic directions will be significantly different for Ukraine and each individual country in Europe.

Key words: sustainable development, development strategies, implementation of European experience, regional economic systems, sustainable development goals.

УДК 330.34:332.142

Худолей В.Ю.

д.е.н., професор,
ректор ПВНЗ «Міжнародний
науково-технічний університет
імені академіка Юрія Бугая»

Гречко А.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
і підприємництва
Національний технічний
університет України
«Київський політехнічний інститут
імені Ігоря Сікорського»

Постановка проблеми. Розвиток економічних систем різного рівня в сучасних умовах глобалізації описується багатокомпонентною структурою та різноспрямованістю впливу глобалізаційних процесів, що формують нові можливості для розвитку економічних систем різного рівня та одночасно перешкоджають економічному зростанню у наслідок появи певних об'єктивних причин. Об'єднуючим питанням економічних систем є раціональне максимально ефективно та дбайливе використання ресурсів із одночасним забезпеченням балансу інтересів соціального, екологічного, комерційного, регіонального та загальнонаціонального характеру [6, с. 49]. Також, зростає важ-

ливість регіонів, що виступають базисом для реалізації довгострокових цілей розвитку. Питання розвитку регіональних господарських систем потребують побудови оптимальної інституційної конфігурації задля забезпечення ефективної їх взаємодії із зовнішнім середовищем в умовах глобалізації. Це та інше викликає актуальність забезпечення засад сталого розвитку. У свою чергу, для розвитку та підвищення ефективності регіональних господарських систем України, надзвичайно актуальним є дослідження з позицій орієнтації їх розвитку на цілі сталого розвитку та поглиблення процесів Євроінтеграції, що вимагає дослідження європейського досвіду забезпечення засад ста-

лого розвитку та імплементації вдалої практики із урахуванням особливостей України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідженням питань сталого розвитку регіонів займалися ряд провідних вчених, серед яких варто виділити: О. А. Алімова, В. М. Боголюбова, І. К. Бистрякова, М. П. Бутка, В. М. Гейця, З. В. Герасимчук, М. В. Грязева, Б. М. Данилишина, М. І. Долішнього, Г. М. Калетніка, В. І. Карамушка, Я. Б. Олійника, А. Г. Мазура, Г. Б. Марушевського, Л. Г. Мельник, О. М. Навелева, В. І. Пилу, Д. А. Палехова, Л. Г. Руденка, А. П. Садовенка, Л. Г. Чернюк, М. А. Шмідта, А. Г. Шапаря, О. В. Яценка та ін.

Однак, динамічність змін зовнішнього середовища розвитку регіональних господарських систем в глобалізаційних умовах викликає необхідність продовження досліджень в даній галузі, поглиблення вивчення питань адаптації напрямів розвитку регіонів залежно від змін міжнародної політики по відношенню до України, а також імплементації Європейської політики забезпечення сталого розвитку в національному економічному просторі з врахуванням особливостей розвитку країни в цілому, та, зокрема, кожного окремого регіону.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення впливу міжнародних засад сталого розвитку на стратегічні напрями розвитку регіональних господарських систем України.

Для досягнення поставленої мети у статті було вирішено такі завдання:

- визначено напрями глобального вектору міжнародної політики соціально-економічного розвитку окремих країн і регіонів;
- з'ясовано концептуальну філософію сталого розвитку;
- визначено цілі сталого розвитку, встановлені Європейською Радою;
- з'ясовано пріоритети розвитку України відповідно до Стратегії сталого розвитку України до 2020 року;
- виокремлено напрями вирішення стратегічних завдань відповідно до Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одним із глобальних векторів міжнародної політики соціально-економічного розвитку окремих країн і регіонів є орієнтація на досягнення цілей сталого розвитку. Словосполучення «сталий розвиток» уперше було проголошено у 1980 р. на «Всесвітній стратегії охорони природи», що була розроблена Міжнародним союзом охорони природи і природних ресурсів. У червні 1992 р. на Конференції ООН з навколишнього середовища й розвитку (саміт Землі) у Ріо-де-Жанейро «Ріо + 20» було прийнято декларацію із 27 принципами коректної поведінки світової спільноти щодо екології та було проголошено, що маєтись на увазі під

сталим розвитком, а саме: «сталий розвиток – це розвиток, що відповідає потребам сучасності, не впливаючи на здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Сталий розвиток вимагає узгоджених зусиль щодо створення всеосяжного, сталого та стійкого майбутнього для людей та планети» [4].

Це твердження є основоположним при розумінні сутності поняття «сталий розвиток регіонів». Концептуальною філософією сталого розвитку є розв'язання протиріч та досягнення гармонізації між природою та суспільством, забезпечення збалансованого стійкого соціального, економічного та екологічного розвитку, що супроводжується підвищенням рівня життя населення, збереженням та покращенням екологічного стану довкілля, досягненням стійкого економічного зростання за рахунок інтелектуалізації та інноваційної спрямованості економіки.

У відповідності до цілей сталого розвитку Європейською Радою було затверджено стратегію розвитку Європейського Союзу на найближчих десять років «Європа-2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного розвитку» [7], яка містить три основні стратегічні напрями розвитку, а саме:

- розумне зростання, що засновано на використанні знань та інновацій;
- стійке зростання, що передбачає екологізацію виробництва, ефективне видобування та використання ресурсів без надання шкоди довкіллю;
- всеохоплююче зростання, що полягає у регіональній, територіальній та соціальній єдності, якій притаманний економічний розвиток, що супроводжується не тільки підвищенням конкурентоспроможності, а й ефективної зайнятості.

Таким чином, зважаючи на орієнтацію України на політику Європейського Союзу, можна стверджувати, що визначені Європейською Радою основні пріоритети розвитку країн-членів є абсолютно прийнятними для України. Однак, механізм реалізації даних стратегічних напрямків буде суттєво відрізнятися для України і кожної окремої країни Європи.

Зважаючи на специфіку територіального поділу України на окремі регіони, варто зробити акцент на тому, що механізм реалізації зазначених стратегічних напрямків має бути орієнтований на досягнення окремих складових загальної стратегії на рівні регіонів, з врахування їх рівня розвитку і потенційних можливостей. Саме такий підхід, на нашу думку, дозволить імплемувати загальні стратегічні напрямки запропоновані Європейською Радою в Україні, з врахування національних особливостей країни і окремих регіонів.

На сьогоднішній день основними орієнтирами, що визначають напрями розвитку окремих регіонів України, як складових частин загальної економічної системи, є:

- по-перше, Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [2];

по-друге, Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2020 року [5].

Стратегії сталого розвитку України до 2020 року визначає наступні пріоритети розвитку країни [2]:

- дерегуляцію та розвиток підприємництва;
- розвиток малого та середнього бізнесу;
- податкова реформа;
- реформу захисту економічної конкуренції;
- реформу корпоративного права;
- реформу фінансового сектору;
- реформу ринку капіталу;
- реформу сфери трудових відносин;
- реформу транспортної інфраструктури;
- реформу телекомунікаційної інфраструктури;
- реформу державної митної справи та інтеграція в митну спільноту Європейського Союзу;
- реформу монетарної політики;
- програму розвитку українського експорту;
- реформу енергетики;
- реформу у сфері здійснення державних закупівель;
- реформу державного фінансового контролю та бюджетних відносин;
- реформу державної служби та оптимізація системи державних органів;
- реформу системи національної безпеки та оборони;
- судову реформу;
- реформу регіональної політики;
- пенсійну реформу тощо.

Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2020 року розроблена відповідно до європейських стандартів на період, що синхронізується з плановими та бюджетними циклами ЄС, оскільки загальний курс країни на інтеграцію з ЄС передбачає вирішення наступних завдань [5]:

- урбанізація, депопуляція села, зміна системи розселення;
- загальна відкритість світу щодо руху робочої сили, що впливає на відтік за межі країни як найбільш інтелектуальних, так і найменш кваліфікованих робочих кадрів;
- фінансово-економічна криза, обмеженість ресурсів (насамперед водних), зростання світової потреби у продовольстві, орієнтація на території, які є найбільшими виробниками продовольства.

Таким чином, розробка та реалізація даних стратегій спрямована на вирішення соціально-економічних, політичних, екологічних асиметрій розвитку регіональних господарських систем за рахунок ефективних важелів державного впливу.

Вектори розвитку регіональних господарських систем з орієнтацією на європейські стандарти, також передбачають запуск процесу децентралізації. Дане поняття є досить новим як для України, так і для Європи. Існує широкий спектр досліджень даної категорії – наведемо одне з визначень децентралізації. Перерозподіл та делегування

повноважень на регіональний рівень із метою їх найбільш ефективного використання та заохочення регіональних ініціатив, оптимізації практичного вирішення питань на рівні адміністративно-територіальної одиниці [3, с. 18].

Наприкінці минулого століття відбулися суттєві зміни у напрямках регулювання державної регіональної політики країн Європейської спільноти. Урядами держав акцентується увага на інтересах регіонів та їх потенційних можливостях. При цьому передбачається обмеження державного втручання у процеси управління регіонального та місцевого розвитку через децентралізацію владних повноважень та фінансових ресурсів.

Політика децентралізації владних повноважень на прикладі європейських країн передбачає зростання ролі та відповідальності регіональних та місцевих органів влади у забезпеченні сталого розвитку на основі розвитку сучасних інститутів децентралізованого управління, механізмів консолідації державних видатків.

Ці постулати зафіксовані у 1996 р. Асамблеєю Європейських регіонів у Декларації щодо регіоналізму [1], у 2010 р. Європейською Радою при розробленні стратегії розвитку Європейського Союзу на найближчих десять років та у тому ж році Європейською комісією у Європейському парламенті, відповідно до цілей сталого розвитку регіонів, заплановано до 2020 р. [8] виділення із європейського фонду коштів на сприяння переходу країн Європейського Союзу до низьковуглецевої економіки та підвищення конкурентних переваг регіонів на світовому ринку, впровадження інновацій та наукові дослідження.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, результатом даного дослідження є виявлення впливу процесу Євроінтеграції на формування політики регіонального розвитку України, що орієнтована на досягнення цілей сталого розвитку. Проаналізувавши основні вектори розвитку країн Європейського Союзу в сфері досягнення цілей сталого розвитку та запровадження політики децентралізації, а також порівнявши їх тенденції з українськими реаліями, варто відзначити, що процес Євроінтеграції на сьогоднішній день є ключовим орієнтиром, що впливає на розвиток національної економіки в цілому і регіональних господарських систем зокрема, оскільки вони є складовими елементами загальнонаціональної системи.

Щодо реалізації цілей сталого розвитку в Україні, то даний процес знаходиться на початковому етапі, тому зараз надзвичайно важливо сформулювати ефективні механізми їх реалізації для кожного з регіонів України, зважаючи на їх неоднорідність і специфіку. Отже, орієнтація України на досягнення цілей сталого розвитку та запровадження політики децентралізації є результатом поглиблення євроінтеграційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Декларація щодо регіоналізму в Європі. Асамблея Європейських Регіонів від 4 грудня 1996 р. Управління сучасним містом. 2001. № 7-9 (3).
2. Державна стратегія регіонального розвитку України на період до 2020 року. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p>.
3. Курмаєв П. Ю. Дослідження зарубіжного досвіду управління соціально-економічним розвитком на регіональному рівні. Економічний простір. 2009. № 25. С. 16-23.
4. Організація Об'єднаних Націй в Україні. Глобальний сайт ООН / Що таке сталий розвиток. URL: <http://www.un.org.ua/>
5. Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
6. Тульчинська С.О. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України: монографія. Херсон, Ви-во «ПП Вишемирський В.С.», 2014. 210 с.
7. Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. URL: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/economic-and-fiscal-policy-coordination/eu-economic-governance-monitoring-prevention-correction/european-semester_en.
8. Proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council on specific provisions concerning the European Regional Development Fund and the investment for growth and jobs goal and repealing regulation (EC). URL: http://eur-lex.europa.eu/procedure/EN/2015_132.

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СФЕРІ ЗАСОБІВ ВИРОБНИЦТВА

ESTIMATION OF INNOVATION-INVESTMENT POTENTIAL IN THE SPHERE OF PRODUCTION MEANS

У статті представлена авторська методика оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу в сфері засобів виробництва. Запропоновано визначення його інтегральної оцінки модифікованим методом головної компоненти. Запропоновано алгоритм інтегральної оцінки інноваційно-інвестиційного потенціалу на прикладі галузі машинобудування та розраховані його значення. Визначено прогноз значень інвестиційно-інноваційного потенціалу галузі машинобудування. Обґрунтовано, що серед всіх інших первинних показників, що визначають рівень інвестиційно-інноваційного потенціалу, найбільший вплив на інтегральну оцінку має обсяг реалізованої інноваційної продукції підприємствами машинобудування.

Ключові слова: інноваційно-інвестиційний потенціал, сфера засобів виробництва, галузь машинобудування, методика, інтегральна оцінка, алгоритм, прогноз.

В статье представлена авторская методика оценки инновационно-инвестиционного потенциала в сфере средств производства. Предложено определение его интегральной оценки модифицированным методом главной компоненты. Предложен алгоритм интегральной оценки инновационно-инвестиционного потенциала на примере отрасли машиностроения и рассчитаны его значения. Определены прогнозы значений инвестиционно-инновационного потенциала отрасли машиностроения.

Обосновано, что среди всех других первичных показателей, определяющих уровень инвестиционно-инновационного потенциала, наибольшее влияние на интегральную оценку имеет объем реализованной инновационной продукции предприятиями машиностроения.

Ключевые слова: инновационно-инвестиционный потенциал, сфера средств производства, отрасль машиностроения, методика, интегральная оценка, алгоритм, прогноз.

The article presents the author's method of estimation of innovation and investment potential in the sphere of production means. The definition of its integral estimation by the modified principal component method was proposed. The algorithm of integral estimation of innovation-investment potential on the example of mechanical engineering industry was offered and its values were calculated. The forecast of values of investment-innovative potential of the machine-building industry was determined. It was substantiated that, among all other primary indicators that determine the level of investment and innovation potential, the volume of realized innovative production by machine-building enterprises has the greatest impact on the integrated evaluation.

Key words: algorithm, branch of mechanical engineering, forecast, innovation-investment potential, integral estimation, methodology, sphere of production means.

УДК 658:330.34

Марчишинець С.М.

здобувач кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія

Постановка проблеми. Основним каталізатором ефективних перетворень в сфері засобів виробництва, зокрема в машинобудуванні, є інноваційно-інвестиційна політика, яка покликана стабілізувати та підвищувати потенційні можливості виробничого сектору економіки України. Під час реалізації інноваційної моделі, як основи конкурентного розвитку країни особливої актуальності набуває питання підвищення інноваційно-інвестиційного потенціалу (далі ІІП), єдиної методики оцінки рівня якого не існує. Динамічні умови розвитку економіки взагалі та галузі машинобудування зокрема обумовлюють необхідність такої оцінки за умови, що інтегральна оцінка має найбільш тісно корелювати з вхідними показниками, дасть можливість і виявити слабкі місця, і надати найбільш обґрунтований прогноз щодо динаміки потенціалу та його зв'язку з ефективністю галузі в цілому. Вищесказане актуалізує тему наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. ІІП підприємств сфери засобів виробництва можна визначити як систему інноваційно-інвестиційних

ресурсів, факторів та умов, що створюють можливість для здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності, акумуляції та освоєння інвестиційних коштів з метою забезпечення інноваційного розвитку та досягнення конкурентних переваг підприємства.

ІІП включає дві складові – інноваційний потенціал та інвестиційний потенціал, які формуються під впливом науково-методичного, матеріально-технічного, трудового, організаційно-управлінського та інформаційного потенціалу [4, с. 101; 6, с. 1].

Слід зазначити, що ІІП підприємства сфери засобів виробництва являє собою складну сукупність тих складових його матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів, які воно використовує та може залучити для сприйняття та освоєння нововведень, як ресурс; при цьому, можливо, залишаючи певну їх частину нагромадженою і невикористаною, як резерв, на майбутнє. Таке визначення акцентує увагу на тому, що ІІП підприємства є поєднанням таких характеристик як «ресурс» та «резерв». Структура ІІП підприємства формується наступними складовими: рин-

кова складова, інтелектуальна складова, кадрова складова, технологічна складова, інформаційна складова, інтерфейсна складова, науково-дослідна складова, фінансова складова, організаційно-управлінська складова [1, с. 102-103; 5, с. 73]. При цьому інтелектуальні ресурси виступають як засоби виробництва. В системі оцінки інноваційного потенціалу інтелектуальні ресурси як і фізичні і фінансові активи трансформуються із вартісної оцінки в кількісну. Інтегральний критерій оцінки і розвитку інноваційного потенціалу повинен давати можливість оцінювати всі види інноваційних перетворень [7, с. 8].

При цьому ключовими індикаторами динаміки розвитку сфери засобів виробництва є її виробнича активність; експортна активність; інвестиційна активність, яку характеризують три показники: темп приросту капітальних інвестицій у промисловість, темп приросту прямих іноземних інвестицій у промисловість і частка промисловості у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій; капітальна активність; інноваційна активність, яку характеризують три ключові показники: частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств; частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової; частка витрат на інновації у загальному обсязі капітальних інвестицій; ефективність використання виробничих ресурсів; економічна ефективність [2, с. 1-18; 8, с. 348-354; 9, с. 144-145].

Представлені дані та численні інші дослідження дають певну уяву про складові ІІП, що достатньо для апробації авторської моделі його оцінки.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка інноваційно-інвестиційного потенціалу в сфері засобів виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективного управління ІІП в сфері засобів виробництва необхідно використовувати множину індикаторів, які відображають наявність відповідних ресурсів та ефективність їх використання. Для об'єднання цих індикаторів використовується інтегральний показник. Такий показник поєднує вплив на ІІП різноманітних факторів; він дає можливість виявити тенденції розвитку інвестиційно-інноваційних процесів, порівняти потенціали різних галузей, регіонів та країн, оцінити наслідки прийнятих управлінських рішень.

Вираження поточного стану ІІП інтегральною оцінкою дає можливість створення та використання економіко-математичних моделей, що відображають вплив певних факторів на ІІП та вплив цього потенціалу на основні показники діяльності, наприклад, галузі: прибуток, рівень рентабельності тощо. Основою цих моделей є рівняння регресії, що відображають взаємозв'язки різних показників. Інтегральна оцінка включається до цих рівнянь як результуючий або факторний показник.

На прикладі галузі машинобудування інтегральну оцінку ІІП пропонується визначати за таким алгоритмом.

1. Вибирається множина показників $V = \{v_i\}_{i=1}^n$, що відображають різні аспекти ІІП. Ця множина повинна включати показники інвестиційної та інноваційної активності. На їх основі створюється інтегральна оцінка.

2. Вибрані показники поділяють на 3 підмножини: стимулятори, дестимулятори та номінатори. Показник є стимулятором, якщо збільшення його значення веде до збільшення ІІП. Показник є дестимулятором, якщо збільшення його значення веде до зменшення ІІП. Показник є номінатором, якщо існує його оптимальне значення, відхилення від якого в будь-який бік веде до зменшення ІІП.

3. Вибираються значення показників v_i за певний період часу. Значення показника v_i в t -тий період часу позначається v_{it} .

4. Для кожного показника v_i визначається його максимальне v_i^{\max} та мінімальне v_i^{\min} значення. Для номінаторів визначається також оптимальне значення v_i^{opt} .

5. Для кожного показника v_i визначається відповідний нормалізований показник w_i . Значення цих показників в t -тий період часу визначаються за такими формулами

$$\text{для стимуляторів } w_{it} = \frac{v_{it} - v_i^{\min}}{v_i^{\max} - v_i^{\min}} \quad (1)$$

$$\text{для дестимуляторів } w_{it} = \frac{v_i^{\max} - v_{it}}{v_i^{\max} - v_i^{\min}} \quad (2)$$

для номінаторів

$$w_{it} = 1 - \frac{|v_{it} - v_i^{\text{opt}}|}{\max\{(v_i^{\max} - v_i^{\text{opt}}), (v_i^{\text{opt}} - v_i^{\min})\}} \quad (3)$$

Всі нормалізовані показники змінюються в інтервалі $[0; 1]$, причому значення 1 є найкращим, а значення 0 – найгіршим для ІІП, тобто всі ці показники можна вважати стимуляторами.

6. Визначаються вагові коефіцієнти α_i показників в інтегральній оцінці. Величини вагових коефіцієнтів або можна визначити експертним оцінюванням або на основі економіко-математичного моделювання. Використаємо модифікований метод головної компоненти, який відображає об'єктивно існуючі зв'язки між показниками, що включені до інтегральної оцінки. Для використання цього методу необхідно виконати такі дії.

Визначаємо коефіцієнти коваріації між нормалізованими показниками w_i та w_j , $i, j = 1, n$. Ці коефіцієнти відображають існуючі зв'язки між показниками та визначаються із рівності:

$$\text{cov}(w_i, w_j) = \frac{\sum_{t=1}^T (w_{it} - \bar{w}_i)(w_{jt} - \bar{w}_j)}{T - 1}, \quad (4)$$

де w_{it} , w_{jt} – значення показників w_i та w_j відповідно в період часу t ;

Таблиця 3

Максимальні та мінімальні значення показників

Показник	max	min	max-min
v ₁	35,4	-42,4	77,8
v ₂	25,6	-27,9	53,5
v ₃	3,02	1,8	1,22
v ₄	28,36	20,6	7,76
v ₅	16,8	3,9	12,9
v ₆	59,82	25,29	34,53

\bar{w}_i, \bar{w}_j – середні значення показників w_i та w_j відповідно за весь період дослідження;

T – тривалість дослідження (кількість періодів).

Складаємо коваріаційну матрицю K, елементами якої є коефіцієнти коваріації.

Визначаємо власні значення матриці K. Для цього складаємо матрицю K-λE, де E – одинична матриця і прирівнюємо до 0 її визначник $\det(K-\lambda E)=0$. Розв'язки цього рівняння визначають власні значення матриці K.

Вибираємо найбільше власне значення λ_{\max} матриці K.

Визначаємо власний вектор L, що відповідає власному значенню λ_{\max} . Компоненти l_i цього вектора є розв'язками рівняння $KL=\lambda L$.

Вагові коефіцієнти α_i визначаємо із рівності $\alpha_i = l_i^2$.

7. Визначаємо інтегральну оцінку W ІІП. Значення W_t цієї оцінки для t-ого періоду визначається із рівності

$$W_t = \sum_{i=1}^n \alpha_i w_{it} \quad (5)$$

Використаємо наведений алгоритм для оцінювання ІІП галузі машинобудування.

1. Для дослідження вибираємо показники, наведені в таблиці 1.

2. Всі вибрані показники є стимуляторами.

3. Для дослідження вибираємо значення даних показників за період із 2008 до 2017 року (табл. 2).

4. Визначаємо максимальні та мінімальні значення показників (табл. 3).

5. Визначаємо нормалізовані значення показників. Оскільки всі показники є стимуляторами, то застосовуємо рівність:

$$w_{it} = \frac{v_{it} - v_i^{\min}}{v_i^{\max} - v_i^{\min}} \quad (6)$$

6. Визначаємо коваріаційну матрицю K показників w_i . (табл. 5).

Максимальному власному значенню цієї матриці відповідає власний вектор:

$$L = \begin{pmatrix} -0,3886 \\ -0,0589 \\ 0,2757 \\ -0,551 \\ 0,4739 \\ 0,4912 \end{pmatrix} \quad (7)$$

Таким чином вагові коефіцієнти λ_i показників w_i в інтегральній оцінці мають вигляд

$$\alpha_1 = 0,151, \alpha_2 = 0,00347, \alpha_3 = 0,076, \alpha_4 = 0,3036, \alpha_5 = 0,22458, \alpha_6 = 0,24128$$

Таблиця 1

Показники для оцінювання ІІП галузі машинобудування України

Позначення	Показник
v ₁	темپ приросту капітальних інвестицій у машинобудування, %
v ₂	темп приросту прямих іноземних інвестицій у машинобудування, %
v ₃	частка машинобудування у загальному обсязі прямих іноземних інвестицій, %
v ₄	частка підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості машинобудівних підприємств, %
v ₅	частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі реалізованої продукції машинобудівних підприємств, %
v ₆	частка витрат на інновації у загальному обсязі капітальних інвестицій машинобудівних підприємств, %

Таблиця 2

Показники інвестиційно-інноваційної активності галузі машинобудування України за 2008-2017 рр.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
v ₁	5,1	-42,4	19,2	35,4	20,4	-4,7	-17	14,7	21,7	34,9
v ₂	0,3	-4,7	-8,3	7,3	-7,8	25,6	-27,9	-7,1	6	4,35
v ₃	3,02	2,63	2,07	2,09	1,8	2,17	2,07	2,16	2,2	2,17
v ₄	21,19	21,09	22,17	24,46	24,65	22,46	20,6	27,89	28,36	23,6
v ₅	16,8	13	10,5	8,2	10	9,8	9,2	5,7	4,5	3,9
v ₆	48,48	56,29	59,82	47,47	44,44	54,44	41,41	25,29	29,96	31,82

Таблиця 4

Нормалізовані показники інвестиційно-інноваційної активності галузі машинобудування України

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
w_1	0,611	0,000	0,792	1,000	0,807	0,485	0,326	0,734	0,824	0,994
w_2	0,527	0,434	0,366	0,658	0,376	1,000	0,000	0,389	0,634	0,603
w_3	1,000	0,680	0,221	0,238	0,000	0,303	0,221	0,295	0,328	0,303
w_4	0,076	0,063	0,202	0,497	0,522	0,240	0,000	0,939	1,000	0,387
w_5	1,000	0,705	0,512	0,333	0,473	0,457	0,411	0,140	0,047	0,000
w_6	0,672	0,898	1,000	0,642	0,555	0,844	0,467	0,000	0,135	0,189

Таблиця 5

0,08782	0,01872	-0,03287	0,05584	-0,04526	-0,03973
0,01872	0,06042	0,00781	0,01788	-0,00745	0,00913
-0,03287	0,00781	0,07069	-0,03327	0,04945	0,01781
0,05584	0,01788	-0,03327	0,11182	-0,06771	-0,07913
-0,04526	-0,00745	0,04945	-0,06771	0,08311	0,06745
-0,03973	0,00913	0,01781	-0,07913	0,06745	0,10440

Таблиця 6

Значення інтегральних оцінок ІІП галузі машинобудування України

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Оцінки	0,580	0,447	0,555	0,552	0,522	0,479	0,271	0,451	0,498	0,338

7. Визначаємо інтегральні оцінки ІІП за формулою:

$$W_t = \sum_{i=1}^n \alpha_i w_{it} \quad (8)$$

Трьома основними передумовами низької інвестиційної активності промислових підприємств є низький рівень попиту на промислову продукцію, дефіцит інвестиційних ресурсів (капітальних інвестицій), високий ступінь ризику інвестиційної діяльності. Трьома основними передумовами низької інноваційної активності промислових підприємств є неефективність інноваційного менеджменту, відсутність компетентного і кваліфікованого персоналу, дефіцит матеріально-технічних ресурсів, які необхідні для організації реалізації інноваційних програм розвитку, часткове фінансове забезпечення програм [3, с. 5].

Визначимо прогноз інтегральної оцінки ІІП галузі машинобудування, наприклад, на 2019 рік. Для цього складаємо рівняння множинної регресії $W = a_0 + a_1 X_1 + a_2 X_2$, де W – інтегральна оцінка ІІП галузі машинобудування, X_1 – змінна, значення якої є номери періодів часу, протягом яких проводилось дослідження (значення 1 відповідає 2008 року, значення 2 – 2009 року і т.д.), X_2 – змінна, що дорівнює 1 для 2014 року та 0 для всіх інших.

Для визначення коефіцієнтів цього рівняння регресії виконаємо такі дії.

1. Складаємо матрицю X , перший стовпець якої містить елементи, рівні 1, а два інші стовпці – значення змінних X_1 та X_2 .

1	1	0
1	2	0
1	3	0
1	4	0
1	5	0
1	6	0
1	7	1
1	8	0
1	9	0
1	10	0

2. Визначаємо транспоновану матрицю X^T

1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0

3. Перемножимо транспоновану матрицю X^T на матрицю X , одержимо матрицю $X^T X$.

10	55	1
55	385	7
1	7	1

4. Визначаємо обернену матрицю $(X^T X)^{-1}$ до добутку $X^T X$.

0,466667	-0,06667	0
-0,06667	0,0125	-0,02083
0	-0,02083	1,145833

5. Множимо одержану матрицю на транспоновану матрицю X^T і визначаємо матрицю $(X^T X)^{-1} X^T$ (табл. 7).

6. Помноживши дану матрицю на вектор, що містить значення величини W , визначаємо матрицю $A=(X^T X)^{-1} X^T W$. Елементи цієї матриці являють собою коефіцієнти рівняння регресії $W=a_0+a_1X_1+a_2X_2$.

$$A = \begin{bmatrix} 0,576888 \\ -0,01603 \\ -0,19367 \end{bmatrix}$$

Отже рівняння регресії має вигляд:

$$W = 0,576888 - 0,01603X_1 - 0,19367X_2 \quad (9)$$

Щоб застосовувати це рівняння для прогнозування майбутнього стану ІІП необхідно перевірити його адекватність та значимість його коефіцієнтів. Для перевірки адекватності одержаної моделі початковим даним обчислюємо теоретичні значення W_{tp} змінної W , що визначаються із рівняння регресії підстановкою в нього значення факторів X_{ij} , та визначаємо квадрати різниць між фактичним і одержаним теоретичним значенням оцінки W .

Потім визначаємо коефіцієнт детермінації R^2 . Щоб визначити цей коефіцієнт потрібно знайти середнє значення \bar{W} величини W , визначити квадрати відхилень початкових значень W_t від цього середнього та визначити суму квадратів цих відхилень (табл. 8).

Коефіцієнт детермінації R^2 визначається за формулою:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_t (W_t - W_{tp})^2}{\sum_t (W_t - \bar{W})^2} \quad (10)$$

В чисельнику знаходиться сума квадратів різниць між реальними та теоретичними значеннями W , а в знаменнику – сума квадратів відхилень реальних значень W від середнього значення.

$$\text{Маємо } R^2 = 1 - \frac{0,023182}{0,087441332} = 0,73488.$$

Перевіримо адекватність одержаної моделі за критерієм Фішера. Реальне значення критерію Фішера визначаємо за формулою:

$$F = \frac{R^2}{1 - R^2} * \frac{n - m - 1}{m} \quad (11)$$

де n – кількість даних ($n=10$), m – кількість факторів ($m=2$).

$$\text{Маємо } F = \frac{0,73488}{1 - 0,73488} * \frac{7}{2} = 16,6316.$$

Табличне значення критерію Фішера визначаємо за допомогою таблиць або функції Excel. Для цього нам потрібно 3 параметри: імовірність помилки $\alpha = 0,05$ та ступені свободи $k_1=m=2$, $k_2=n-m-1=7$. Табличне значення $F(0,05; 2; 7) = 4,7$. Оскільки реальне значення критерію Фішера більше табличного, то модель адекватна реальним даним.

Після перевірки моделі на адекватність здійснюємо перевірку значимості коефіцієнтів регресії. Для цього визначаємо дисперсію адекватності:

$$S^2 = \frac{\sum_{t=1}^T (W_t - W_{tp})^2}{n - m - 1} = \frac{0,023182}{7} = 0,00331 \quad (12)$$

Потім обчислимо значення середніх квадратичних відхилень оцінок коефіцієнтів регресії за формулою

$$\sigma_j = \sqrt{z_{ij} S^2}, \quad (13)$$

Таблиця 7

0,400	0,333	0,267	0,200	0,133	0,067	0,000	-0,067	-0,133	-0,200
-0,054	-0,042	-0,029	-0,017	-0,004	0,008	0,000	0,033	0,046	0,058
-0,021	-0,042	-0,063	-0,083	-0,104	-0,125	1,000	-0,167	-0,188	-0,208

Таблиця 8

Розрахункові значення коефіцієнтів детермінації

X0	X1	X2	W	Wr	(W-Wr)	(W-Wr) ²	(W- \bar{W}) ²
1	1	0	0,57974	0,560862	0,01887868	0,000356	0,012180255
1	2	0	0,447424	0,544836	-0,09741123	0,009489	0,00048189
1	3	0	0,555263	0,528809	0,0264533	0,0007	0,007376451
1	4	0	0,552221	0,512783	0,03943816	0,001555	0,006863269
1	5	0	0,521657	0,496757	0,02490057	0,00062	0,002733302
1	6	0	0,478868	0,48073	-0,00186248	3,47E-06	9,00917E-05
1	7	1	0,271031	0,271031	0	0	0,039340735
1	8	0	0,451159	0,448678	0,00248112	6,16E-06	0,000331869
1	9	0	0,498216	0,432652	0,06556445	0,004299	0,000831733
1	10	0	0,338183	0,416625	-0,07844257	0,006153	0,017211736
Всього						0,023182	0,087441332

де z_{ii} – діагональні елементи матриці $(X^T X)^{-1}$.

Далі визначаємо t-статистики параметрів за формулами:

$$t_{ii} = \frac{|a_j|}{\sigma_j} \quad (14)$$

Одержані значення порівнюємо із табличним значенням критерію Стюдента, що визначається за допомогою таблиць або функції Excel. Для цього нам потрібно 2 параметри: імовірність помилки $\alpha = 0,05$ та ступінь свободи $k = n - m - 1 = 7$. Ті параметри для яких t-статистики перевищують табличне значення критерію Стюдента є значимими.

j	Змінна	a_j	σ_j	t_j
1	X_1	- 0,01603	0,006434	2,490865
2	X_2	- 0,19367	0,061601	3,143987

Табличне значення критерію Стюдента $t(0,05;7)=2,364624$. Отже коефіцієнти рівняння регресії є значимими.

Для одержання прогнозів на 2018 та 2019 рік підставимо в рівняння регресії значення $X_1=11$ та $X_1=12$ відповідно, приймаємо $X_2=0$. Одержимо прогноз інтегральної оцінки ІІП на 2018 рік $W=0,4006$, а на 2019 рік $W= 0,3846$.

Визначимо, які показники інвестиційної та інноваційної активності мають істотний вплив на інтегральну оцінку ІІП. Оцінимо вплив таких показників

G_1 – кількість машинобудівних підприємств, од.

G_2 – кількість машинобудівних підприємств, що впроваджували інновації, од.

G_3 – обсяг реалізованої продукції підприємствами машинобудування, млн.грн.

G_4 – обсяг реалізованої інноваційної продукції підприємствами машинобудування, млн.грн.

G_5 – капітальні інвестиції підприємств машинобудування, млн.грн.

G_6 – витрати на інновації підприємств машинобудування, млн.грн.

G_7 – капітальні інвестиції у машинобудування, млн. грн.

G_8 – іноземні інвестиції у машинобудування, млн. дол. США

G_9 – іноземні інвестиції, млн. дол. США.

Для цих показників G_j визначимо коефіцієнти кореляції r_j із інтегральною оцінкою W ІІП. Для перевірки значимості коефіцієнтів r_j визна-

чаємо для них значення $t_j = \sqrt{\frac{r_j^2}{1-r_j^2}}(T-2)$, де

$T=10$ – кількість років, дані за які використані для дослідження. Одержані значення t_j порівнюємо із табличним значенням критерію Стюдента $t(0,1;8) = 1,859548$, що відповідає довірчій імовірності 90% та кількості степенів свободи $T-2=8$.

Показник	r_j	t_j
G_1	0,18551	0,53396
G_2	0,30674	0,91155
G_3	0,18988	0,54700
G_4	0,55165	1,87071
G_5	-0,27995	0,82480
G_6	0,15281	0,43736
G_7	-0,27995	0,82480
G_8	0,45619	1,44997
G_9	0,22491	0,65287

Таким чином нерівність $t_j > 1,859548$ виконується тільки для показника G_4 – обсяг реалізованої інноваційної продукції підприємствами машинобудування. Цей показник має істотний вплив на ІІП. Запишемо залежність інтегральної оцінки W ІІП від обсягу $G=G_4$ реалізованої інноваційної продукції підприємствами машинобудування в вигляді рівняння регресії $W = k_1 G + k_0$.

Коефіцієнти k_1 та k_0 визначаємо із системи рівнянь:

$$\begin{cases} k_1 \sum_t G^2(t) + k_0 \sum_t G(t) = \sum_t G(t)W(t) & (t = \overline{1, T}); \\ k_1 \sum_t G(t) + k_0 T = \sum_t W(t) & (t = \overline{1, T}); \end{cases} \quad (15)$$

де $G(t)$ та $W(t)$ значення показників G та W в t -тий рік.

Підставимо значення $G(t)$ та $W(t)$

$$\begin{cases} 1213585168,730k_1 + 104594,900 k_0 = 50878,166 \\ 104594,900k_1 + 10k_0 = 4,694 \end{cases}$$

Розв'язавши систему, одержимо $k_1=0,00015$, $k_0=0,31334$.

Рівняння регресії має вигляд $W = 0,00015G + 0,31334$.

Щоб перевірити адекватність рівняння визначаємо коефіцієнт детермінації $R^2=0,30432$ та фактичне значення критерію Фішера $F=3,49955$. Це значення перевищує табличне значення 3,45792, отже рівняння є адекватним. Визначимо коефіцієнт еластичності

$$k_{el} = \frac{k_1 G(10)}{k_1 G(10) + k_0} = \frac{0,00015 * 5714,30}{0,00015 * 5714,30 + 0,31334} = 0,213865 \quad (16)$$

Таким чином при збільшенні обсягів реалізованої інноваційної продукції підприємствами машинобудування на 1% інтегральна оцінка ІІП збільшиться на 0,214%.

Визначимо вплив ІІП на прибуток та рентабельність машинобудівних підприємств. Позначимо прибуток машинобудівних підприємств через P , а рентабельність через Q . Коефіцієнт кореляції між

Таблиця 9

Залежність рівня ІІП, прибутку та рівня рентабельності галузі машинобудування України

Показник	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації R ²	Фактичне значення критерію Фішера	Табличне значення критерію Фішера	Висновок
Прибуток	P=69792,28W-31194,44	0,3978	5,28496	3,4579	Адекватне
Рівень рентабельності	Q= 28,68073W -10,00205	0,357	4,44355	3,4579	Адекватне

прибутком P та інтегральною оцінкою ІІП W дорівнює 0,6307. Відповідне значення критерію Стюдента дорівнює 2,2989, що перевищує табличне значення 1,859548. Отже між прибутком та інтегральною оцінкою ІІП є істотний зв'язок. Коефіцієнт кореляції між рентабельністю Q та інтегральною оцінкою ІІП W дорівнює 0,59758. Відповідне значення критерію Стюдента дорівнює 2,107973, що перевищує табличне значення 1,859548. Отже між рентабельністю та інтегральною оцінкою ІІП є істотний зв'язок.

Визначимо рівняння регресії $P=\gamma_1W+\gamma_0$, що відображає вплив ІІП на прибуток машинобудівних підприємств, та $Q=\eta_1W+\eta_0$, що відображає вплив ІІП на рентабельність машинобудівних підприємств. Визначення коефіцієнтів рівнянь та перевірка адекватності відбувається аналогічно рівнянню $W = k_1G + k_0$ (табл. 9).

Таким чином, щоб підприємства були рентабельними необхідно, щоб $28,68073W-10,00205>0$. Мінімальний рівень оцінки ІІП повинен бути не меншим від 0,3487.

Визначимо коефіцієнти еластичності прибутку та рентабельності щодо інтегральної оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу.

$$k_{el}(P) = \frac{\gamma_1 W_{10}}{|\gamma_1 W_{10} + \gamma_0|} = \frac{69792,28 * 0,3382}{|69792,28 * 0,3382 - 31194,44|} = 3,11$$

$$k_{el}(Q) = \frac{\eta_1 W_{10}}{|\eta_1 W_{10} + \eta_0|} = \frac{28,68073 * 0,3382}{|28,68073 * 0,3382 - 10,00205|} = 32,04$$

Отже, збільшення інтегральної оцінки інвестиційно-інноваційного потенціалу на 1% приводить до зростання прибутку на 3,11%, а темп приросту рентабельності при цьому складе 32,04%.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином результати експериментальної апробації запропонованого застосування методу модифікованої головної компоненти довели його аналітичну ефективність при оцінці рівня ІІП в сфері засобів виробництва, зокрема в галузі машинобудування. Продемонстровано алгоритм застосування методу, дано прогнозну оцінку зміни потенціалу та його впливу на ефективність галузі машинобудування сфери засобів виробництва.

На поточний момент рівень потенціалу замалий для позитивного впливу на ефективність

сфери, що потребує його накопичення для результативної віддачі. Предмет подальших досліджень вбачаємо у дослідженні впливу кадрової складової на рівень ІІП.

БІБЛОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гудзь О. Є. Ідентифікація та управління інноваційно-інвестиційним потенціалом підприємства. Науковий вісник Мукачівського державного університету, Серія Економіка. 2015. Випуск 2(4). Частина 1. С. 101-106.
2. Іщук С. О., Созанський Л. Й., Процевят О. С. Розвиток промислового сектора економіки регіонів України: тенденції та ефективність: аналітична записка / ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України». Львів, 2018. 22 с. URL: <http://ird.gov.ua/irdp/e20180601.pdf>
3. Кудря Я. В. Економічне стимулювання інноваційно-інвестиційної активності промислових підприємств Львівської області: аналітична оцінка і рекомендації. ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М. І. Долішнього НАН України». Львів, 2017. 22 с.
4. Литвин З. Б. Необхідність аналізу інвестиційно-інноваційної діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання. Економічний аналіз. 2016. Том 25. № 2. С. 99-107.
5. Носирев О. О. Управління розвитком інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств машинобудування. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. 2017. Випуск 27. Частина 1. С. 72-75.
6. Погоріла І. І., Ковальчук Н. О. Характеристика інноваційно-інвестиційного потенціалу промислових підприємств Чернівецької області. Ефективна економіка. № 4, 2013. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_4_69.
7. Федулова І. В. Управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств хлібопекарної промисловості. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук за фахом 08.00.04 – економіка і управління підприємствами (харчова промисловість). Національний університет харчових технологій, Київ, 2009. 30 с.
8. Чубай В. М. Суть і види інноваційних стратегій машинобудівних підприємств. Бюлетень Міжнародного Нобелівського форуму. 2010. № 1 (3). Том 2. С. 347-356.
9. Чучіна І. М., Мовчан І. В. Інноваційний потенціал сучасних машинобудівних підприємств та його вплив на інвестиційну привабливість. Економіка і регіон. 2011. № 3 (30). С. 143-146.

ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЕНДОГЕННИЙ ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ РЕГІОНІВ

HUMAN POTENTIAL AS AN ENDOGENIC FACTOR OF SUPPORTING THE ECONOMIC GROWTH OF THE REGIONS

У статті обґрунтовано значення людського потенціалу як ендогенного чинника забезпечення економічного зростання регіонів. Визначено, що людський капітал регіону – це сукупність локалізованих на певній території людських ресурсів, які мають у своєму розпорядженні певні інтелектуальні, освітні, наукові, професійні знання, досвід та компетентності, підприємницькі здібності, забезпечують сталий розвиток регіонального ландшафту та сприяють розширеному відтворенню регіональних господарських систем. Встановлено, що людський потенціал регіону залежить від державної соціально-економічної політики в цілому.

Ключові слова: людський капітал, людський потенціал, регіон, соціально-економічна система регіону, державна соціально-економічна політика, людський потенціал регіону.

В статье обосновано значение человеческого потенциала как эндогенного фактора обеспечения экономического роста регионов. Определено, что человеческий капитал региона – это совокупность локализованных на определенной территории человеческих ресурсов, которые имеют в своем распоряжении определенные интеллектуальные, образовательные, научные, профессиональные знания, опыт и компетентности, предпринимательские способности,

обеспечивают устойчивое развитие регионального ландшафта и способствуют расширенному воспроизводству региональных хозяйственных систем. Установлено, что человеческий потенциал региона зависит от государственной социально-экономической политики в целом.

Ключевые слова: человеческий капитал, человеческий потенциал, регион, социально-экономическая система региона, государственная социально-экономическая политика, человеческий потенциал региона.

The article substantiates the importance of human potential as an endogenous factor in ensuring the economic growth of regions. It is determined that the human capital of the region is a collection of locally located human resources in a certain territory, which have certain intellectual, educational, scientific, professional knowledge, experience and competences, entrepreneurial abilities and provide sustainable development of the regional landscape and contribute to the expansion of regional systems.. It is established that the human potential of the region depends on the state socio-economic policy as a whole.

Key words: human capital, human potential, region, socio-economic system of the region, state socio-economic policy, human potential of the region.

УДК 330.34:332.142

Ханін С.Г.

здобувач кафедри менеджменту та публічного адміністрування ПВНЗ «Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Юрія Бугая»

Постановка проблеми. Проблема забезпечення економічної безпеки країни, що сприяє досягненню стійкого збалансованого економічного зростання, впродовж тривалого часу є та залишається вельми актуальною. Здатність та забезпечення економічної безпеки на рівні держави та її регіонів визначає рівень їх конкурентоспроможності та динаміку позитивних соціально-економічних зрушень. Стабільність та ефективність життєдіяльності регіонів та суспільства в цілому залежить від рівня соціально-економічної безпеки. Соціально-економічна безпека регіонів формується під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, що обумовлюють сталий розвиток регіонів, позитивну динаміку економічного зростання, стійкість регіональної господарської системи до впливу різного роду викликів, конкурентоспроможність економіки регіону, здатність задовольняти матеріальні й духовні потреби населення регіонів.

Досягнення соціально-економічної безпеки регіонів багато у чому залежить від стану людського потенціалу регіону. Але, важливими аспектами виступають регіональні відмінності, що обумовлені нерівномірністю соціального та економічного розвитку регіонів, особливостями розміщення та розвитку продуктивних сил, якістю людського потенціалу, інвестиційним кліматом в

регіонах тощо. При цьому, забезпечення інтересів та безпеки країни можливе за умов безпеки її регіонів при цілеспрямованому формуванні цілей та завдань соціально-економічного розвитку регіонів та протидії загрозам та ризикам.

Це та інше зумовлює актуальність дослідження людського потенціалу регіонів як критерію забезпечення соціально-економічної безпеки регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засновниками теорії людського капіталу вважаються такі вчені, як: Г. Беккер, Д. Белл, Х. Боуен, Л. Едвісон, Дж. Кларк, М. Кастельс, Дж. Коулмен, М. Мелоун, А. Пігу, І. Росс, А. Сміт, Т. Стюарт, О. Тоффлер, Т. Шульц та ін.

Поглиблення концепцій людського капіталу та людського розвитку регіонів знайшло відображення в працях багатьох вітчизняних науковців, таких як: В. Близнюк, Д. Богиня, О. Бородіна, М. Бутко, С. Вересюк, С. Вовканич, А. Гайдуцький, О. Грішнова, М. Долішній, Г. Задорожній, А. Колот, Е. Лібанова, О. Макарова, М. Семікіна, Л. Семів, О. Стефанишин, С. Тульчинська та ін.

Віддаючи належне науковому доробку вітчизняних науковців, щодо досліджень людського капіталу необхідно зазначити, що більшість напрацьованих містять теоретичні питання щодо сутності та значення людського капіталу, але, при цьому,

аспекти взаємозв'язку людського капіталу та соціально-економічної безпеки регіонів розглянуто недостатньо та вони потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування значення людського потенціалу як ендогенного чинника забезпечення економічного зростання регіонів.

Для досягнення мети у дослідженні було вирішено такі завдання:

- визначено тлумачення сутності поняття «людський капітал»;
- обґрунтовано тлумачення економічної категорії «людський потенціал регіону»;
- визначено заходи, що повинна передбачати державна соціально-економічна політика;
- з'ясовано напрями докладання зусиль регіонів щодо підтримки людського капіталу;
- обґрунтовано напрями докладання зусиль регіонами для формування людського потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Адам Сміт зазначав, що «вирішальна роль у виробництві багатства належить живим продуктивним силам працівника, його навичкам і здібностям, а збільшення продуктивності корисної праці залежить, перш за все, від підвищення спритності та вміння працівника, а потім вже від поліпшення машин та інструментів, за допомогою яких він виконує роботу» [2, с. 176].

Г. Беккер та Т. Шульц – науковці, що заснували теорію людського капіталу, зазначали, що людський капітал: «це капітал, який формується шляхом інвестицій в людину (витрат на освіту, підготовку на виробництві, охорону здоров'я та інші складові, що примножують параметри людського фактору)» [7], а також зазначали, що це «сукупність знань, здібностей та кваліфікації, що забезпечують провідну функцію засобів виробництва та предметів тривалого користування» [7].

Інші західні науковці, що стояли у витоків теорії людського капіталу, також визначали його сутність, так, наприклад, Х. Боуен стверджував, що людський капітал «складається з набутих знань, навичок, мотивацій та енергії, якими наділені людські істоти і які можуть бути використані протягом певного періоду часу для виробництва товарів та послуг» [6].

О. Тоффлер зазначав, що людський капітал – це «символічний капітал, який, на відміну від традиційних форм капіталу, є невичерпним і одночасно доступним необмеженій кількості користувачів без будь-яких обмежень» [3].

Щодо людського капіталу регіону, то ми вважаємо, що це сукупність локалізованих на певній території людських ресурсів, які мають у своєму розпорядженні певні інтелектуальні, освітні, наукові, професійні знання, досвід та компетентності, підприємницькі здібності, забезпечують сталий

розвиток регіонального ландшафту та сприяють розширеному відтворенню регіональних господарських систем.

Людський потенціал регіону залежить від державної соціально-економічної політики в цілому, як спрямована на збереження людського капіталу та створення умов щодо розвитку людського потенціалу країни та регіонів. Державна соціально-економічна політика повинна передбачати заходи щодо [1, с. 68; 4, с. 155; 5, с. 86]:

- справедливого розподілу ресурсів, спрямованого на розвиток людського потенціалу та прискорення економічного розвитку;
- спрямування інвестицій на забезпечення отримання найбільшого соціально-економічного ефекту від використання людських ресурсів через заохочення суб'єктів господарювання до соціального стимулювання;
- надання пріоритетного значення інноваційності економічного розвитку на основі використання наявних інтелектуальних ресурсів;
- створення нових робочих місць та забезпечення відповідних умов тй оплати праці;
- підвищення та зміни фінансування сфер охорони здоров'я та освіти відповідно до стандартів розвинених країн з високим рівнем розвитку людського капіталу;
- встановлення гідних державних стандартів та гарантій соціального страхування;
- впровадження системи заходів щодо скорочення відтоку та міграції висококваліфікованої робочої сили;
- модернізації освітньої системи у напрями забезпечення підготовки висококваліфікованих кадрів спеціальностей, що мають попит на ринку;
- забезпечення щільності взаємозв'язку освітньої, наукової та виробничої сфери для забезпечення інноваційного розвитку економіки;
- інституціонального забезпечення передачі та делегування частини повноважень від центральної до регіональної й місцевої влади, що спроможна більш якісно задовольняти потреби населення на місцях;
- забезпечення фінансовими ресурсами місцевих та регіональних органів влади для вирішення нагальних та актуальних питань, пов'язаних із розвитком людського потенціалу.

Носієм людського капіталу виступає населення регіону. Населення регіону має свою етнічну культуру, забезпеченість матеріальними та духовними благами, якість життя, рівень доходів та зайнятість. Населення регіону також є безпосереднім джерелом кадрового потенціалу регіону, а також контентом споживачів товарів та послуг в регіоні, що виступає драйвером підприємницької діяльності.

Людський капітал включає в себе компетентності щодо здійснення підприємницької діяль-

ності. При цьому, в різних регіонах можуть бути різні можливості щодо отримання підприємницької вигоди, а також різні інвестиційні можливості, що у сукупності впливають на формування різних можливостей отримання винагороди за підприємницьку діяльність.

Принагідно хочемо зазначити, що поняття «капітал» та «потенціал» несуть в собі різну сутність, оскільки не завжди потенціал стає капіталом. Відносно людського капіталу регіони повинні у межах соціально-економічної політики спрямовувати зусилля на:

- підвищення тривалості життя населення регіонів, зменшення смертності, у тому числі у працездатному віці;

- зниження рівня соціально-обумовлених захворювань, що сприяє зниженню втрат робочого часу, обумовлених тимчасовою непрацездатністю;

- забезпечення фінансування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності регіонального рівня, виконання інноваційних проектів, продукування інтелектуальної власності;

- стимулювання комерціалізації наукових досліджень, встановлення міжнародних академічних зв'язків, підвищення рівня інноваційного менеджменту;

- підтримку обміну досвідом, стажування та підвищення кваліфікації спеціалістів регіону різного рівня;

- розвиток системи підготовки та перепідготовки кадрів відповідно до міжнародних стандартів;

- розвиток специфічних професій та рідких кваліфікацій відповідно до потреб ринку праці регіону.

Для регіонів України пріоритетними напрямками формування людського потенціалу повинно бути:

- спрямування освітньої та професійної діяльності відповідно до специфічних потреб регіону із забезпеченням індивідуалізації загальної середньої освіти;

- розробка програм щодо заохочення працевлаштування молодих спеціалістів у сільській місцевості;

- створення висококонкурентного середовища серед працюючого населення для стимулювання працівників до саморозвитку, підвищення кваліфікації та отримання нових знань та компетентностей;

- розробка заходів та стратегічних програм для стимулювання розвитку малого бізнесу;

- залучення державно-приватного партнерства у систему фінансування підготовки кадрів, необхідних на ринку праці в регіоні;

- розроблення заходів щодо розширення можливостей працевлаштування з метою зменшення трудової міграції за кордон;

- налагодження щільної взаємодії між закладами вищої освіти, підприємницьким сектором, бізнес-середовищем та науковими установами для підвищення якості підготовки фахівців відповідно до сучасних вимог регіонального ринку праці.

Висновки з проведеного дослідження. Людський капітал характеризується сукупністю знань, здібностей, умінь, що формуються впродовж всього життя людини. Людський капітал виступає найважливішою складовою національного багатства країни та соціально-економічного потенціалу кожного регіону. Він безпосередньо впливає на економічне відтворення, розвиток підприємництва, а також якісні зміни у регіональних господарських системах.

Подальших досліджень вимагають визначення особливостей впливу людського капіталу на забезпечення модернізації економіки регіонів з урахування регіональних особливостей та ресурсних можливостей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко М. П. Інтелектуальний капітал як чинник модернізації регіонального економічного простору [Текст] : монографія / М. П. Бутко, О. В. Попело. Ніжин: Аспект-Поліграф. – 2014. – 372 с.

2. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит: передов с англ. – М.: Эксмо, 2007. – 960 с.

3. Тоффле Э. Третья волна / Э. Тоффле. – 1980. – М.: АСТ, 2010. – 784 с.

4. Тульчинська С. О. Інтелектуально-інноваційна модернізація економіки України: теоретико-методологічні аспекти [Текст] : монографія / С.О. Тульчинська. – К. : НТУУ «КПІ». – 2009. – 488 с.

5. Тульчинська С. О. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України [Текст] : монографія / С.О. Тульчинська. – Херсон : Ви-во «ПП Вишемирський В.С.». – 2014. – 210 с.

6. Хромов М. І. Сутність та особливості людського капіталу в системі соціально-економічних категорій / М. І. Хромов // Економіка і право. – 2009. – № 3. – С. 140-145.

7. Becker G. Human capital: theoretical and empirical analysis / G. Becker // Columbia University Press, New York. – 1964.

МЕТОДИЧНА БАЗА ОЦІНЮВАННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

METHODOLOGICAL BASIS OF EVALUATION OF FINANCIAL MARKET FUNCTIONING IN CONDITIONS OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

Стаття присвячена дослідженню актуальної проблеми визначення методичної бази оцінювання функціонування фінансового ринку в умовах розвитку національної економіки. Обґрунтована необхідність визначитися, які показники служимуть вихідними даними для оцінювання умов підвищеної мінливості середовища функціонування як фінансового ринку, зокрема, так і національної економіки, в цілому. Встановлено перелік вихідних показників оцінювання функціонування фінансового ринку та його сегментів в умовах розвитку національної економіки. Доведено, що реакція на зміни зовнішнього середовища може виражатися як співвідношення між індексом показника за параметром національної економіки до індексу показника, що відображає вплив зовнішніх чинників.

Ключові слова: фінансовий ринок, національна економіка, композитний підхід, оцінювання, зовнішнє середовище, індекс показника.

Статья посвящена исследованию актуальной проблемы определения методической базы оценки функционирования финансового рынка в условиях развития национальной экономики. Обоснована необходимость определиться, какие показатели будут служить исходными данными для оценки условий повышенной изменчивости среды функционирования как рынка, в частности, так и национальной экономики в целом.

Установлен перечень исходных показателей оценки функционирования финансового рынка и его сегментов в условиях развития национальной экономики. Доказано, что реакция на изменения внешней среды может выражаться как соотношение между индексом показателя по параметру национальной экономики к индексу показателя, отражающего влияние внешних факторов.

Ключевые слова: финансовый рынок, национальная экономика, композитный подход, оценка, внешняя среда, индекс показателя.

The article is devoted to the study of the current problem of determining the methodological basis for assessing the functioning of the financial market in the development of the national economy. There is a justified need to determine which indicators will serve as initial data for assessing the conditions of increased variability of the environment of the financial market, in particular, and the national economy as a whole. The list of initial indicators of assessment of functioning of the financial market and its segments in the conditions of development of national economy is established. It is proved that the reaction to changes in the external environment can be expressed as the ratio between the index of the indicator on the parameter of the national economy to the index of the indicator that reflects the influence of external factors.

Key words: financial market, national economy, composite approach, evaluation, external environment, index of indicator.

УДК 338.246

Баранова В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Постановка проблеми. Фундаментом національної економіки будь-якої країни є саме фінансовий ринок, який включає різні сегменти. Основу вітчизняної моделі фінансового ринку створено з національного і комерційного банків країни. В Україні розвиток фінансового ринку можливий за рахунок впровадження методичної бази оцінювання фінансового ринку в умовах розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження фінансових ринків та їх вплив на економічну стабільність національної економіки широко дискутується в наукових працях таких вітчизняних дослідників, як С. Козьменко, Г. Кравчук, С. Осадець, Л. Нечипорук, А. Пересада, В. Корнєєв, І. Школьник, В. Кремінь та інших [1-9].

У наукових літературних джерелах фінансовий ринок оцінюють з різних позицій. Методологічні основи щодо оцінювання знайшли відображення в роботах таких вітчизняних вчених як М. Александрова, В. Базилевич, Л. Баланюк, Є. Бондаренко, О. Барановський, В. Гончаренко, Л. Горбач, Ю. Коваленко, В. Міщенко, С. Науменкова, С. Онишко, О.С. Осадець, Н. Пойда-Носик,

Є. Поліщук, Б. Пшик, І. Рекуненко, В. Ходаківська та ін. [2; 10-11].

Постановка завдання. Мета статті сформулювати методичну базу оцінювання функціонування фінансового ринку в умовах розвитку національної економіки

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток національної економіки в сучасних умовах вимагає глибокого дослідження функціонування різних ринкових утворень, що здійснюють акумуляцію вільних фінансових ресурсів. У фінансовій сфері в ХХ-ХХІ ст. відбулися масштабні зміни, які призвели до зміни контурів фінансових систем багатьох країн світу. Світові тенденції до глобалізації проявляються і у трансформаційних процесах на фінансовому ринку України, що обумовлює зростання ролі якісної методичної бази для оцінювання його функціонування в умовах мінливості розвитку національної економіки.

На наш погляд, для оцінювання більш доцільно застосовувати відносні показники, адже в такому разі вони не потребують нормалізації (приведення показників до порівняного виду).

Перш ніж оцінювати функціонування фінансового ринку та його сегментів, варто визначитися, які показники слугуватимуть вихідними даними для такої оцінки.

На наш погляд, оцінка функціонування фінансового ринку та його окремих сегментів може базуватися на використанні наступних показників.

Ці показники було обрано тому, що вони відбивають масштаби операцій, що відбуваються на фінансовому ринку або окремому його сегменті. Звичайно є й інші показники (наприклад, доходність окремих фінансових інструментів, курси валют тощо). Однак, вони скоріше виступають факторами, які впливають на наведені вище показники, а не відбувають закономірності функціонування фінансового ринку або його сегментів.

Якщо говорити про реакцію на зміни зовнішнього середовища, то вона може виражатися як співвідношення між індексом показника за даним параметром до індексу показника, що відображає вплив зовнішніх чинників.

Загальний вигляд показника можна представити наступним чином:

$$Kr = \frac{I_i}{I} \quad (1)$$

де Kr – показник реакції фінансового ринку за певним параметром;

I_i та I – індекс показника за даним параметром функціонування фінансового ринку або його окремого сегменту та індекс показника зовнішнього середовища.

Щодо параметрів, що характеризують зовнішнє середовище, то, перш за все слід визначитися з тим, яким чином має здійснюватися його оцінювання. Зовнішнім середовищем прийнято вважати сукупність чинників, які знаходяться ззовні по відношенню до досліджуваного об'єкту, але впливають (прямо або опосередковано) на процес його функціонування.

Якщо розглядати фінансовий ринок як об'єкт дослідження, то його зовнішнім середовищем є національна економіка в цілому, при цьому результати функціонування фінансового ринку можуть впливати на забезпечення економічної безпеки а отже оцінивши функціонування національної економіки можна отримати узагальнене уявлення про те, яким є зовнішнє середовище та яким є його вплив на фінансовий ринок, і навпаки.

Щодо оцінки функціонування національної економіки, то її здійснення може ґрунтуватись на:

– статичному підході (передбачає визначення досягнутого рівня функціонування національної економіки);

– динамічному підході (передбачає визначення змін за параметрами функціонування національної економіки).

Отже, оцінювання за статичного підходу ґрунтується на ступеневому принципі, що передбачає використання, переважно, абсолютних показників, а об'єктом оцінювання виступає значення цих показників за певним параметром функціонування національної економіки.

Оцінювання за динамічного підходу ґрунтується на поведінковому принципі, що передбачає використання відносних показників, а об'єктом дослідження виступає зміна значень показників за параметрами функціонування національної економіки.

Якщо статичний підхід дає можливість оцінити досягнутий рівень функціонування національної економіки, то динамічний – дає змогу дати кількісно-якісну оцінку його змінам в динаміці.

Недоліки цих двох підходів є полярними, адже обидва вони є доволі обмеженими – статичний підхід не є показовим в умовах, коли необхідно оцінити динаміку функціонування, тоді як динамічний – не є показовим в умовах, коли необхідно оцінити рівень функціонування.

Отже, при виборі одного з наведених вище підходів необхідно визначити доцільність викорис-

Таблиця 1

Вихідні показники оцінки функціонування фінансового ринку та його сегментів в умовах розвитку національної економіки

Сегмент ринку	Вихідний показник
Грошовий ринок	Грошова маса, грошові агрегати M0, M1, M2, M3
Кредитний ринок	Кредити, надані резидентам та нерезидентам
Ринок цінних паперів	Обсяг цінних паперів (крім акцій) випущених резидентами, депозитними компаніями та нерезидентами, вартість акцій, розміщення ОВДП на первинному ринку, обсяг торгів на фондовому ринку
Страховий ринок	Обсяг сформованих страхових резервів, валові та чисті страхові премії, валові та чисті страхові виплати
Валютний ринок	Обсяг продажу іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку
Ринок інвестицій	Обсяг капітальних інвестицій, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну та з України
Ринок нерухомості	Внески до фондів фінансування будівництва
Фінансовий ринок в цілому	Обсяг випуску та валова додана вартість в фінансовій, страховій діяльності та операціях з нерухомістю

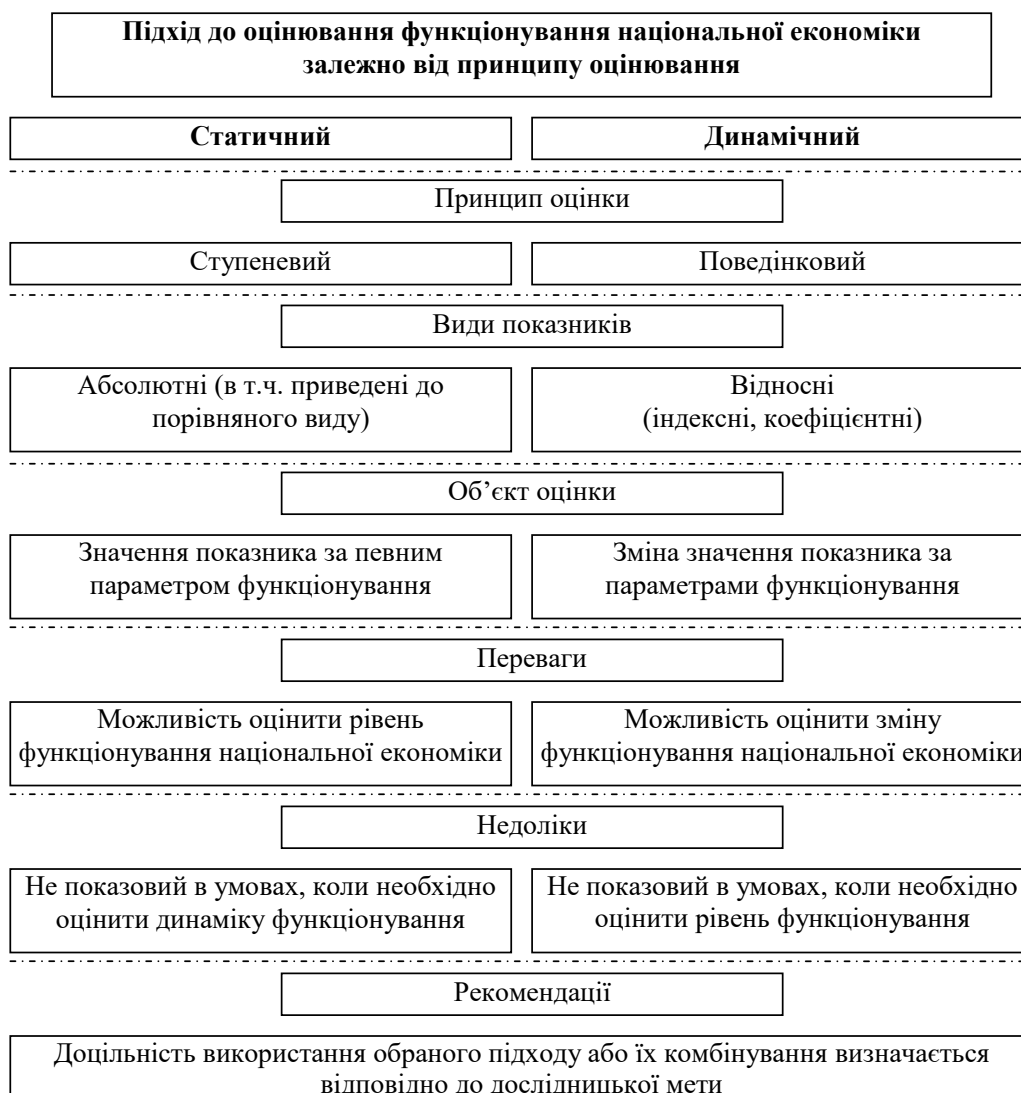


Рис. 1. Характеристика підходів до оцінювання функціонування національної економіки залежно від принципу оцінювання

тання кожного з них відповідно до поставленої дослідником мети, або ж за необхідності – здійснити їх комбінування.

В контексті нашого дослідження доцільніше обрати за основу динамічний підхід до оцінювання функціонування національної економіки. Адже, визначенню індексу показника зовнішнього середовища фінансового ринку (його окремого сегменту) більшою мірою відповідає оцінка динаміки функціонування національної економіки.

Слід відзначити, що підходи до оцінювання функціонування національної економіки можуть також бути поділені на дві великі групи:

– монолітичне оцінювання – передбачає здійснення оцінювання з використанням одного показника, який, на думку науковця, найбільш точно відбиває зміни, що відбуваються в національній економіці, та використання якого дає змогу отримати загальне уявлення про перебіг процесу функціонування національної економіки.

– композитне оцінювання – передбачає здійснення оцінювання з використанням низки показників, які характеризують різні аспекти (параметри) функціонування національної економіки, що дозволяє дати всебічну оцінку процесу функціонування.

Композитне оцінювання, в свою чергу можна розподілити на:

– комбінаційне – оцінювання, що ґрунтується на використанні різних комбінацій показників без їх наступного агрегування (зведення) в єдиний показник, що дозволяє дослідити окремі аспекти функціонування національної економіки;

– комплексне – оцінювання, яке передбачає окрім дослідження різних параметрів функціонування національної економіки з використанням низки показників, ще й здійснення їх агрегування – зведення в єдиний показник, що дає комплексну оцінку функціонуванню національної економіки (його змінам).



Рис. 2. Характеристика підходів до оцінювання функціонування національної економіки залежно від принципу побудови системи оціночних показників

Як бачимо з даних рисунку 2, всі підходи до оцінювання функціонування національної економіки мають свої переваги та недоліки.

Перш за все, варто порівняти між собою монолітичне та композитне оцінювання. Так, для монолітичного оцінювання вагомою перевагою є простота процедури. Водночас, його результати дають досить обмежені оцінки складному процесу функціонування, розкриваючи окремий його аспект, що на суб'єктивну думку дослідника найбільш заслуговує на увагу. Тобто, щодо даного підходу можна надати наступні рекомендації стосовно його використання: монолітичне оцінювання доцільно застосовувати в умовах обмеженого доступу до інформаційних ресурсів та / або браку часу, проте з обов'язковим застосуванням заходів щодо зменшення суб'єктивності відбору оціночного показника (зокрема, із застосуванням експертного методу з обов'язковою перевіркою узгодженості оцінок експертів).

Композитне оцінювання дозволяє врахувати різні аспекти функціонування національної економіки, проте передбачає необхідність здійснення обробки значних масивів даних, що за умови доступу до сучасної комп'ютерної техніки з певною умовністю але все ж таки може розглядатися як недолік (адже потребує від дослідника спеціальних знань та навичок по їх застосуванню на практиці). Цей підхід є більш об'єктивним, дозволяє поглянути на об'єкт оцінки під різними кутами зору. Отже, можна рекомендувати його до застосування

в тих випадках, коли дослідник має змогу отримати різнобічну інформацію про функціонування національної економіки, не має жорстких обмежень в часі та має змогу досить швидко обробляти великі числові масиви (користуючись в т.ч. стандартним або спеціально налаштованим пакетним програмним забезпеченням).

Отже, в умовах даного дослідження було обрано композитний підхід до оцінювання. Щодо його різновидів, то вони також мають свої переваги та недоліки. Комбінаційне оцінювання хоча й забезпечує багатоаспектність оцінок, проте відсутність єдиного показника ускладнює процес їх інтерпретації, адже оцінки за різними аспектами можуть суперечити один одному. В такому разі складно вибудувати узагальнене уявлення про те, яким є рівень чи зміна процесу функціонування національної економіки. Даний підхід доцільно застосовувати для детального вивчення сильних та слабких сторін національної економіки з позиції її функціонування, коли важливіше дати оцінку окремим його аспектам, а не отримати загальне уявлення про успішність протікання процесу в цілому.

Щодо комплексного оцінювання, то воно забезпечує комплексність оцінок, дозволяючи отримати загальне уявлення про протікання процесу функціонування національної економіки з врахуванням різних його аспектів. Водночас, процедура такої оцінки є найскладнішою, адже окрім вибору оціночних показників, збору даних та розрахунку

значень за показниками, оцінювання за умови застосування комплексного підходу має включати також вибір способу зведення (агрегування) показників, визначення (за потреби) їхньої вагомості та здійснення безпосередньо процедури розрахунку зведеного показника. Не дивлячись на складність процедури оцінки, яка може бути частково згладжена за рахунок застосування науково-обґрунтованих та емпірично-перевірених способів розрахунку зведених показників та визначення вагових коефіцієнтів, даний підхід вважаємо найбільш прийнятним до застосування в контексті нашого дослідження. Адже, його застосування є доцільним в тому випадку, коли перед дослідником стоїть мета дати загальну оцінку складному процесу функціонування національної економіки з врахуванням окремих властивих йому аспектів. При цьому, така оцінка може бути як самоціллю (коли дослідницька мета полягає виключно в здійсненні оцінки функціонування національної економіки), або ж одним з низки дослідницьких завдань (в нашому випадку – дослідження функціонування національної економіки лише етап оцінювання функціонування фінансового ринку чи його сегментів, що дозволяє дати загальну оцінку змінам, які відбулись в їх зовнішньому середовищі).

Після того, як на основі вивчення динаміки за параметрами функціонування національної економіки буде визначено індекс показника зовнішнього середовища та розраховано індекс реакції фінансового ринку (його окремого сегменту) на цю зміну, вважаємо за доцільне зазначити, яким рівнем стабільності ці реакції вирізняються.

Загальний вигляд показника є наступним:

$$Ks_i = 1 - K var_i \quad (2)$$

де Ks – показник стабільності реакції функціонування фінансового ринку за певним параметром;

$K var$ - коефіцієнт варіації індексу реакції (за умови, якщо коефіцієнт варіації перевищує одиницю, він приймається на рівні 1).

Щодо способу обчислення вказаних коефіцієнтів, то вони мають визначатися з використання способів (інструментів) індексного та кореляційно-регресійного аналізу.

Визначені за окремими параметрами оцінки показники мають зводитись в єдиний показник, для чого ми пропонуємо використовувати коефіцієнти вагомості, визначені на основі експертного аналізу.

Застосування даних показників передбачає дотримання певної методики, яка передбачає застосування відповідних методів збору, обробки даних, розрахунку показників, та, звичайно їх інтерпретації.

В загальноприйнятому розумінні інтерпретація – теоретико-пізнавальна категорія; метод

наукового пізнання, спрямований на розуміння внутрішнього змісту об'єкта, що інтерпретується, через вивчення його проявів.

Відповідно до теорії інтерпретації Е. Бетті, інтерпретація – це процес, в якому задіяні три сторони: суб'єктивність автора, суб'єктивність інтерпретатора і репрезентативна форма, яка виконує функцію посередника, через якого здійснюється їх повідомлення. Головна функція репрезентативної форми – трансляція укладеного в ній сенсу [6].

Залежно від репрезентативної форми, вважаємо за доцільне виокремити наступні види інтерпретації:

– візуалізаційна – інтерпретація ґрунтується на представленні досліджуваного об'єкта (показника) із застосування методів візуалізації, що дозволяє дати якісну оцінку цьому об'єкту (показнику) безпосередньо або в порівнянні з іншими об'єктами (показниками), його змінам з плином часу або під впливом певних визначальних факторів.

– калібрувальна – інтерпретація ґрунтується на побудові шкали даного досліджуваного показника, кожному діленню якої відповідає якісна його оцінка, що дозволяє отримавши результати оцінки без додаткових дій інтерпретувати значення даного показника.

На наш погляд, застосування різних видів інтерпретації дозволяє отримати найбільш повні уявлення про об'єкт дослідження, отже вважаємо за доцільне поєднувати і візуалізаційну, і калібрувальну інтерпретацію.

Калібрувальна інтерпретація показників ґрунтується на шкалюванні – побудові відповідних шкал показників. Нами пропонується використовувати в ході дослідження наступні шкали:

1. Для індексу реакції
 - до 0,94 – вповільнена реакція (низько адаптивний ринок);
 - від 0,95 до 1,05 – синхронізована реакція (помірно адаптивний ринок);
 - від 1,06 і вище – прискорена реакція (високо адаптивний ринок).
2. Для показника стабільності реакції функціонування ринку за певним параметром (чи в цілому):

- до 0,80 – висока стабільність реакції;
- від 0,81 до 0,90 – середня стабільність реакцій;
- від 0,91 до 1,00 – низька стабільність реакцій.

Визначення не лише індексу реакції, але й показника їх стабільності розширює діапазон даного дослідження, адже дає змогу врахувати не лише поточний стан (наскільки адаптованим є ринок до зміни середовища в даний момент), але й схильність до зрушень в той чи інший бік.

Візуалізаційна інтерпретація може ґрунтуватись на різних методах (табличному, графічному, картографічному). Кожен з методів має свої умови

Матриця оцінювання функціонування фінансового ринку (сегменту) «реакція – стабільність»

Реакція		Швидкість реакції / адаптивність		
		Вповільнена / низька	Синхронізована / помірна	Прискорена / висока
Стабільність реакції	Висока	Сектор постійного вповільнення	Сектор постійної синхронізації	Сектор постійного прискорення
	Посередня	Сектор посереднього вповільнення	Сектор посередньої синхронізації	Сектор посереднього прискорення
	Низька	Сектор тимчасового вповільнення	Сектор тимчасової синхронізації	Сектор тимчасового прискорення

Рекомендації та умовні позначення:

На поля матриці рекомендовано наносити позначки, інтерпретація яких наступна:

«↑» – реакція порівняно з базовим періодом покращилась;

«↓» – реакція порівняно з базовим періодом погіршилась;

«⇒» – реакція порівняно з базовим періодом не змінилась

Колір клітинок відповідає основним типам ситуації:

- темно сірий – абсолютна невідповідність реакцій змін середовища;
- сірий – відносна невідповідність/відповідність реакцій змін середовища;
- світло-сірий – посередня відповідність реакцій змін середовища;
- білий – абсолютна відповідність реакцій змін середовища

застосування. Так, картографічний метод розповсюджений для подання уявлень про даний об'єкт в просторі, графічний дозволяє відобразити окремі характеристики даного об'єкту у вигляді рисунку або схеми, табличний метод передбачає застосування таблиць. В економіці та управлінні досить розповсюдженим є поєднання табличного та графічного методів, шляхом побудови матриць оцінювання.

Пропонуємо до використання матрицю «реакція – стабільність», яка дозволить не лише визначити, наскільки адаптивним є фінансовий ринок на даний час, але й визначити, наскільки незмінними є притаманні йому реакції на вплив середовища функціонування в умовах розвитку національної економіки.

Таким чином, з допомогою матриці можна зрозуміти до якого сектору відноситься фінансовий ринок, яка швидкість його реакції на зміну середовища порівняно з базовим періодом, та яка ситуація склалася на ринку в цілому (з позиції забезпечення економічної безпеки).

Отже використовуючи розроблену методичну базу можна проводити саме оцінювання функціонування фінансового ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Теоретичний аналіз наукових публікацій з питань оцінювання функціонування національної економіки та фінансового ринку зокрема виявив сформованість наукових поглядів на її сутність та єдність методичних підходів до її оцінювання. в умовах даного дослідження було обрано композитний підхід на основі комплексного оцінювання. Доведено, що стабільність реакцій функціонування фінансового ринку на зміну зовнішнього середовища, а саме розвитку національної економіки може характеризувати показник, визначений з врахуван-

ням коефіцієнту варіації індексу реакції за даним параметром в межах досліджуваного часового ряду, адже високий рівень варіації свідчить про відсутність усталеної тенденції зміни показника. В частині оцінювання слід зауважити, що визначені за окремими параметрами оцінки показники мають зводитись в єдиний показник, з використанням коефіцієнтів вагомості, визначених на основі експертного аналізу. Застосування даних показників передбачає дотримання певної методики, яка передбачає застосування відповідних методів збору, обробки даних, розрахунку показників, та, звичайно їх інтерпретації.

Для візуалізаційної інтерпретації результатів оцінювання запропоновано до використання матрицю «реакція – стабільність», яка дозволить не лише визначити, наскільки адаптивним є фінансовий ринок на даний час, але й визначити, наскільки незмінними є притаманні йому реакції на вплив середовища функціонування в умовах розвитку національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анализ экономических систем : основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики / Ред. : А. Шюллер, Х.-Г. Крюссельберг. 6-е изд., доп. и испр. М. : Экономика, 2006. 348 с.
2. Пойда-Носик Н.Н. Чинники забезпечення фінансової безпеки акціонерних товариств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. № 1. 2015. С. 67–73.
3. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз. Навчальний посібник. 4-те видання, стереотипне. Львів: «Новий світ – 2000», 2006. 344 с.
4. Романов І. В., Саганюк Ф. В., Воробйов В. М. Сектор безпеки: шляхи трансформації : моногр. К. : ННДЦ ОТ і ВБ України, 2008. 209 с.

5. Шірінян Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблеми теорії та практики: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 458 с.

6. Бетти Э. Герменевтика как общая методика наук о духе. М. : Изд-во «Канон + РООИ Реабилитация», 2011.

7. Шинкоренко Т.П. Макроекономічні шоки: теоретичні та емпіричні аспекти. *Економіка і прогнозування*. 2010. № 2. С. 44-60.

8. Радіонова І. Ф., Мальковська Ю. Б. Стабільність публічного сектору національної економіки:

зміст та оцінювання. *Економіка та держава*. 2017. № 12. С. 38–42.

9. Скрипниченко М.І. Макроекономічна збалансованість і критичні дисбаланси в економіці України. *Економіка України*. 2015. № 2. С. 4-23.

10. Мартиненко В. В. Теоретико-методичні засади оцінки економічної безпеки національної економіки. *Економічний простір*. 2015. № 93. С. 131–140.

11. Ломачинська І.А. Вплив конвергенції фінансового та реального секторів на розвиток національної економіки України. *Вісник Одеського національного університету*. Економіка. 2012. том 17, вип. 2. С. 139-146.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК СКЛАДОВА НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY AS A COMPONENT OF NATIONAL SECURITY

У статті розглянуто поняття «фінансово-економічної безпеки», зазначено, що спостерігається диференціація наукових підходів щодо цього поняття, тому було удосконалено дане визначення. Запропоновано концептуальний підхід до визначення фінансово-економічної безпеки, який на відміну від існуючих, підходить до цього феномену комплексно, із урахуванням цілей та напрямків функціонування фінансово-економічної безпеки, сфери впливу фінансово-економічної безпеки держави та ключові загрози фінансово-економічній безпеці України, та узагальнено визначення даної економічної категорії.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, концептуальний підхід, загрози фінансово-економічній безпеці, національна економіка.

В статье рассмотрено понятие «финансово-экономической безопасности», указано, что наблюдается дифференциация научных подходов к этому понятию, поэтому было усовершенствовано данное определение. Предложен концептуальный подход к определению финансово-экономической безопасности, который в отличие от существующих, подходит к этому

явлению комплексно, с учетом целей и направлений функционирования финансово-экономической безопасности, влияния финансово-экономической безопасности государства и ключевые угрозы финансово-экономической безопасности Украины, и обобщенно определения данной экономической категории.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, концептуальный подход, угрозы финансово-экономической безопасности, национальная экономика.

The article considers the concept of "financial and economic security", it is noted that there is a differentiation of scientific approaches to this concept, so this definition was improved. A conceptual approach to the definition of financial and economic security is proposed, which, unlike the existing ones, approaches this phenomenon comprehensively, taking into account the goals and directions of financial and economic security, the sphere of influence of financial and economic security and key threats to financial and economic security of Ukraine. The definition of this economic category is generalized.

Key words: financial and economic security, conceptual approach, threats to financial and economic security, national economy.

УДК 351

Соломонова Л.В.

здобувач

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Постановка проблеми. Однією з основних проблем будь-якої економічної системи є забезпечення її ефективної та стабільної діяльності. У сучасних мінливих та висококонкурентних умовах дуже актуальними стають питання саме стабільного безкризового розвитку. З переходом до ринкових відносин, Україна змогла в повній мірі оцінити вплив різного роду криз на своє економічне середовище.

Отже, питання забезпечення безпеки держави та окремих її складових на сьогоднішній день є

надзвичайно актуальним. І якщо раніше наукова думка зосереджувала свою увагу виключно на економічній безпеці, то сьогодні все більше науковців наголошують на необхідності створення фінансової безпеки, як окремого елементу системи економічної безпеки, що має відповідати за безпеку саме сфери фінансових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам економічної безпеки приділено велику увагу в працях таких вчених, як: Акімова В.А. [1], Белова О.Ф. [2], Власюка О.Ф. [3], Дудіна М. М.

[4], Макара О.В. [5] та інші. Особливу увагу фінансовій складовій економічної безпеки приділено у працях зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як: Геєць В. М., Семиноженко В.П. [6], Козловський С.В. [7], Мішина І.Г. [8], Набиванець І.Р. [9] та інших. Втім, фінансові відносини з часом набувають все більшого значення в економічній системі, тому виділення фінансової безпеки є цілком обґрунтованим кроком і потребують подальшого дослідження. Питання фінансово-економічної безпеки є системними, оскільки стосуються і пов'язують окремі країни, регіони, господарюючі суб'єкти, політику, економіку, фінанси тощо.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація знань щодо фінансової складової економічної безпеки, та побудови концептуальних основ забезпечення фінансово-економічної безпеки країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах формування ринкової економіки проблема безпечного існування її суб'єктів стала однією з найбільш актуальних. У зв'язку з цим особливою гостротою набули питання економічної безпеки, оскільки основним знаряддям боротьби за виживання в даний час є економічні методи

Для економічної теорії особливий інтерес представляє громадська безпека, яка поширюється на елементи суспільної системи, в тому числі на суб'єктів господарювання різних рівнів. Громадська безпека за територіальними масштабами ділиться на глобальну безпеку, всеосяжну і від-

чутно допомагає активний вплив на всі нижчі рівні; міжнародну безпеку, яка може охопити як весь світ в цілому, так і окремі держави; національну безпеку, обмежує масштабами країни; регіональну безпеку, що охоплює регіон, який може збігатися з кордонами одного або кількох суб'єктів федерації; муніципальну безпеку, або безпеку міста, як самостійної господарюючої системи; безпека суб'єкту господарювання, яка передбачає захист інтересів вузькоспецифічних суб'єкту господарювання та безпека домогосподарства, що включає окремо взятую сім'ю або особистість як суб'єкта економічних відносин (рис. 1).

Серед відзначених рівнів громадської безпеки виділяються три основних суб'єкти господарювання, що представляють макро-, мезо- і мікро-рівні: держава, регіон і суб'єкт господарювання. Вибір обумовлений тим, що в ринкових умовах держава є основоположним, базовим рівнем, в його структурі вперше виділилися регіони, як самостійні суб'єкти господарювання, а суб'єкту господарювання знайшли повну господарську самостійність.

Необхідно звернути увагу, що головною, кінцевою метою будь-якого суб'єкту господарювання є добробут окремої особистості. Однак з точки зору економічної теорії умови життєдіяльності визначаються більш складними економічними системами. Форми прояви загроз, критерії, індикатори, їх порогові значення та об'єкти моніторингу на різних рівнях суспільної безпеки, незважаючи на

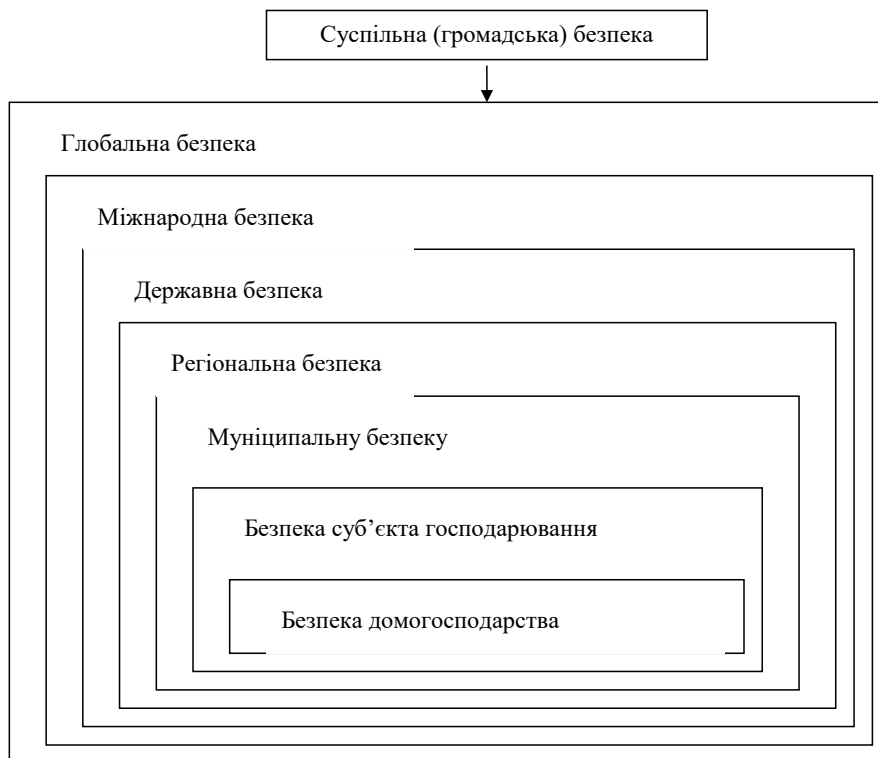


Рис. 1. Рівні суспільної безпеки

специфічні особливості, мають багато спільного. Прийняття дієвих заходів щодо забезпечення громадської безпеки можливе на основі комплексного аналізу всіх параметрів безпеки на кожному господарському рівні.

Видами громадської безпеки, залежно від сфер життєдіяльності суспільства, є: економічна безпека, яка представляє основу всіх інших видів, соціальна, політична, військова, екологічна, інформаційна, культурна, науково – технічна; правова і так далі (рис. 2). Представлені на малюнку види безпеки не можуть існувати незалежно один від одного. Всі вони тісно взаємопов'язані і переплетені між собою. Наприклад, забезпечення політичної безпеки не можна обмежувати захистом від впливу деструктивних соціальних сил, також повинні враховуватися економічні, правові, технічні, демографічні та інші фактори.

Особливе місце серед видів громадської безпеки займає безпека економічна. Значимість останньої обумовлена тим, що решта види безпеки не можуть бути реалізовані в достатній мірі без економічного забезпечення. Так, наприклад, для збереження соціальної безпеки необхідно в першу чергу забезпечити населення робочими місцями, що вимагає розвиненої промисловості, а, отже, економіки. Оборона країни також не мож-

ливе без фінансування і наявності високотехнологічного виробництва, яке в свою чергу залежить від стану економіки.

Економічна безпека має кілька рівнів:

- 1) міжнародна безпека (глобальна, регіональна);
- 2) національна безпека (державна, галузі, регіону, суспільства);
- 3) приватна: підприємства, господарства або особистості [7; 8].

Важливе місце в системі економічної безпеки країни займає економічна безпека суб'єктів підприємництва, тому що вони є первинним елементом, який забезпечує життєві потреби населення й ресурси для його розвитку. На думку Гукової А.В. та Анікіної І.Д., економічна безпека підприємства – це здатність підприємства здійснювати свою стратегію й домагатися власних цілей в умовах невизначеності (під впливом погроз і ризику) [12, с. 99].

На думку Барановського О.І., фінансові відносини у плановій економіці традиційно відігравали другорядну роль щодо пріоритетів економічної науки, але економічні реформи висунули на передній план фінансові питання функціонування економіки. Отже, «почали вимагати нового осмислення залежності між економічною політикою і соціально-економічними процесами, зокрема,

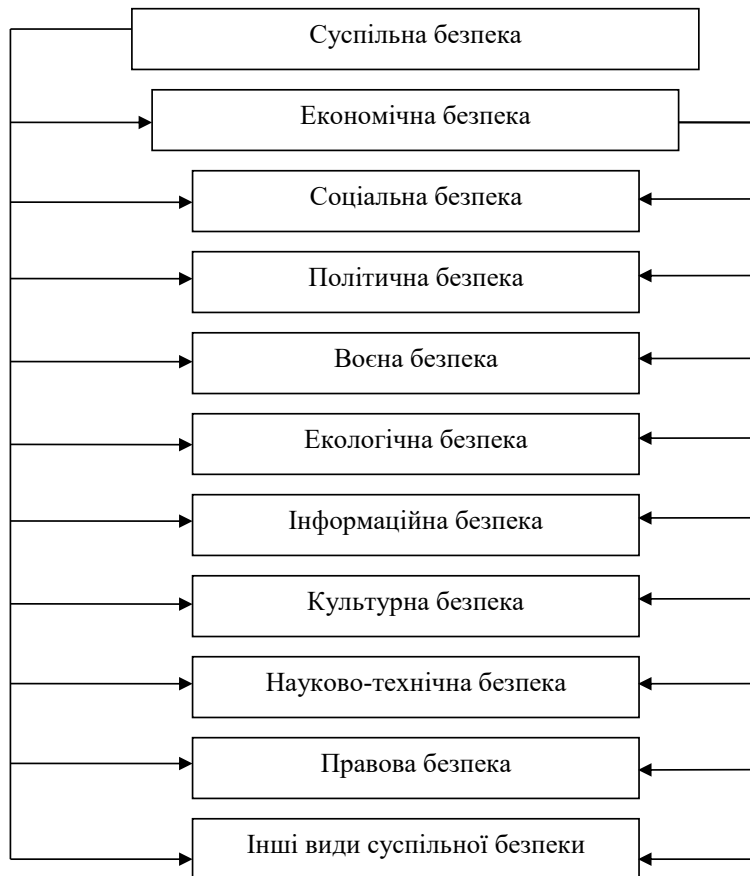


Рис. 2. Місце економічної безпеки у системі інших видів безпеки

вплив грошово-кредитної, валютної, податкової, бюджетної, інвестиційної, боргової політики на макроекономічну ситуацію, з'ясування основ фінансової безпеки держави» [13, с. 16].

Кульпінський С., пропонує під фінансово-економічною безпекою розуміти «цілеспрямований комплекс заходів фіскальної та монетарної політики з метою досягнення стабільності фінансової системи та створення сприятливого інвестиційного клімату» [14]. Схожої точки зору дотримується і Шлемко І.Ф., коли під фінансовою безпекою пропонує розуміти «такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та її зростання» [15].

Втім, слід зауважити, що поняття фінансово-економічної безпеки є комплексним. Воно охоплює різні сфери та напрямки, починаючи від фінансової безпеки громадянина, і закінчуючи фінансово-економічною безпекою світового співтовариства в цілому, рис. 3. А, ступінь наукової розробленості кожної з перелічених сфер застосування фінансово-економічної безпеки досить різниться. Узагальнюючи результати аналізу підходів науковців до створення концепції фінансово-економічної безпеки, можна зробити висновок про наявність недоліків, виявлених в концепціях авторів – відсутність або недостатньо ефективне використання системного підходу. Тому нами пропонується концептуальний підхід до визначення фінансово-економічної безпеки, який комплексно враховує всі сфери і напрямки цього багатогранного поняття.

Що стосується забезпечення фінансової безпеки України, то за дорученням Ради Національної безпеки України було розроблено Концепцію фінансової безпеки України. Координатором цього проекту виступило ЗАТ «Українське агентство фінансового розвитку». Розробниками були д.е.н. Барановський О.І., кандидати економічних наук Блащук Ю.О., Пузяк М.І., Новошинська Л.В., Резнікова О.О., Романченко О.В., Стасюк Ф.Ф., Фещенко В.В. [10-12].

Аналіз основних положень Концепції, а також досліджень сфери фінансової безпеки, що проводились науковцями показали, що на сьогоднішній день приділяється недостатньо уваги фінансовій безпеці суб'єктів підприємства, як однієї з основних складових фінансової безпеки держави. На сьогодні питання методології формування фінансової безпеки суб'єктів підприємства сфери матеріального виробництва, на відміну, скажімо, від фінансової безпеки банків, страхових компаній та інших суто фінансових інституцій, є недостатньо розробленими. У той час, як очевидним є факт, що саме реальний сектор економіки був і

залишається основою економіки України, а, отже, і її фінансової безпеки, рівень якої є прямим наслідком стану економіки країни.

На нашу думку, необхідно більше уваги приділяти питанням впровадження механізмів забезпечення фінансово-економічної безпеки саме на рівні суб'єктів підприємства, що пов'язано зі значною кількістю ризиків і нестабільністю як внутрішнього, так і зовнішнього їх середовища, а також загрозами поглинань, зокрема, через процедури банкрутства.

Забезпечення стійкого росту суб'єктів підприємства, стабільності результатів їх діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників і суспільства в цілому, неможливі без розробки й проведення самостійної стратегії, що у сучасній економіці визначається наявністю ефективної системи його фінансової безпеки. Саме стан фінансів господарюючих суб'єктів багато в чому обумовлює ефективність їх діяльності в ринковій економіці, що і призводить до необхідності розгляду проблем забезпечення фінансової безпеки суб'єктів підприємства [6, с. 98].

У загальному випадку під фінансово-економічною безпекою ми пропонуємо розуміти складову економічної безпеки держави, що якісно характеризує фінансово-економічну систему, що визначає її здатність підтримувати нормальні умови працездатності системи, базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери, спрямована на розвиток у рамках цілей, поставлених перед системою, а у випадках виникнення різних погроз (зовнішніх і внутрішніх) система в стані протистояти ним і відновлювати свою працездатність.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, зазначимо, що відносно визначення фінансово-економічної безпеки спостерігається відсутність достатньо глибоких досліджень та розробок і замість єдиної комплексної та зручної у використанні методики має місце широка диференціація наукових підходів. При цьому має місце відсутність визначеності з конкретним переліком складових фінансово-економічної безпеки, єдиної концепції, відсутність загальноприйнятих вітчизняних методик оцінки рівня складових фінансово-економічної безпеки з урахуванням всіх її складових, оскільки підходи, що отримали визнання в зарубіжній практиці, не завжди можна застосувати в умовах економіки України. Тому було запропоновано концептуальний підхід до визначення фінансово-економічної безпеки, який на відміну від існуючих, підходить до цього феномену комплексно, із урахуванням цілей та напрямків функціонування фінансово-економічної безпеки, сфери впливу фінансово-економічної безпеки держави та ключові загрози фінансово-економічній безпеці України, та узагальнено визначення даної економічної категорії.



Рис. 3. Концептуальний підхід до фінансово-економічної безпеки

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акимов В.А. Актуальные проблемы устойчивого развития: кол. монография / В.А. Акимов, Е.В. Бридун, М.Ю. Ватагин и др.; под общ. ред. И.В. Недина, Е.И. Сухина. – К.: Вид-во «Знание Украины», 2003. – 430 с.
2. Бєлов О.Ф. Економічна безпека України: пріори тети та механізми забезпечення [Електронний ресурс] / О.Ф. Бєлов. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/book/belov/6.html
3. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк; Нац. інт пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2012. – 48 с.
4. Дудін М. М. Економічна безпека підприємництва як необхідний системний засіб боротьби з економічною злочинністю [Електронний ресурс] / М. М. Дудін // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2014. – № 2. – С. 55–65. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/VKhnuvs_2014_2_9.pdf
5. Макара О.В. Економічна безпека як фактор розвитку підприємницької діяльності у системі формування соціальних орієнтирів національної економіки [Електронний ресурс] / О. В. Макара // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.18. – С. 131–137. Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/nvnlntu_2013_23.18_23.pdf
6. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України: монографія / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х.: Константа, 2006. – 272 с.
7. Козловський С.В. Управління сучасними економічними системами, їх розвитком та стійкістю: [моногр.] / С.В. Козловський. – Вінниця: МеркьюріПоліс, 2010. – 432 с.
8. Мішина І.Г. Економічна безпека в умовах ринкових трансформацій: дис канд. екон. наук: спец. 08.00.01 / І.Г. Мішина. – Донецьк, 2011. – 235 с.
9. Набиванець І.Р. Етимологія та сутність категорії «економічна безпека» [Електронний ресурс] / І.Р. Набиванець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.4. – С. 371–377. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/jpdf/nvnlntu_2014_24.4_63.pdf
10. Про схвалення Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 серпня 2012 р. № 569-р // Офіційний вісник України. – від 23.08.2012. – № 62.
11. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2009 р. / Правові системи НАУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v006066507>
12. Гукова А.В. Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности / А.В. Гукова, И.Д. Аникина // Образование и общество. – 2006. – № 3. – С. 98-102.
13. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. – К.: Київ. Нац. Торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
14. Кульпінський С. Роль фінансової безпеки України в поглибленні інтеграційних стосунків з європейськими країнами [Текст] / С. Кульпінський // Фінансова консультація. – 2000. – № 5. – С. 34-38.
15. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення: монографія. К.: НІСД, 1997. 144 с.

ЕКОЛОГІЧНА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ECOLOGICAL COMPONENT OF THE NATIONAL ECONOMY COMPETITIVE STRATEGY

У статті розглянуто поняття «екологічної компоненти концепції сталого розвитку» та «екорозвиток», виявлено їх взаємозв'язок та відмінності, наведені авторські трактування. Визначено, що «екорозвиток» означає стійкий економічний та соціальний розвиток, що дає змогу узгодити матеріальні прагнення нинішнього та майбутніх поколінь з потребою охорони навколишнього середовища та його ресурсів. Визначені компоненти екологічного напрямку концепції сталого розвитку та основні цілі екологічного розвитку України. Виокремлені складові концептуального підходу до вирішення еколого-економічних проблем що обумовлюють пошук оптимального рівня повноважень для прийняття рішень.

Ключові слова: екорозвиток, екологічна компонента, концепція сталого розвитку, конкурентна стратегія, національна економіка.

В статье рассмотрено понятие «экологической компоненты концепции устойчивого развития» и «экоразвитие», выявлены их взаимосвязь и различия, приведенные авторские трактовки. Определено, что «экоразвитие» означает устойчивое экономическое и социальное развитие, которое позволяет согласовать материальные стремление нынешнего и будущих поколений с необходимостью охраны окружающей среды и ресурсов. Опреде-

лены компоненты экологического направления концепции устойчивого развития и основные цели экологического развития Украины. Выделены составляющие концептуального подхода к решению эколого-экономических проблем, обуславливающих поиск оптимального уровня полномочий для принятия решений.

Ключевые слова: экоразвитие, экологическая компонента, концепция устойчивого развития, конкурентная стратегия, национальная экономика.

The article considers the concepts of "environmental component of the concept of sustainable development" and "environmental development", identifies their relationship and differences, gives the author's interpretations. It is determined that "eco-development" means sustainable economic and social development, which allows reconciling the material aspirations of present and future generations with the need to protect the environment and its resources. The components of the ecological direction of the concept of sustainable development and the main goals of ecological development of Ukraine are determined. The components of the conceptual approach to solving environmental and economic problems that determine the search for the optimal level of authority for decision-making.

Key words: ecological development, ecological component, concept of sustainable development, competitive strategy, national economy.

УДК 351

Павелко Ю.О.

здобувач

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Постановка проблеми. У сучасному суспільстві сталий розвиток визнаний методом контролю глобальної кризи та визначальним фактором формування майбутнього. Втім, слід зауважити, що спостерігається стратегічне переважає екологічних вимог, яке не повинно порушуватися прогресом цивілізації та економічним та культурним розвитком. Було визнано, що природні умови та захист основних екологічних цінностей можуть лише на перший погляд і в короткостроковій перспективі становити бар'єр соціально-економічному розвитку, тому дослідження даного аспекту є досить актуальним і сучасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реалізації екологічного напрямку конкурентної політики країн та виявлення конкурентоспроможності регіонів, досліджувало багато вітчизняних науковців, серед яких можна виділити: Бублик М., Коваль В. Редьква О. [1], Шмиголь Н., Гальцова О., Варламова І. [2], Пайонк К., Квилинський О, Фасецька О, Міцкевич Р. [3], Сергієнко-Бердюкова Л.В. [4]

Оцінка міжнародного досвіду екологічного розвитку як основи формування конкурентної пере-

ваги держави та регіону, досить широко представлено в роботах таких, як Клонінген С. [5], Портер М. [6], Янг Ю. [7], Агравал А. [8], Ван Бумел В. [9] та інші.

Втім, незважаючи на те, що кількість наукових праць в даному напрямку, присвяченому питанням екоекономічному розвитку країни постійно зростає, слід зазначити недостатнє висвітлення питань формування та реалізації конкурентної стратегії національної економіки з позицій екологічного розвитку.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у розкритті та обґрунтуванні положень з формування стратегічних напрямків екорозвитку при побудові концепції сталого розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теорія необмеженого економічного зростання була відкинута у всіх розвинутих країнах як неможлива для повної реалізації. Однак в економічно відсталих країнах мета розвитку на сьогодні полягає у збільшенні виробництва, оскільки в їх ситуації необхідно усунути низький рівень життя. На відміну, екорозвиток (сталий розвиток) здійснюється для забезпечення збереження природних ресурсів

і, таким чином, зупинки подальшої деградації природного парку.

Концепція екологічного розвитку, що виникла в результаті дискусії, розпочатої в 1970-х роках на основі доповіді Римського клубу про цілі та бар'єри сучасного економічного зростання, відкидає традиційно зрозуміле економічне зростання, виражене збільшенням національного доходу, як міру зростання соціального добробуту. Це неприйняття впливає з передумови, що економічне зростання, засноване на домінуванні промисловості, призводить до надмірного споживання екологічних ресурсів [10].

Поняття екологічного розвитку тісно пов'язане з поняттям «екологічної компоненти концепції сталого розвитку», яку можна визначити як здійснення цивілізаційних змін, спрямованих на забезпечення стійкості існування та розвитку нації або конкретної (регіональної, місцевої) спільноти, довговічності використання екосистем та стійкого розвитку всіх сфер життя.

Концепція екологічного розвитку вперше з'явилася в Декларації Конференції Організації Об'єднаних Націй у Стокгольмі у 1972 р. а популяризація відбулася на „Саміті Землі” у Ріо-де-Жанейро у 1992 р [11]. Інтерес до екорозвитку є відповіддю на зростаючі соціальні та економічні загрози, в результаті яких екосистеми були порушені, загрожували глобальною катастрофою та пов'язаним з цим погіршенням якості життя. Повне формулювання концепції екологічного розвитку було включено до звіту Брундтланда, метою якого було запропонувати довгострокові екологічні стратегії, що дозволяє досягти екологічного розвитку

до 2000 року. Реалізація екологічного напрямку концепції сталого розвитку вимагає наступних кроків, рис. 1.

Основними цілями екологічного розвитку є:

- довгострокове використання відновлюваних природних ресурсів;
- ефективна експлуатація невідновлюваних джерел енергії;
- підтримка стабільності екологічних процесів та екосистем;
- захист генетичного різноманіття та загальний захист природи;
- збереження та поліпшення здоров'я людей, охорони праці та добробуту.

Ці цілі відображають бажання зменшити негативний вплив на навколишнє середовище. Однак їх ефективність залежить від чисельності населення, тому деякі автори [12-14] також звертають увагу на необхідність обмеження зростання людської популяції. Економічне зростання або соціально-економічний розвиток, (після Саміту Землі в Ріо-де-Жанейро він почав називатися сталим розвитком), визначаючи його як розвиток, що забезпечує задоволення сучасних соціальних потреб, одночасно дотримуючись вимог охорони навколишнього середовища, не загрожуючи існуванню майбутніх поколінь.

При такому підході «екорозвиток» означає стійкий економічний та соціальний розвиток, що дає змогу узгодити матеріальні прагнення нинішнього та майбутніх поколінь з потребою охорони навколишнього середовища та його ресурсів (табл. 1). Концепція сталого розвитку мало чим відрізняється від ідеї екологічного роз-

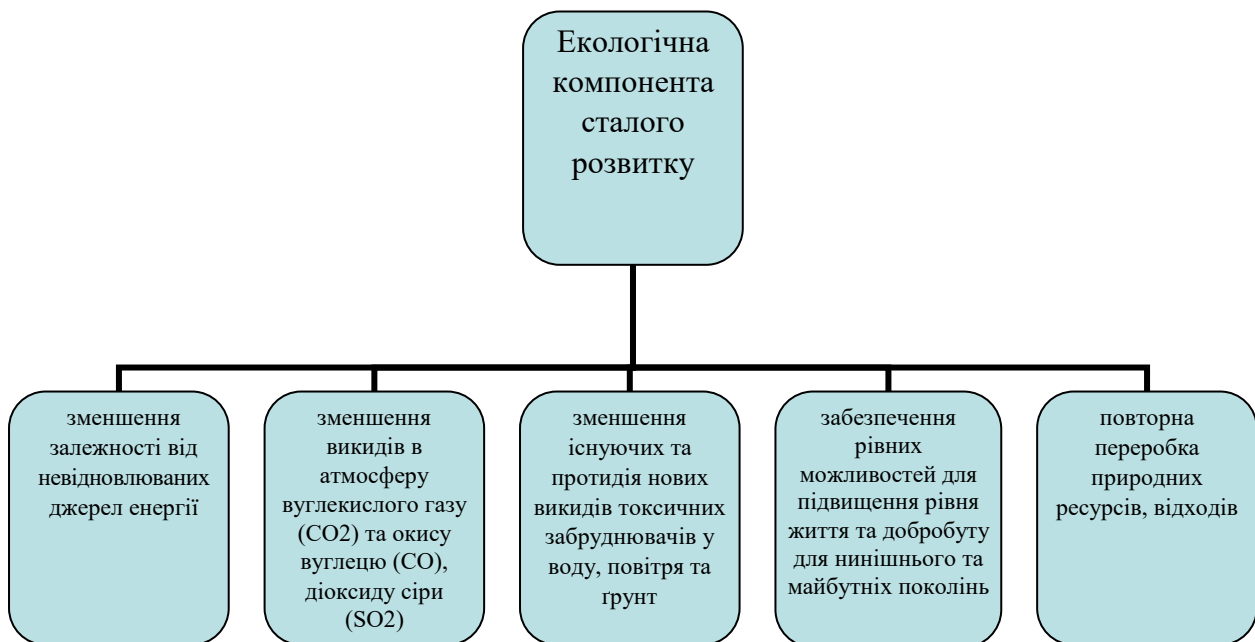


Рис. 1. Екологічний напрямок концепції сталого розвитку

Складові та цілі соціально-економічного екорозвитку

Елементи екологічного розвитку.	Цілі політики соціально-економічного екологічного розвитку
Якість навколишнього середовища	Поліпшення або принаймні не погіршення якості навколишнього середовища: – якість повітря – якість води – рівень шуму – стан зелених насаджень, що супроводжують поселення – стан земної поверхні (поводження з відходами)
Стан здоров'я населення	Поліпшення або, принаймні, не погіршення стану здоров'я населення через: – профілактичні заходи, – терапевтичну діяльність.
Захист природи	Збереження природних цінностей в рамках – форми охорони навколишнього середовища – видовий захист рослин і тварин – індивідуальний захист
Раціональна економіка	– раціональне використання енергії та води; – раціональне використання інших ресурсів
Проекологічні проекти	– просування та розвиток функцій, що відповідають схильності проєкологічному розвитку середовища; – сприяння та розвиток форм діяльності, які є найменш обтяжливим для навколишнього середовища; – формування раціонального функціонального простору зі структурою по відношенню до екологічної системи;

витку, але вона більше підкреслює питання майбутніх поколінь.

Подальше економічне зростання у високорозвинених країнах, як і розвиток бідніших країн, має набути набагато більш стійкої форми, ніж класичне зростання, оскільки лише такий розвиток стає основою для розуміння взаємозв'язку навколишнього середовища та розвитку.

Компоненти сталого розвитку повинні гармонійно сприяти виробництву стабільного потоку доходів, забезпечуючи прийнятну для суспільства рівність, збереження виробленого та природного капіталу та захист навколишнього середовища.

Реалізація ідеї екологічного розвитку повинна передбачати:

- інтеграція екологічної відповідальності у систему соціально-економічних цілей та в принципи просторового розвитку країни;

- реструктуризація національної економіки, що розуміється як поступовий відхід від напрямку розвитку, заснованого на сировинному та енергетичному пріоритеті, для прискореного розвитку галузей та технологій виробництва безпечних для навколишнього середовища, зменшення споживання ресурсів та раціоналізації використання ресурсів;

- розробка регіональних концепцій екорозвитку щодо розташування та екологічних умов окремих регіонів країни, надаючи пріоритет зонам екологічної загрози та зонам високої природної цінності;

- введення обов'язку включати оцінку екологічного ризику в кожен план, включаючи підготовку найбільш екологічного варіанту як еталону для проведення запланованого аналізу витрат та вигод.

Це правило слід застосовувати при укладанні міжнародних договорів, економічних контрактів та при здійсненні таких програм, як: енергетична, житлова, розвитку сільської місцевості та ін.

Для того, щоб виконати вищезазначені припущення, необхідно переглянути їх та застосувати існуючі плани просторового розвитку країни, переглянути міжнародні економічні угоди та змінити відповідні правові норми. Інтеграція економічних та екологічних цілей у процесі прийняття рішень під час реалізації стратегії сталого розвитку потребуватиме змін у ставленні, цілях та інституційних рішеннях на кожному рівні.

Якщо розглядати досвід, наприклад, європейських країн щодо запровадження екологічного напрямку в стратегії розвитку, то слід наголосити, що стратегія дій Європейського Союзу передбачає підхід до регіонального розвитку відповідно до припущень збалансованого, стійкого та стабільного розвитку.

Сталий розвиток в країнах Європейського Союзу приймається як детермінанта, що створює систему нових цінностей та стратегічних цілей регіональної політики. Економія ресурсів та управління європейською природною спадщиною визнано однією з основних політичних цілей Європейського Союзу.

Концепція екологічного розвитку в регіональній політиці Європейського Союзу розглядається як пріоритет, що впливає з наступних передумов [12-14]:

- підтримка екологічно стійкого регіонального розвитку дає можливість розвинути економіку та підвищити конкурентоспроможність ЄС, що також

Вплив зовнішніх факторів на сферу дії екологічної системи					
Обсяг екологічного блага	Тип забруднюючих речовин	Наявність та види транспорту	Мережі в торгівлі продукція має вплив на навколишнє середовище	Правовий аспект	Психологічний вплив.
Економічні системи за рівнем екологічного впливу:					
глобальна	між національна	національна	регіональна	місцева	локальна
Причини різного рівня захисту					
Доступність екологічних ресурсів та їх чутливість до забруднення та здатність поглинати		Фактичне навантаження на навколишнє середовище людською діяльністю	Місцеві уподобання щодо якості екології	Обсяг інтерналізації місцевих витрат на безпеку в певному середовищі	
Економічні наслідки природоохоронних заходів					
Реалізація вимог екологічної політики спричиняє збільшення поточних витрат на виробництво товарів, тому суб'єктам господарювання часто доводиться вибирати між розвитком та захистом		Введені захисні заходи спричиняють ціновий ефект	У випадку суворо впровадженого принципу інтерналізації витрат охорони навколишнього середовища, умови конкурентоспроможності змінюються.	Можна усунути існуючі порівняльні переваги в результаті гармонізації всіх вимог щодо охорони навколишнього середовища на всій території, охопленій цим процесом різниця у просторі та часі між причиною та наслідком	

Рис. 2. Концептуальний підхід до вирішення еколого-економічних проблем

зумовлює соціальну та економічну згуртованість та покращення якості життя населення;

– усі країни ЄС залучені до підготовки стратегії екологічного розвитку в масштабах окремих країн, а також усієї групи;

– Європа це континент, який характеризується наявністю необхідних умов щодо реалізації сталого розвитку;

– Європа має високо диверсифіковані цінності, на захист природних ресурсів, після руйнувань довкілля швидко вживаються заходи щодо зміцнення природної структури.

Отже, для ефективного вирішення еколого-економічних проблем на Україні потрібна політика, сформульована на рівні прийняття рішень, що відповідає масштабу проблеми та використанню інструментів, відповідних даному рівню. Пошук оптимального рівня повноважень для прийняття рішень у даній галузі повинен враховувати наступні складові концептуального підходу до вирішення еколого-економічних проблем, рис. 2.

Втім, шкода, заподіяна навколишньому середовищу місцевими джерелами, має не тільки локальний характерний, а також впливає на глобальні зміни, на всі екологічні системи від глобальних до місцевих. Є також проблеми, які можна вирішити лише на міжнародному рівні.

Тож є необхідність створити міжнародну систему управління навколишнім середовищем, щоб можна було взаємодіяти та підтримувати політику на різних рівнях прийняття рішень – від глобального до місцевого.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, визначаючи компоненти екологічного напрямку концепції сталого розвитку та основні цілі екорозвитку або стійкого економічного та соціального розвитку, що дає змогу узгодити матеріальні прагнення нинішнього та майбутніх поколінь з потребою охорони навколишнього середовища та його ресурсів, було виокремлено складові концептуального підходу до вирішення еколого-економічних проблем.

Вибір інструментів політики для вирішення еколого-економічних проблеми стосується кожного рівня управління, оскільки кожен із них має певні обмеження. Важливо, щоб була можливість вибору інструментів відповідного до рівня, на якому присутні витрати та вигоди одночасно. Важлива також координація між рівнями, що дозволяє уникнути конфліктів при реалізації цілей на різних рівнях та можливість використання багатьох інструментів, що утворюють цілісну систему. Однак результати політики часто залежать від можливості їх реалізації за певних умов, та враховуючи вартість їх використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bublyk M, Koval V, Redkva O (2017) Analysis impact of the structural competition preconditions for ensuring economic security of the machine building complex. *Marketing and Innovation Management*, 2017, 4. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3184338>
2. Shmygol, N., Galtsova, O., & Varlamova, I. (2018). Developing a methodology to assess the environmental and economic performance index based on international research to resolve the economic and environmental problems of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*, 4(4), 366-374
3. Pająk, K., Kvilinskyi, O., Fasiiecka, O., & Miśkiewicz, R. (2017). Energy security in regional policy in Wielkopolska region of Poland. *Economics and Environment*, 2(61), 122-138. Retrieved from https://www.ekonomiaisrodowisko.pl/uploads/eis%2061/11_pajak.pdf
4. Сергієнко-Бердюкова Л.В. Передумови формування та впровадження концепції циркулярної економік. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2015. Вип. 3 (33). С. 327-350.
5. Kloninger, S.M. Drivers of Strategy Implementation Success: The Effects of Middle Management Behavior, Administrative Mechanisms and Environmental Uncertainty. Ph.D. Thesis, Department of Economics, The Free University of Berlin, Berlin, Germany, June 2010.
6. Porter, M.E. *Competitive Advantage of Nations Creating and Sustaining Superior Performance*; The Free Press: New York, NY, USA, 2011; pp. 1–857.
7. Yang, Y.I. The effects of resource orientation on marketing innovation, sustained competitive advantage and performance. *J. Mark. Stud.* 2012, 20, 33–52
8. Agrawal, A. Common property institutions and sustainable governance of resources. *World Development*, v. 24, n. 3, p. 347-364. 2001.
9. VAN BOMMEL, H. W. M. A conceptual framework for analyzing sustainability strategies in industrial supply networks from an innovation perspective. *Journal of Cleaner Production*, v. 19, p. 895-904, 2011.
10. Turner, Graham M. (2008). "A comparison of The Limits to Growth with 30 years of reality" (PDF). *Global Environmental Change*. 18(3): 397–411. doi:10.1016/j.gloenvcha.2008.05.001. Archived from the original (PDF) on 13 September 2014. Retrieved 13 May 2016.
11. Palmer, Robert; Nursey-Bray, Melissa (2007). "Rio Declaration on Environment and Development". In Robbins, Paul (ed.). *Encyclopedia of Environment and Society*. 4. Thousand Oaks: Sage Publications. pp. 1512–1514. ISBN 9781412927611.
12. Мунасингхе М., Круз В. Экономическая политика и окружающая среда. Опыт и выводы. / М. Мунасингхе, В. Круз. // Публикации Всемирного банка по проблемам окружающей среды. Вып. 10. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.ecsocman.edu.ru/images/pubs/2004/07/07/.../012Gi
13. Пестель Э. За пределами роста / Э. Пестель. – М.: Прогресс, 1988. – 270 с.
14. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. ; керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус. – К. КНЕУ, 2001. – 733 с.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ:
СУЧАСНІ ТRENДИ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ СУСПІЛЬСТВАDIGITALIZATION OF NATIONAL ECONOMY:
CURRENT TRENDS AND CHALLENGES FOR SOCIETY

Стаття присвячена аналізу сучасних трендів у сфері цифровізації суспільства та національної економіки. Дослідження засвідчило, що протягом останніх років у країнах Європейського Союзу відбулося досить суттєве зростання цифрових навичок населення, яке, однак, є недостатнім для забезпечення сучасних вимог цифрової індустрії та повноцінного задоволення існуючих запитів роботодавців. На сьогоднішній день дрібні та великі європейські компанії активно організують тренінги для підвищення цифрових компетентностей власних працівників, які, однак, не дозволяють остаточно вирішити проблему потреби у кваліфікованих ІТ-спеціалістах. Актуальність проблематики цифровізації освіти підтверджує також активна участь населення у підвищенні власних цифрових навичок як за допомогою самоосвіти, так і шляхом участі в безкоштовних та платних заходах. Все це підтверджує важливість цифрових освітніх трансформацій як у напрямку розвитку системи підготовки ІТ-фахівців, так і в контексті проникнення цифрових технологій у всі форми та методи освіти.

Ключові слова: цифровізація, ринок праці, інформаційні комп'ютерні технології, пропозиція робочої сили, підвищення кваліфікації, цифрові навички, освіта, Європейський Союз.

Стаття посвящена анализу современных трендов в сфере цифровизации общества и национальной экономики. Исследование показало, что в последние годы в странах Европейского Союза произошел довольно существенный рост цифровых навыков населения, который, однако, недостаточен для обеспечения современных требований цифровой индустрии и полноценного удовлетворения существующих запросов работодателей. На сегодняшний день мелкие и крупные европейские компании активно организуют тренинги для повышения цифровых компетентностей собственных работников, которые, однако,

не позволяют окончательно решить проблему потребности в квалифицированных ИТ-специалистах. Актуальность проблематики цифровизации образования подтверждает также активное участие населения в повышении собственных цифровых навыков как с помощью самообразования, так и путем участия в бесплатных и платных мероприятиях. Все это подтверждает важность цифровых образовательных трансформаций как в направлении развития системы подготовки ИТ-специалистов, так и в контексте проникновения цифровых технологий во все формы и методы образования.

Ключевые слова: цифровизация, рынок труда, информационные компьютерные технологии, предложение рабочей силы, повышение квалификации, цифровые навыки, образование, Европейский Союз.

The article is devoted to the analysis of current trends in the field of digitalization of society and education. The study showed that in recent years in the European Union there has been a significant increase in digital skills, which, however, is insufficient to meet the current requirements of the digital industry and fully meet the existing demands of employers. Today, small and large European companies are actively organizing trainings to increase the digital competencies of their own employees, which, however, do not allow to finally solve the problem of the need for qualified IT specialists. The urgency of the issue of digitalization of education is also confirmed by the active participation of the population in improving their own digital skills both through self-education and through participation in free and paid activities. All this confirms the importance of digital educational transformations both in the direction of development of the system of training of IT-specialists, and in the context of penetration of digital technologies into all forms and methods of education.

Key words: digitization, labor market, computer information technology, labor supply, skills development, digital skills, education, European Union.

УДК 331.108.4

Новіков В.В.

здобувач

Сумський державний університет

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується зміною структур національних економік, викликаних наслідками переходу до індустрії 4.0, що вимагає кардинально нових підходів до освіти населення у зв'язку з підвищенням вимог цифровізації та новими тенденціями ринку праці. Протягом останніх 10 років у розвинутих країнах світу відбулося зростання рівня цифровізації суспільства майже до свого максимального рівня. Так, за даними Євростату, у 2017 році в середньому 86% населення країн, що входять до Європейського Союзу, використовує мережу Інтернет не рідше ніж раз на тиждень (у 2011 році цей показник становив 65%). При цьому в окремих країнах цей показник досягає рівня 97-98% [4].

Проникнення цифровізації у всі сфери суспільного життя призводить до зміни основних вимог, що висувають роботодавці на ринку праці до найманих працівників, а також вимагає коригування основних навичок, необхідних для професійного розвитку, що неодмінно позначається на змінах у підходах до освіти населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сучасних викликів цифровізації все більше привертає увагу вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, активно вивчаються питання використання цифрових технологій у системі шкільної освіти як на рівні удосконалення підходів до навчання, так і з точки зору національних методичних рекомендацій [2; 3], впровадження циф-

рового та змішаного навчання в систему вищої освіти [9; 10]. Привертають увагу науковців також і питання вивчення причинно-наслідкових зв'язків між цифровізацією суспільства та цифровізацією освіти [6] на фоні трансформацій економічної системи, викликаних наслідками цифровізації [5; 8]. На підставі теоретичних та емпіричних досліджень науковці приходять до висновку про невідворотність цифрових трансформацій системи освіти та формуванні кардинально нових підходів до навчання [1; 7].

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні трендів цифровізації суспільства та освіти у країнах Європи, визначенні перспективних напрямків розвитку системи освіти в умовах цифрової індустрії.

Виклад основного матеріалу. Перехід до нового технологічного укладу в сучасних умовах суспільного життя призводить до значних змін ролі цифрових навичок у побутовому та професійному житті населення. Так, на сьогоднішній день складно уявити молодих людей, необізнаних з цифровими комп'ютерними технологіями. У той же час, зростання рівня цифровізації поширюється на всі категорії населення. З даних рис. 1 можемо констатувати, що, навіть за період останніх чотирьох років відбувається досить істотне зростання рівня навичок населення у використанні цифрових технологій. Причому, важливо, що частка населення з нульовими цифровими навичками вже протягом тривалого часу не перевищує рівня 1% від загальної чисельності населення. У той же час, аналіз, проведений у розрізі окремих європейських країн, засвідчив, що у таких країнах як Ісландія, Нідерланди, Норвегія, Фінляндія більше половини дорослого населення має розвиток цифрових навичок вище середнього.

На фоні загального зростання значимості цифрових навичок населення для повсякденного

життя, активізації використання мережі Інтернет та проникнення інформаційних комп'ютерних технологій майже у всі сфери професійної діяльності, значну зацікавленість у розвитку цифрової грамотності працівників демонструють також роботодавці. Так, протягом останніх 5 років можна зафіксувати досить суттєве зростання активності європейських компаній у підвищенні кваліфікації власних працівників саме з точки зору їх володіння інформаційними комп'ютерними технологіями (рис. 2). Так, з даних рисунку бачимо, що дві третини великих європейських компаній здійснюють систематичну організацію тренінгів для розвитку власного персоналу. При цьому важливо, що зростаючими трендами характеризується також діяльність малого і середнього бізнесу щодо підвищення рівня цифрових компетентностей власних працівників. У даному контексті важливу роль відіграє також той факт, що на сьогоднішній день більше 50% підприємств залучають зовнішніх виконавців до розробки інформаційних комп'ютерних технологій та реалізації цифрових рішень, що, безумовно, загострює проблематику формування власного кадрового забезпечення з високим рівнем цифрових навичок [4].

Іншим сучасним трендом у напрямку цифрової діяльності є підвищення загального рівня освіти фахівців у сфері інформаційних технологій. Так, якщо станом на 2011 році частка працівників, що виконують дані функції, з вищою профільною освітою становила в середньому 55 % у країнах Європейського Союзу, то вже у 2017 році досягла 62 %, а в окремих країнах перевищила 80 % [4]. Поруч з цим, навіть для ринку праці розвинених європейських країн залишаються актуальними проблеми пропозиції робочої сили з відповідними навичками в сфері цифрових технологій (табл. 1).

Отже, як засвідчують наведені дані, майже половина європейських компаній, що мають

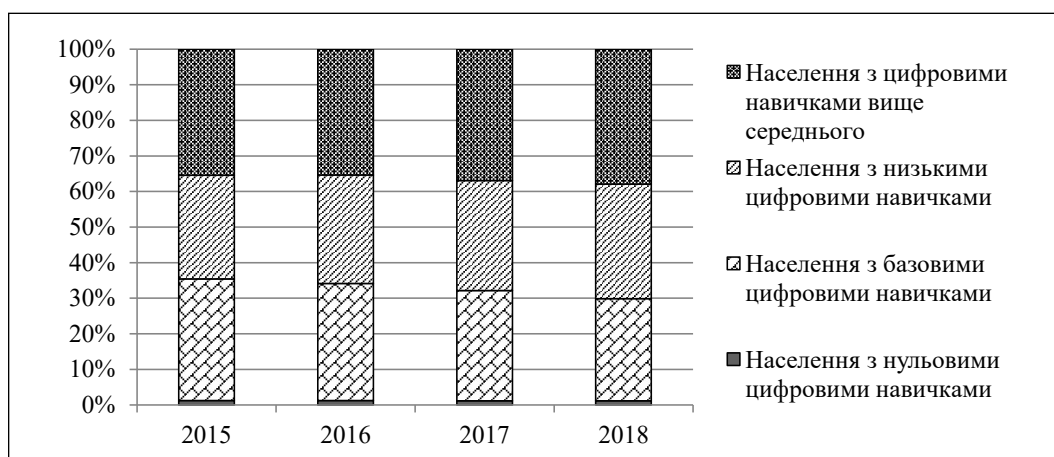


Рис. 1. Структурні зміни рівня цифрових навичок населення у країнах Європейського Союзу протягом 2015–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними Eurostat [4]

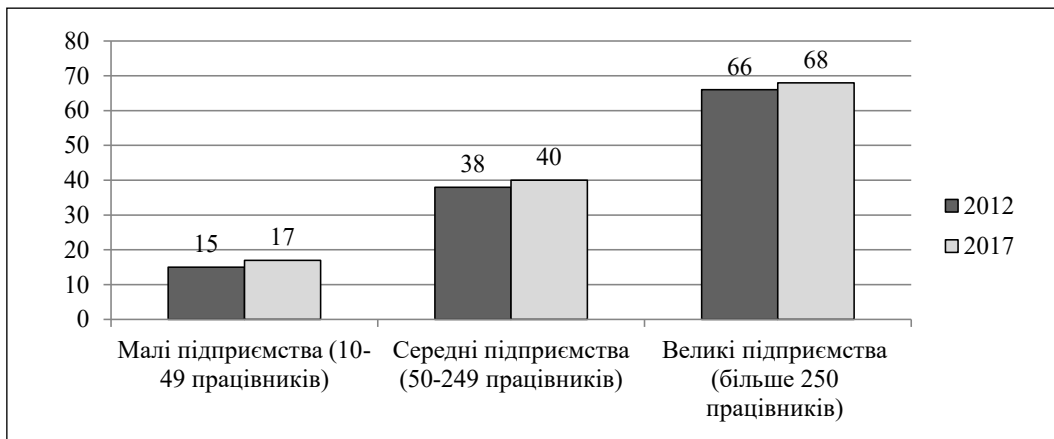


Рис. 2. Активність підприємств країн Європейського Союзу щодо організації тренінгів для підвищення цифрових навичок працівників, % працівників

Джерело: побудовано за даними Eurostat [4]

Таблиця 1

Сучасні особливості найму працівників з навичками інформаційних комп'ютерних технологій у європейських країнах

Країна	Підприємства, що наймають (мають потребу в наймі) працівників з навичками інформаційних комп'ютерних технологій, %	Підприємства, що мають проблеми у заповненні вакансій працівниками з навичками інформаційних комп'ютерних технологій, %	Підприємства, що мають проблеми при наймі працівників з навичками інформаційних комп'ютерних технологій, пов'язані з браком заявок, %	Підприємства, що мають проблеми при наймі працівників з навичками інформаційних комп'ютерних технологій, пов'язані з браком навичок працівників, %
27 країн ЄС	8	5	4	4
Бельгія	18	11	8	8
Болгарія	9	3	3	3
Данія	14	8	5	7
Німеччина	10	6	5	5
Естонія	7	4	3	3
Греція	6	2	0	1
Іспанія	13	3	2	2
Франція	9	5	5	3
Хорватія	8	6	4	4
Кіпр	11	4	2	3
Латвія	5	2	2	2
Люксембург	12	8	6	6
Угорщина	8	4	3	3
Мальта	14	9	6	6
Нідерланди	12	9	7	7
Австрія	9	7	6	5
Польща	4	2	1	1
Португалія	7	3	2	2
Словенія	7	5	3	3
Словаччина	5	3	2	2
Фінляндія	13	8	5	5
Швеція	9	5	4	3
Ісландія	5	1	0	1
Норвегія	8	4	3	3
Сербія	6	3	1	2

Джерело: побудовано за даними Eurostat [4]

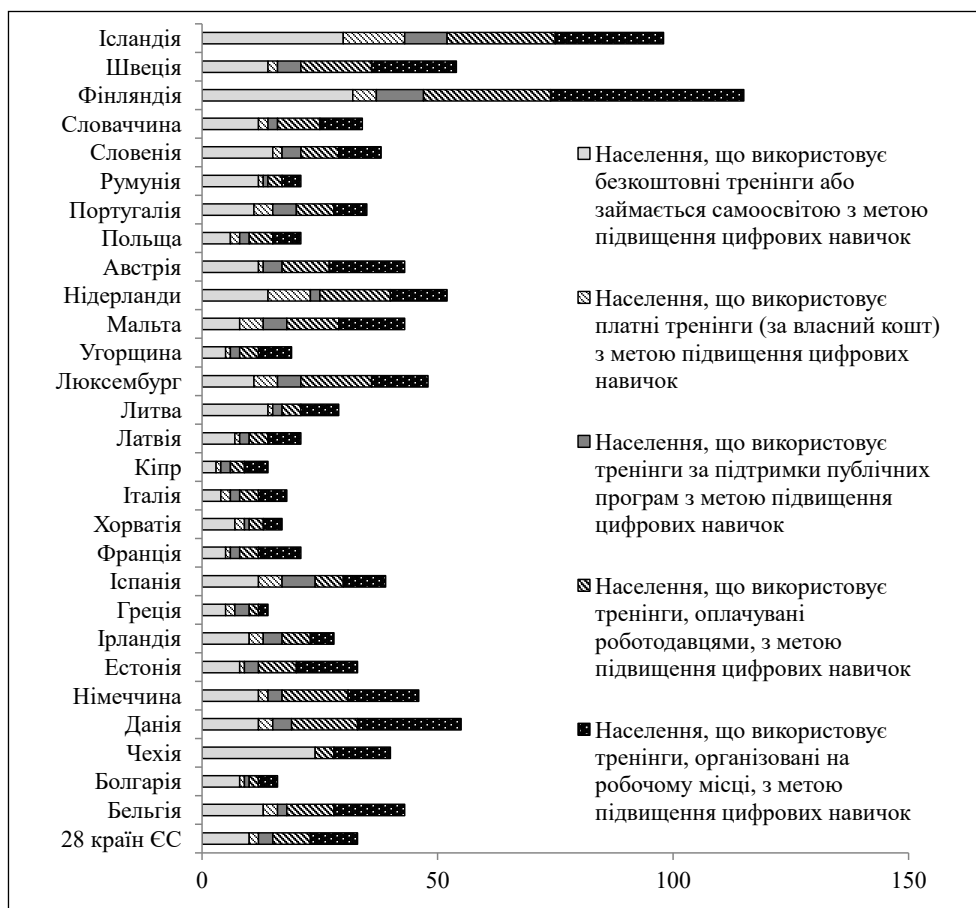


Рис. 3. Основні шляхи, що використовує населення країн Європейського Союзу для підвищення цифрових навичок станом на 2017 рік, у % до загальної чисельності населення

Джерело: побудовано за даними Eurostat [4]

потребу в залученні кваліфікованих ІТ-фахівців, стикається з проблемами заповнення оголошених вакансій. При цьому більш детальний аналіз показує, що причинами цих проблем є як недостатній рівень кваліфікації потенційних шукачів роботи, так і взагалі відсутність відповідної пропозиції робочої сили. Це призвело до необхідності підвищення рівня кваліфікації населення у цифровій сфері (рис. 3).

Як бачимо з даних рисунку, європейське населення активно використовує різні напрямки підвищення рівня цифрової грамотності. При цьому важливо, що способи отримання відповідних навичок є достатньо диверсифікованими, що вказує на високий рівень потреби саме у даних освітніх продуктах.

Проникнення цифрових стратегій у всі галузі суспільного життя призводить до необхідності впровадження інноваційних підходів у діяльність закладів освіти. При цьому впровадження цифрових технологій має бути цілісним у розрізі всіх внутрішніх процесів та інтегрованим в основну місію закладу освіти. Це може бути досягнуто шляхом формування взаємодії між трьома компонен-

тами цифрової стратегії: 1) зацікавлені сторони (студенти, випускники, викладачі, адміністрація, галузі, суспільство та ін.); 2) нові технології (великі дані, хмарні обчислення, штучний інтелект, доповнені та віртуальна реальність, мобільні додатки, соціальні медіа, Інтернет речей, блокчейни та ін.); 3) основні процеси (адміністрування, освіта та дослідження). Протягом наступних 5-10 років найважливіші наступні кроки в напрямку цифрової трансформації освіти включатимуть покращення доступу до інформаційних технологій, підготовку викладачів до конкретних завдань персоналізованих моделей навчання.

Висновки з проведеного дослідження. Сучасні тенденції цифровізації змінюють середовище, в якому працюють компанії. Ці зміни розглядаються на рівні процесу, організації та бізнесу. Цифровізація не завжди полягає у перетворенні існуючих процесів у їх цифрові версії, але обов'язково передбачає переосмислення поточних операцій з нових точок зору, завдяки цифровим технологіям. Цифровізація впливає на всі підприємства, і вплив у майбутньому буде лише посилюватися. Тому важливо, що компанії засто-

совують ініціативний підхід, спрямований на підвищення відповідності внутрішнього технологічного та кадрового забезпечення сучасним вимогам. Невідворотним стратегічним напрямком розвитку освіти є її цифровізація як у контексті забезпечення потреб ринку праці в фахівцях з цифровими навичками, так і з точки зору відповідності методів і прийомів навчання вимогам сучасного цифрового суспільства. Імплементация цифрових технологій на всіх рівнях освіти дозволяє підготувати освітнє середовище до максимального розкриття його потенціалу в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bates A.W. Teaching in a Digital Age: Guidelines for Teaching and Learning. URL: <https://open.bccampus.ca/browse-our-collection/find-open-textbooks/?uuid=da50f5f1-bbc6-481e-a359-e73007c66932&contributor&keyword&subject> (accessed: 06.11.2017).
2. Bolstad R. Digital technologies for learning: Findings from the NZCER national survey of primary and intermediate schools 2016. New Zealand Council for Educational Research. 63 p.
3. Burnett C. The Digital Age and its Implications for Learning and Teaching in Primary School. Cambridge Primary Review Trust Research Report. 2016. 53 p.
4. Digital Economy and Society Database. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/web/digital-economy-and-society/data/database?p_p_id=NavTreeportletprod_WAR_NavTreeportletprod_INSTANCE_pgrsK5zx6l84&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view (accessed 10.01.2018).
5. Gaivoronskii D. V., Kutuzov V. M., Minina A. A. Digital transformation of engineering education. 2017 IEEE VI Forum Strategic Partnership of Universities and Enterprises of Hi-Tech Branches (Science. Education. Innovations) (SPUE). 2017. P. 3-6.
6. Howard S. K., Mozejko A. Considering the history of digital technologies in education. In M. Henderson & G. Romero (Eds.), Teaching and Digital Technologies: Big Issues and Critical Questions. Port Melbourne, Australia: Cambridge University Press, 2015. Pp. 157-168.
7. Machekina O. N. Digitalization of education as a trend of its modernization and reforming. Revista ESPA-CIOS. 2017. Vol. 38. № 40. P. 26-31.
8. Parviainen P., Kääriäinen J., Tihinen M., Toppola S. Tackling the digitalization challenge: how to benefit from digitalization in practice. International Journal of Information Systems and Project Management. 2017. Vol. 5. No. 1. P. 63-77.
9. Rodrigues L. S. Challenges of Digital Transformation in Higher Education Institutions: A brief discussion. URL: <https://recipp.ipp.pt/bitstream/10400.22/15234/1/CONF%202017%20BIMA%20Rodrigues%20%28Challenges%20of%20Digital%20Transformation%20in%20Higher%20Education%20Institutions%29.pdf> (accessed: 30.12.2017).
10. Soifer D. Transforming Education Through Digital and Blended Learning. Lexington Institute. 2015. 24 p.

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 27
Частина 1

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 22,82. Ум. друк. арк. 24,41.

Підписано до друку 30.03.2018. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 422, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.