

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

Науковий журнал

Випуск 10



**Одеса
2016**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртицева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миронова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Скірко Ю.І. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання - www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 11 від 28.11.2016 року).**

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

ISSN (Print): 2524-0897

ISSN (Online): 2524-0900

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

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Братута О.Г. ПЕРЕДПОСИЛКОВЕ ЗНАННЯ МЕТАНАУКОВОГО РІВНЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ.....	6
--	---

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Думікян М.М. ГЕОПРОСТОРОВА ТА СЕКТОРАЛЬНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ.....	12
--	----

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Барановська І.В. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ЯК ІНСТРУМЕНТА ЇЇ РЕФОРМУВАННЯ.....	18
---	----

Воробйов Р.Б. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	23
--	----

Hryshyna V.V. MODERN VIEW OF THE SYSTEM OF COMMUNICATION SUPPORT OF PERSONNEL MANAGERIAL ACTIVITY.....	27
---	----

Калініченко Б.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА СТАН КОНКУРЕНЦІЇ НА АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	32
---	----

Капканець В.С. МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ГАЛУЗЕВОМУ РІВНІ.....	38
---	----

Кривошлыков В.С., Жахов Н.В., Фомичёва Л.М. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЕЙ С ПОЗИЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ¹	43
---	----

Петренко О.О. ПАСАЖИРСЬКІ ЗАЛІЗНИЧНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	47
--	----

Роїк О.Р. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ.....	53
--	----

Тимчак В.С. КОМПЛЕКСНЕ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ.....	57
--	----

Хадарцев О.В. ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	62
---	----

Чайка Ю.М. ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	68
---	----

Чередниченко А.Ю. ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ.....	72
---	----

Черкасова С.В. ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ПОСИЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ.....	76
--	----

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Маслак О.І., Збиранник О.М. ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА КОНКУРЕНТНОМУ РИНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	82
---	----

Іскра В.В. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКИХ АГРОХОЛДИНГІВ ЗА ДОПОМОГОЮ МОДЕЛІ В.Г. КОГДЕНКО.....	87
---	----

Колещук О.Я. МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗНОШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	92
---	----

Кравченко М.В. ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БДЖІЛЬНИЦТВА.....	97
---	----

Крамаренко К.М. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ.....	101
Левків Г.Я., Копитко М.І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	105
Линенко А.В., Завальнюк А.О. АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ ДО ХОЛДІНГОВОЇ КОМПАНІЇ.....	109
Лозова Т.І., Шамін М.В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ	113
Мазнев Г.Є., Заїка С.О., Грідін О.В. СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ.....	117
Олефіренко О.М. ПОТЕНЦІАЛ ЗРОСТАННЯ ЗБУТОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ.....	120
Петрушка Т.О. ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	125
Побережний Р.О. ПРОТИРІЧЧЯ ЯК ДЖЕРЕЛО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	130
Прохорова В.В. СУЧАСНИЙ СТАН КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	136
Товма О.А. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ РЕПУТАЦІЄЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	139
Тришкіна Н.І. СУТНІСТЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ МІСЦЕ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	145
Федосєєва Г.С. КОНКУРЕНТНИЙ РОЗВИТОК ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: СУЧАСНІ НАУКОВІ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ.....	150
Хижняк О.С. ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБІГУ І ЕЛЕКТРОННОГО ЦИФРОВОГО ПІДПИСУ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ У ЗБУТОВІЙ І ЗАКУПІВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ.....	154
Шацька З.Я., Ганзюк Т.Д. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	158
Шашкіна М.С. СИСТЕМНІ ОЗНАКИ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ.....	162
Шишко В.И., Шишко А.Ю. АЛГОРИТМ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕКЛАМНИХ КАМПАНИЙ В УЧРЕЖДЕННЯХ ВІСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ	167
Метеленко Н.Г., Шульга О.П. КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ».....	171
РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Оглобліна В.О., Сіліна І.В. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	180
РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Алескерова Ю.В. КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	185
Васильчишин О.Б. ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ.....	190
Каламбет (Юдіна) С.В., Галаганов В.О., Василичин Р.С. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ПЕРЕКЛАДАННЯ ПОДАТКІВ.....	196

Каламбет (Юдіна) С.В., Ліпієнко В.І. РОЗВИТОК КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ.....	201
Койло В.В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	205
Кривенцова А.М. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	210
Мороз С.В. РОЛЬ ТА МІСЦЕ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ В НАПОВНЕННІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	214
Мороз С.В. СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ.....	219
Поліщук В.С. ПРОГНОЗУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	224
Скок П.О. ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	229
Чепка В.В., Павлюк Т.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	234
Островська Н.С., Швець О.Ю. РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ.....	238
Шумська С.С. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ: СВІТОВА ПРАКТИКА ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	242
РОЗДІЛ 7. РЕЦЕНЗУВАННЯ	
Зянько В.В. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ Рецензія на монографію Краус Н.М. «Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін».....	250
РОЗДІЛ 8. СТРАХУВАННЯ ТА ІНВЕСТУВАННЯ	
Виговська В.В. УНОРМУВАННЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ СТРАХОВОГО РИНКУ.....	252
РОЗДІЛ 9. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Сурай А.С. ОСВІТНІ УМОВИ ЯК ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ.....	257
ПРИВІТАННЯ КОВАЛЕНКО М.П. З ЮВІЛЕЄМ.....	262
НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ.....	263

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ
ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИПЕРЕДПОСИЛКОВЕ ЗНАННЯ МЕТАНАУКОВОГО РІВНЯ
ЯК ЕЛЕМЕНТ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИPRECEDING KNOWLEDGE OF THE METASCIENTIFIC LEVEL
AS AN ELEMENT OF METHODOLOGICAL SUPPORT
OF UKRAINIAN ECONOMICAL SCIENCES

У статті розглянута проблема визначення такого елементу системи методологічного забезпечення проведення економічних досліджень, як передпосилкове знання метанаукового рівня пізнання. Як свідчить досвід вітчизняних економічних досліджень, завдання формування відповідного елементу зазначеної системи навіть не ставиться. Отже, існує проблема обґрунтованого вибору відповідної метанаукової теорії та притаманної їй категоріальної матриці як засадних елементів системи методологічного забезпечення проведення наукового дослідження. На підставі проведеного аналізу було обґрунтовано положення, що теорію діалектики необхідно включати як передпосилкове знання метанаукового рівня пізнання до системи методологічного забезпечення вітчизняної економічної науки. Крім того, була систематизована адекватна зазначеній теорії категоріальна матриця.

Ключові слова: система методологічного забезпечення економічного дослідження, передпосилкове знання, метанауковий рівень пізнання, категоріальна матриця, метанаукова теорія, теорія діалектики.

В статье была рассмотрена проблема определения такого элемента системы методологического обеспечения проведения экономических исследований, как предпосылочное знание метанаучного уровня познания. Как показывает опыт отечественных экономических исследований, задание формирования такого элемента названной системы даже не ставится. Таким образом, существует проблема обоснования выбора метанаучной теории и адекватной ей категориальной матрицы как базисных элементов системы мето-

логического обеспечения проведения научного исследования. На основе проведенного анализа было обосновано положение, что теорию диалектики необходимо включать как предпосылочное знание метанаучного уровня познания в систему методологического обеспечения украинской экономической науки. Кроме того, была систематизирована адекватная указанной теории категориальная матрица.

Ключевые слова: система методологического обеспечения экономического исследования, предпосылочное знание, метанаучный уровень познания, категориальная матрица, метанаучная теория, теория диалектики.

In the article has been considered the problem of the definition of this element of the system of methodological support of economical research, as preceding knowledge of metascientific level of cognition. As the experience of Ukrainian economical research, the task of forming such an element of the system even does not put. This way, there is the problem of justifying the selection meta-theory and adequate her categorical matrix as the basic elements of system of methodological support scientific research. On the basis of the analysis has been substantiated position, that the theory of dialectic should be included at system of methodological support of Ukrainian economical science as a preceding knowledge of metascientific level of cognition. Besides matrix of categories that adequate this theory has been systematized.

Key words: system of methodological support of economical research, preceding knowledge, metascientific level of cognition, matrix of categories, metascientific theory, theory of dialectic.

УДК 001.891.3+33

Братута О.Г.

к.е.н., доцент,
докторант кафедри економіки
промисловості та організації
виробництва
ДВНЗ «Український хіміко-технологічний
університет»

Постановка проблеми. Для більшості вітчизняних науковців у галузі економічної науки притаманне спрощене уявлення щодо місця та ролі методології у науковому дослідженні, наслідком чого є формальне ставлення до обґрунтування методу його проведення. Практично усе зводиться до вибору з арсеналу традиційних (або навіть просто популярних (модних) на відповідному історичному етапі еволюції науки) засобів проведення наукового дослідження та встановлення певної відповідності між задекларованими засобами й отриманими науковими результатами. За таких обставин основними завданнями наукового дослідження

стають визначення й ідентифікація наукового факту явища з подальшим еkleктичним обґрунтуванням його відповідності наявній системі знань. Як наслідок, більшість наукових досліджень, а відповідно, й отриманих наукових результатів, фактично має описовий, догматичний і квазінауковий характер. Можна констатувати, що у сучасній вітчизняній економічній науці призупинився процес створення та приросту теоретичного наукового знання.

Одна з основних причин такого становища полягає у спрощеному підході до процесу формування системи методологічного забезпечення проведення економічного дослідження. Зокрема, ігно-

рується необхідність визначення таких елементів цієї системи, як передпосилкове знання, форма логіки процесу створення предметного наукового знання, система критеріїв оцінки істинності отриманих наукових результатів та форма наукового знання, у якій передбачається їх представити. З одного боку, зазначене становище обумовлено консервативним характером, що притаманний методологічній свідомості вітчизняної наукової спільноти, з іншого – недостатнім розумінням місця та ролі зазначених елементів у процесі формування предметного економічного знання.

Проблема визначення такого елементу системи методологічного забезпечення проведення економічних досліджень, як передпосилкове знання, є однією з ключових з огляду і на те, що її вирішення передуює у процесі формування інших елементів згаданої системи, а також відіграє засадну роль у процесі створення предметного знання. Водночас проблема передпосилкового знання потребує вирішення двох завдань: визначення як передпосилкового знання метанаукового рівня, так і конкретно-наукового рівня пізнання. Якщо завдання визначення передпосилкового знання конкретно-наукового рівня, хоча формально (але не фактично) вирішується частково через застосування «категоріальної матриці» домінуючої парадигми економічної науки, то щодо передпосилкового знання метанаукового рівня воно практично не вирішується.

Сутність передпосилкового знання метанаукового рівня пізнання визначається його світоглядним характером, а його місія полягає у виконанні онтологічної функції щодо предметного наукового знання конкретно-наукового рівня. На нинішньому історичному етапі процесу еволюції предметного наукового знання зазначений вид передпосилкового знання представлений у формі альтернативних метанаукових теорій буття (картини світу як цілісного явища), у яких визначається його сутність, структура, механізми функціонування й еволюції. Виступаючи самостійною формою наукового знання на найвищому рівні його узагальнення, ці зазначені теорії є основою для здійснення процесу наукового пізнання вже окремих сфер буття, що відбувається на рівні особливого й одиничного у межах спеціальних наукових дисциплін. Результатом цих процесів є формування відповідних часткових (локальних) теорій.

Отже, існує проблема обґрунтованого вибору відповідної метанаукової теорії та притаманної їй категоріальної матриці як засадних елементів системи методологічного забезпечення проведення наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній економічній науці у 90-х роках минулого сторіччя дослідження теоретичних проблем у сфері методології практично не проводилися.

Зазначений стан речей обумовлений певними історичними обставинами, засадними з яких є такі: виокремлення України зі складу СРСР й утвердження як самостійної національної макро-економічної системи; кардинальна зміна основ організації та типу господарського механізму функціонування економіки країни. За таких обставин виникла нагальна потреба в перебудові вітчизняної економічної науки, метою якої був перехід на інші світоглядні засади, тобто заміна наукової парадигми як у сфері метанаукового, так і у сфері конкретно-наукового знання.

Що стосується процесу зміни світоглядних позицій у сфері конкретно-наукового знання, то він відбувся досить швидко, хоча, на наш погляд, достатньо формально. Останнє знайшло відображення у відмові від парадигми марксистської школи та переорієнтації на позиції "Main stream".

Щодо сфери метанаукового знання, то тут протягом тривалого часу проблема не тільки не вирішувалася, але й не ставилася. Більшість вітчизняної наукової спільноти, зокрема прикладних дисциплін, стихійно прийняла світоглядні позиції позитивізму. Зазначене становище обумовлено двома причинами історичного характеру: 1) ефектом «дисциплінарного ізоляціонізму» [1, с. 21] у сфері методологічного знання, що виник на попередньому (радянському) етапі процесу еволюції вітчизняної економічної науки; остання, як і інші дисципліни конкретно-наукового рівня пізнання, під час продукування предметного знання напрацьовувала та використовувала власну методичну базу, хоча формально (чисто з ідеологічних вимог) проголошувалася як методологічна база дослідження теорія матеріалістичної діалектики; 2) набутий історичний досвід у сфері методологічного забезпечення сприяв тому, що більшість вітчизняної наукової спільноти на теперішньому етапі еволюції економічної науки не критично перейшла на позицію методологічного плюралізму як одне із засадних положень, уведені у сучасну методологічну свідомість дослідників філософією науки.

Першим з українських учених-економістів, який розпочав ґрунтовне дослідження у сфері методології вітчизняної економічної науки й актуалізував відповідну проблематику, був доктор економічних наук, професор С.В. Мочерний. Процеси подальшого розширення проблемної сфери та масштабів проведення наукових досліджень щодо формування засад методологічного забезпечення зазначеної галузі науки пов'язані з такими відомими економістами, як, зокрема, В.М. Геєць, А.С. Гальчинський, В.Д. Базилевич, А.А. Мазаракі.

Аналіз останніх публікацій дає підстави зробити такі висновки щодо отриманих наукових результатів:

– проблема поліпшення системи методологічного забезпечення сучасної вітчизняної еконо-

мічної науки почала вирішуватися на шляху переосмислення такого її елементу, як передпосилкове знання метанаукового рівня;

– щодо вирішення проблеми вибору передпосилкового знання метанаукового рівня можна виділити такі альтернативні підходи: 1) компілятивний, що передбачає осучаснення методологічних положень філософської теорії діалектики на основі відповідних засадних положень загальнонаукової теорії синергетики [2]; 2) догматичний – повернення на методологічні засади філософської теорії метафізики [3]; 3) традиційний – залишення на методологічних засадах філософської теорії матеріалістичної діалектики [4]; 4) трансформаційний – кардинальний перехід на методологічні засади загальнонаукової теорії синергетики [5].

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення зі складу метанаукових теорій тієї, що повинна та здатна виконувати роль загальнонаукового знання як засадного елементу у системі методологічного забезпечення проведення досліджень у вітчизняній економічній науці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У складі метанаукового знання спостерігається досить значний перелік теорій, що претендують на статус світоглядних [1; 3; 5–7]. Однак значна їх кількість спеціалізується скоріше на більш детальному розкритті онтологічного змісту окремих, на певний історичний момент ключових, аспектів буття або його відповідних сфер, а отже, за їх характером їх слід ідентифікувати як локальні теорії. До розвинутих теорій, враховуючи глибину, логічність і системність розкриття сутності, змісту, форм прояву буття як світоглядного явища, а також систематизованість набутого наукового знання, зі складу філософських слід віднести теорії діалектики, метафізики та позитивізму; загальнонаукових – теорію синергетики (самоорганізуючих систем).

Спільною істотною ознакою діалектики та синергетики є те, що у межах цих теорій буття й окремі його явища розглядаються у процесі безперервних змін і стосовно суті, змісту та форми.

Принципова відмінність метафізики від діалектики та синергетики полягає у тому, що сутнісна та змістовна складові відповідних категорій мисляться як сталі, тоді як їх форми – у неперервному процесі змін внаслідок постійної взаємодії між явищами. Рефлексія стосується лише кількісних змін, ігноруючи при цьому наявність якісних змін буття. В контексті об'єкта та предмета економічної науки можна стверджувати, що теорію метафізики недоцільно розглядати як передпосилкове знання системи методологічного забезпечення наукового дослідження.

Позитивізм відрізняється від теорій метафізики, діалектики та синергетики орієнтацією на емпіричну форму пізнання й ігнорування його

теоретичної форми. Наслідком такого становища є те, що дійсність як цілісність у межах цієї філософської теорії не розглядається взагалі як об'єкт наукового дослідження. Як останній виступають лише окремі явища та форми їх існування у конкретному часово-просторовому вимірі.

Основні концептуальні положення теорії позитивізму можна визначити таким чином:

– наукове знання є сукупністю уявлень, основою яких є досвід людини («принцип гносеологічного плюралізму»);

– метою наукового дослідження визначається емпіричне знання («принцип емпіризму»);

– цілями наукового дослідження є опис зовнішніх ознак явища та визначення його як наукового факту, а не розкриття його сутності через поняття; таким чином, форми явища виступають об'єктом дослідження («принцип дискриптивізму»);

– істинним вважається таке наукове знання, підстави для існування, якого, як власне і саме існування, можуть бути підтверджені досвідом практичної діяльності («принцип верифікації»);

– проведення наукового дослідження здійснюється із використанням засобів символічної логіки.

Домінування емпіричної направленості у теорії позитивізму, що відповідним чином позначається на змісті наукового знання й організації проведення наукового дослідження, суттєво обмежує можливості процесу наукового пізнання у будь-якій сфері чи дисципліні науки. Використання зазначеної теорії як передпосилкове знання у науковому дослідженні свідчить або про недостатньо високий творчий потенціал відповідної науки або про його вичерпання, що є ознакою онтологічної і гносеологічної кризи у відповідній галузі знань. У контексті зазначеного можна зробити висновок, що теорію позитивізму також недоцільно використовувати як передпосилкове знання економічних досліджень.

Основні відмінності між теоріями діалектики та синергетики полягають:

1) у найменуванні поняття та змісті об'єкта наукового дослідження;

2) у формі логіки під час проведення наукового дослідження;

3) у використаних логічних засобах виведення наукового знання;

4) у визначених концептуальних положеннях наукового знання, відображеного у цих теоріях.

Відмінності щодо об'єкта наукового дослідження проявляються на:

1) формальному рівні, тобто у термінах, що застосовані до його позначення, зокрема у діалектиці – буття; синергетиці – самоорганізуюча система;

2) змістовному рівні, зокрема у діалектиці буття як явище визначається у таких формах, як об'єкт, процес і відносини; синергетиці – самоорганізуюча система, що перебуває у процесі трансформації

і взаємозалежних відносинах із зовнішнім середовищем.

Форма логіки під час проведення наукового дослідження: у діалектиці – традиційна (ессенціальна); синергетиці – символічна.

Логічні способи виведення наукового знання: у діалектиці – індукція та дедукція; синергетиці – аналогія.

Теорія синергетики є сучасною розвинутою формою теорії систем, що була модернізована й удосконалена на основі узагальнення онтологічних і методологічних засад постньютонівської фізики (квантова теорія, теорія відносності, теорія елементарних частинок), претендує на нову трактовку картини світу, тобто буття взагалі, а відповідно, і його сфер, зокрема матеріально та суспільного. Слід додати, що зазначена теорія на сучасний момент розглядається як головна теоретична підвалина такої галузі наукового пізнання, як філософія науки, що претендує на статус системи методологічного забезпечення усіх наукових дисциплін. При цьому філософія науки не вживає філософські теорії як альтернативні, конкурентні чи допоміжні. Якщо метафізика не була прийнята як одна з теоретичних засад філософії науки внаслідок догматичного характеру цієї теорії, то неприйняття діалектики обумовлено такими причинами:

- «по-перше, багатьом науковцям діалектичні пасажі видаються дуже абстрактними, беззмістовними, заплутаними;

- по-друге, часто видається, що діалектичні міркування нічого не додають до того, що можуть дати конкретні дослідження та експерименти;

- по-третє, декому здається, що не варто упереджувати дослідження якимись загальними міркуваннями, які можуть не підтвердитись, проте збити науковця із неупередженої позиції;

- по-четверте, багато науковців мають справи не із широкими теоретичними узагальненнями, а із частковими, фрагментарними, до того ж – прикладними знаннями, де потреба у засобах узагальнення на рівні другої рефлексії (вироблення парадигм, принципів, алгоритмів інтелектуального пошуку) відсутня» [6, с. 245].

Основні концептуальні положення теорії синергетики можна визначити таким чином:

- процес розвитку складної нерівноваженої гетерогенної дисипативної системи визначається як процес трансформації попередньої складної системи цілісного типу у просту систему сумативного типу, з якої внаслідок випадкових взаємодій простих неоднорідних базових елементів формується нова складна система цілісного типу;

- дисипативна система визначається як система, що самостійно виникає у нестійкому, насиченому енергією середовищі завдяки оберненому позитивному зв'язку, який виводить систему з рівноваги;

- процес трансформативного розвитку (переходу або скачка) включає такі етапи саме у наведеній послідовності: біфуркація, хаос, синтез;

- процес трансформативного розвитку здійснюється за так званою нелінійною логікою, що передбачає різновекторність розгортання цього процесу;

- виникаючи з малих флуктуацій, дисипативна система виявляє здатність до саморозвитку та розмноження, що забезпечується запасами енергії усередині системи або поглинанням її з оточуючого середовища.

Теорія синергетики за окремими елементами власної системи методологічного забезпечення (зокрема, передпосилкове знання та категоріальний базис) способом логічного виводу та змістом основних концептуальних положень, що побудовані на основі асоціативного ототожнення з науковою гіпотезою щодо специфічної форми матеріальної сфери буття, а також належать до класу логіко-математичних теорій, не може бути віднесена до наукових теорій світоглядного типу. Крім того, розглянута теоретична схема тим більш неприйнятна для дослідження явищ суспільного буття, де процеси її функціонування й еволюції визначаються не тільки об'єктивними, але й суб'єктивними причинами та обставинами.

На підставі вищезазначеного можна зробити висновок, що теорію синергетики, як і теорії метафізики та позитивізму, недоцільно включати як передпосилкове знання до системи методологічного забезпечення економічної науки.

Діалектика є різновидом світоглядних філософських теорій про буття як цілісної і структурованої плинної дійсності. Основні концептуальні положення теорії діалектики можна визначити таким чином:

- основною істотною ознакою дійсності як буття є те, що вона перебуває у стані руху;

- рух тлумачиться як процес неперервних, закономірних змін;

- зазначений процес змін виявляється у поліпшенні сукупності якісних та кількісних характеристик дійсності, а отже, за своєю суттю є еволюційним процесом;

- дійсність розглядається одночасно і як конкретна цілісність, і як певним чином структурована сукупність взаємопов'язаних явищ;

- кожне явище є конкретним, тобто має свою індивідуальну міру як співвідношення власних якісних та кількісних характеристик у межах його загальної цілісності;

- явища перебувають у відносинах взаємозв'язку та взаємовпливу;

- процес руху щодо дійсності загалом та її окремих явищ зокрема базується на внутрішньому механізмі;

– механізм руху реалізується через вирішення суперечності між протилежностями явища, що є полярними якісними характеристиками;

– якісні та кількісні характеристики явища знаходяться у відносинах взаємовпливу та взаємозалежності (взаємного переходу); накопичення (зміна) кількісних характеристик, зумовлених домінантною якісною ознакою, під час досягнення певної межі приводить до зміни домінантної ролі однієї з характеристик у складі якісних ознак й утворення нових;

– процес руху здійснюється через заперечення однієї протилежності іншою, а результатом їх взаємодії є утворення нового співвідношення кількісно-якісних характеристик, що виявляється у процесі еволюції явища та дійсності загалом.

Поняття об'єкта дослідження у теорії діалектики є змістовним і загальним, обсяг якого охоплює усі прояви дійсності як у просторі, так і в часі (минулому, сьогоденні та майбутньому). Теорія діалектики дає наукове знання про дійсність на вищому рівні узагальнення, а тому є за своїм змістом світоглядною науковою теорією розвинутого типу. Як наслідок, у системі її методологічного забезпечення не потрібно передпосилкове знання більш високого рівня узагальнення, але водночас зазначена теорія сама виступає передпосилковим знанням щодо конкретних наукових дисциплін як загальна картина світу. Крім того, система наукових знань цієї теорії сформована з використанням досконалих логічних засобів його виведення.

На підставі вищезазначеного можна зробити висновок, що теорію діалектики необхідно включити як передпосилкове знання метанаукового рівня пізнання до системи методологічного забезпечення вітчизняної економічної науки.

Категоріальна матриця передпосилкового знання метанаукового рівня пізнання повинна включати такі поняття, сформовані у рамках теорії діалектики:

– категорія буття, яку слід тлумачити як плінну реальність (дійсність) у різноманітті взаємопов'язаних явищ;

– явище, яке слід тлумачити як конкретну форму вияву буття як певної цілісності, а також окремих її складових (об'єкта, процесу, відносин);

– сутність, яку слід тлумачити як сукупність основних загальних та істотних ознак (якісних характеристик), що визначають своєрідність явища та зумовлюють склад його інших ознак (якісно-кількісних характеристик);

– форма, яку слід тлумачити як одиничну конкретність вияву явища у певній сфері буття на певному етапі її еволюції у межах конкретного часово-просторового виміру дійсності;

– зміст, який слід тлумачити як сукупність загальних й істотних ознак, що визначають специфіку певної форми явища;

– причина, яку слід тлумачити як певне явище, що зумовлює появу іншого явища або ґенезу його нових форм;

– наслідок, який слід тлумачити як нове явище або його нові форми, появи яких зумовлені певним явищем;

– якість, яку слід тлумачити як внутрішні ознаки явища, що характеризують його сутність або зміст окремих форм; ці ознаки мисляться;

– кількість, яку слід тлумачити як зовнішні ознаки явища, що характеризують відмінність і множинність його окремих форм; ці ознаки не мисляться, а уявляються.

Висновки з проведеного дослідження. Проблема визначення такого елементу системи методологічного забезпечення проведення економічних досліджень, як передпосилкове знання, є однією з ключових, враховуючи і те, що її вирішення передуює у процесі формування інших елементів згаданої системи, а також відіграє засадну роль у процесі створення предметного знання. Водночас проблема передпосилкового знання потребує вирішення двох завдань: визначення як передпосилкового знання метанаукового рівня, так і конкретно-наукового рівня пізнання. Якщо завдання визначення передпосилкового знання конкретно-наукового рівня, хоча формально (але не фактично) вирішується частково через застосування «категоріальної матриці» домінуючої парадигми економічної науки, то щодо передпосилкового знання метанаукового рівня воно практично не вирішується.

У складі метанаукового знання спостерігається досить значний перелік теорій, що претендують на статус світоглядних. Однак значна їх кількість спеціалізується скоріше на більш детальному розкритті онтологічного змісту окремих, на певний історичний момент ключових, аспектів буття або його відповідних сфер, а отже, за своїм характером їх слід ідентифікувати як локальні теорії. До розвинутих теорій, враховуючи глибину, логічність і системність розкриття сутності, змісту, форм прояву буття як світоглядного явища, а також систематизованість набутого наукового знання, зі складу філософських слід віднести теорії діалектики, метафізики та позитивізму; загальнонаукових – теорію синергетики (самоорганізуючих систем).

Отже, існує проблема обґрунтованого вибору відповідної метанаукової теорії та притаманної їй категоріальної матриці як засадних елементів системи методологічного забезпечення проведення наукового дослідження.

На підставі проведеного дослідження було обґрунтовано положення, що теорію діалектики необхідно включити як передпосилкове знання метанаукового рівня пізнання до системи методологічного забезпечення вітчизняної економічної науки. Крім того, була систематизована адекватна зазначеній теорії категоріальна матриця.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яскевич Я.С. Філософія и методологія науки : [учеб. пособие] / Я.С. Яскевич, В.К. Лукашевич. – Минск : БГЭУ, 2009. – 475 с.
2. Мочерний С.В. Методологія економічного дослідження / С.В. Мочерний. – Львів : Світ, 2001. – 416 с.
3. Базилевич В.Д. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К. : Знання, 2007. – 718 с.
4. Геєць В.М. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація) : [навч. посіб.] / В.М. Геєць та ін.; за ред. А.А. Мазаракі. – К. : КНЕУ, 2010 – 279 с.
5. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А.С. Гальчинський ; ред. О.М. Вербило. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
6. Петрушенко В.Л. Філософія : [підручник] / В.Л. Петрушенко. – 4-е вид., виправл. і доп. – Львів : Магнолія-2006, 2008. – 506 с.
7. Білодід Ю.М. Філософія: український світоглядний акцент : [навч. посібник для вищих навчальних закладів] / Ю.М. Білодід. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ГЕОПРОСТОРОВА ТА СЕКТОРАЛЬНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ РИНКУ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

GEOSPATIAL AND SECTOR STRUCTURES OF THE WORLD MARKET OF TELECOMMUNICATION SERVICES

У статті проведено дослідження сучасних тенденцій і перспективних напрямів формування геопросторової та секторальної структур світового ринку телекомунікаційних послуг. З'ясовані особливості, притаманні ринку інформаційно-комп'ютерних технологій. Розглянуто структуру й історичні етапи розвитку світового інформаційно-комунікаційного ринку. Проаналізовано розвиток телекомунікаційних послуг у різних регіонах світу (геопросторова структура). Виявлено перспективні тренди розвитку ринку інформаційно-комунікаційних технологій (у період до 2020 р. й у подальшому).

Ключові слова: геопросторова структуризація, секторальна структуризація, ринок, телекомунікаційні послуги, інформаційно-комп'ютерні технології.

В статье проведено исследование современных тенденций и перспективных направлений формирования геопространственной и секторальной структур мирового рынка телекоммуникационных услуг. Выявлены особенности, присущие рынку информационно-компьютерных технологий. Рассмотрены структура и исторические этапы развития мирового информационно-коммуникационного рынка. Проанализировано

развитие телекоммуникационных услуг в разных регионах мира (геопространственная структура). Выявлены перспективные тренды развития рынка информационно-коммуникационных технологий (в период до 2020 г. и в дальнейшем).

Ключевые слова: геопространственная структуризация, секторальная структуризация, рынок, телекоммуникационные услуги, информационно-компьютерные технологии.

Research of modern tendencies and perspective directions of forming of geospatial and sector structures of world market of telecommunication services is conducted in this article. Features, inherent the market of informative-computer technologies, are found out. A structure and historical stages of world of informative-communication market development is considered. Development of telecommunication services is analyzed in the different regions of the world (geospatial structure). The perspective trends of market of informative-communication technologies development are exposed (in a period 2020 to in future).

Key words: geo-spatial structuring, sector structuring, market, telecommunications services, information and computer technology.

УДК 339.13: 075.2

Думіян М.М.

аспірант кафедри міжнародної економіки

Київський національний

торгівельно-економічний університет

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобалізації, інтеграції, інформатизації та повсюдної комп'ютеризації суспільного життя, що тривають, провідними чинниками, які визначають формування стратегічних перспектив розвитку світового ринку телекомунікаційних послуг слід вважати бурхливий розвиток науково-технічного прогресу в сфері засобів зв'язку і передачі інформації; динамічне та повсякчасне зростання потреб як з боку бізнесових структур, так і у населення в якісних телекомунікаційних послугах за умов підвищення їх платоспроможного попиту.

Можна констатувати, що процеси розвитку провідних телекомунікаційних компаній нині стали глобальними, а геопросторова структура ринку телекомунікаційних послуг набуває характеристик складних біфуркаційних перетворень, прогнозування майбутнього стану та динаміки яких надзвичайно ускладнене. За таких умов наукова проблематика дослідження світового ринку телекомунікаційних послуг в аспектах формування та ймовірних змін його геопросторової та секторальної структур є надзвичайно актуальною.

Згідно з загальноприйнятим визначенням «телекомунікаційні послуги – це цілеспрямована діяльність, результатом якої є корисний ефект, що забезпечує потреби з передачі і прийому інформації за допомогою спеціального обладнання» [10]. Слід погодитись з тим, що в сучасному діловому світі успішний розвиток міжнародного бізнесу багато в чому залежить від якості і безперебійного надання різноманітних телекомунікаційних послуг, ступеня їх надійності та технічної досконалості. Водночас потреби бізнесових структур та суспільства загалом у послугах телекомунікацій постійно зростають та стають усе вибагливішими. У відповідь на це провідні телекомунікаційні компанії змушені постійно удосконалювати наявні послуги та виходити на світові та галузеві ринки з новими інноваційними пропозиціями.

Якщо раніше традиційні телекомунікаційні послуги включали послуги документального, міжміського та міжнародного телефонного, місцевого (міського та сільського) телефонного зв'язку, дрого мовлення, радіозв'язку, радіомовлення, телебачення, то нині в інформаційно-комуніка-

ційному обслуговуванні сучасного світового бізнесу вирішальну роль з кінця минулого століття відіграють їх технічно нові форми – мобільний зв'язок, мережі Інтернет, системи супутникового зв'язку тощо. Саме останні, перебуваючи в авангарді новітніх науково-технічних досягнень сучасності, перетворили сферу телекомунікацій на одну з найперспективніших галузей світової економіки.

Водночас виникають численні проблемні питання, пов'язані з необхідністю дослідження сучасного стану, наявних тенденцій та можливих довгострокових змін геопросторової та секторальної структур світового ринку телекомунікаційних послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Різні аспекти процесу розвитку ринку телекомунікаційних послуг в контексті глобальних, регіональних та галузевих тенденцій змін досліджували такі вчені, як, зокрема, С. Довгий, Е. Голубіцька, В. Крамаренко, П. Ланді, Ю. Мельник, Є. Савельєв. Цією проблематикою займалися такі зарубіжні дослідники, як Ч. Гіл, Ч. Кіндлебергер, Г. Перлмуттер. Безпосередньо вивченню проблемних питань розвитку світового ринку телекомунікаційних послуг в умовах глобалізації присвячені наукові роботи вітчизняних та зарубіжних дослідників, наприклад, праці С. Войтко, В. Зайцева, І. Корнєєва, Т. Сакалош, І. Урідії. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень у цій сфері, доводиться констатувати, що багато аспектів, особливо щодо особливостей геопросторової та секторальної структуризації ринку телекомунікаційних послуг, залишаються недостатньо дослідженими.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні сучасних тенденцій та оцінці перспективних напрямів формування геопросторової та

секторальної структур світового ринку телекомунікаційних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проблематику розвитку світового ринку телекомунікаційних послуг слід розглядати невіддільно від більш глобальної сфери інформаційно-комунікаційних технологій, яка охоплює усю сукупність інформаційних та комунікаційних технічних засобів і методів збирання, оброблення й передавання даних для отримання інформації нової якості про стан об'єкта, процесу, явища для створення нової (перетворення наявної) інформації для її аналізу або покращеного сприйняття людиною та прийняття на її основі рішення про виконання певних дій [1].

Згідно з результатами огляду фахових наукових статей за цією проблематикою [1; 3; 4] можна визначити головні особливості, які притаманні саме ринку інформаційно-комп'ютерних технологій: нематеріальність носія кінцевого інформаційного продукту – якісно нової послуги, достовірної інформації, доставленої (отриманої) у визначеному просторово-часовому відрізку; підвищення вимог, які висуваються користувачами, щодо достовірності та терміновості надання конкретної послуги інформаційно-комунікаційних технологій.

Дослідження засвідчують, що сьогодні відсутнє єдине визначення того, які сфери входять до складу ринку інформаційно-комунікаційних послуг. Найбільш відомі інституції, які займаються глибоким вивченням розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, не знаходять спільної думки у цьому питанні (табл. 1).

Вважаємо, що світовий інформаційно-комунікаційний ринок структурно складається з двох

Таблиця 1

Секторальна структуризація ринку інформаційно-комунікаційних послуг [5; 6; 7]

Структура ринку ІКТ згідно з МСЕ*		Структура ринку ІКТ згідно з ЄІТО**		Структура ринку ІКТ згідно з ІДС***	
ІТ-ринок	Комп'ютерне та апаратне обладнання	ІТ-ринок	ІТ-обладнання	ІТ-ринок	Сервери, клієнти, мережа зберігання даних, периферія
	Послуги в області ПЗ та апаратного забезпечення		Програмне забезпечення		Програмне забезпечення
Телекомунікаційний ринок	Телекомунікаційне апаратне забезпечення	Телекомунікаційний ринок	ІТ-послуги	Телекомунікаційний ринок	ІТ-послуги
	Телекомунікаційні послуги		Телеком-обладнання кінцевого споживача		Мережеве обладнання
Ринок теле-, радіомовлення	Послуги в області мовлення	Телекомунікаційний ринок	Мережеве обладнання	Телекомунікаційний ринок	Телеком-послуги
	Користувальницька електроніка		Послуги телеком-операторів		

* Міжнародний союз електров'язку;

** ЄІТО – Європейська ІТ-обсерваторія;

*** ІДС – Міжнародна корпорація даних.

взаємопов'язаних кластерів, а саме галузей телекомунікації та галузей інформаційних технологій, які слід розглядати як окремі ринки, що характеризуються відповідними інфраструктурними особливостями (рис. 1).

Слід зазначити, що в динаміці розвитку світового ринку телекомунікаційних послуг в кінці ХХ ст. і на початку ХХІ ст. слід виділяти три ключові етапи, які вплинули на формування та секторальний розподіл підприємств галузі телекомунікацій [10].

Перший етап – зародження світового ринку телекомунікаційних послуг, який тривав до 1993 р. включно та характеризувався надзвичайно помірною динамікою росту. Ці тенденції слід пов'язувати з незначним попитом на основні телекомунікаційні послуги, який тоді ще був незначним, та з явним переважанням вузького кола монополій на національних ринках.

На другому етапі формування і розвитку світового ринку телекомунікаційних послуг, який охоплював кінець 1990-х та початок 2000-х рр. відбувалося значне прискорення темпів зростання ринку телекомунікацій перш за все за рахунок збільшення попиту на послуги мобільного зв'язку і швидкого розвитку Інтернету.

Нині світовий ринок телекомунікаційних послуг, на нашу думку, вступив у третю стадію свого розвитку, яка характеризується цілковитою лібералізацією національних ринків телекомунікаційних послуг та активізацією просування нових видів

Таблиця 2
Геопросторова структура провідних сегментів світового ринку телекомунікаційних послуг у 2014 р., % [12]

Регіони світу	Сектори світового ринку телекомунікаційних послуг		
	Мобільний стільниковий зв'язок	Фіксований зв'язок	Інтернет
СНД	141	14	56
Європа	125	28	75
Розвинуті країни	121	27	78
Арабські країни	110	3	41
Північна та Південна Америка	108	17	65
Світ	96	10	40
Країни, що розвиваються	90	6	32
АТР	89	8	32
Африка	69	0,4	19

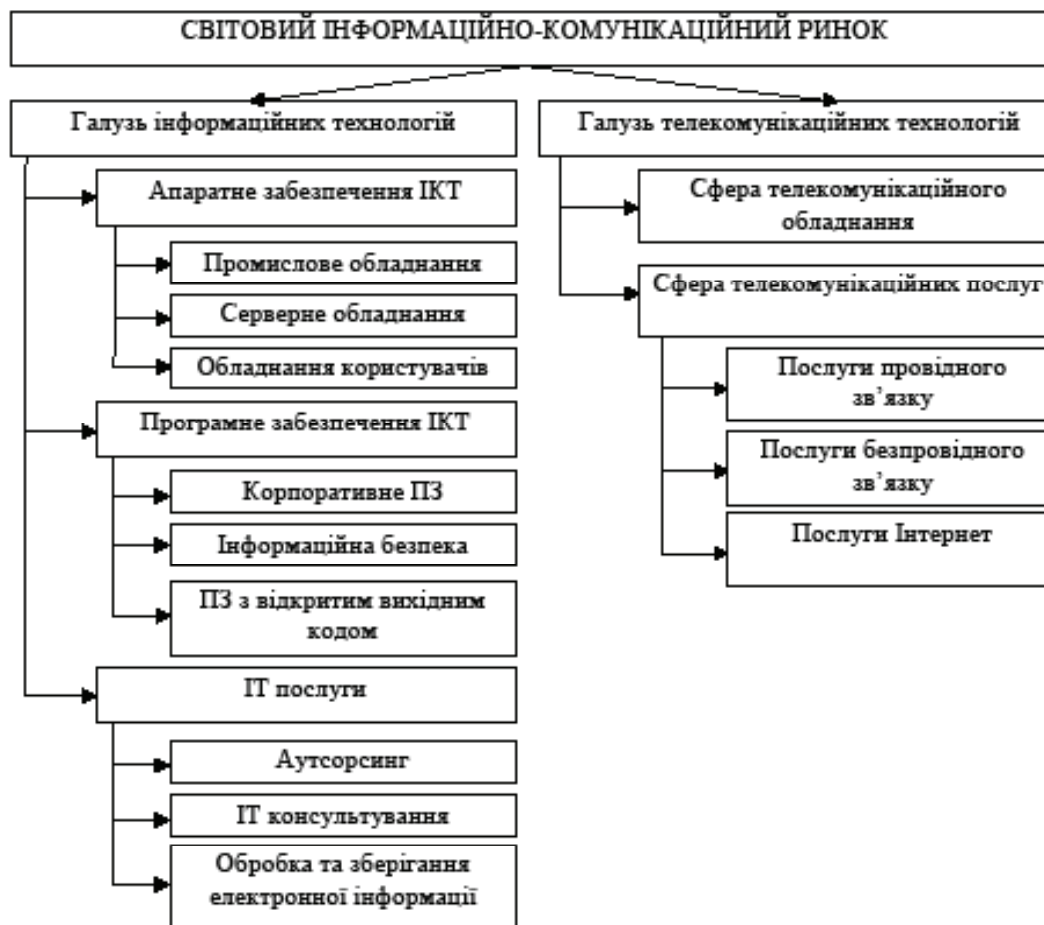


Рис. 1. Телекомунікаційна галузь в структурі світового ринку ІКТ

послуг на основі інноваційних технологій, які стають доступними в країнах з середнім і навіть низьким рівнем економічного розвитку.

Сучасна геопросторова структура провідних сегментів світового ринку телекомунікаційних послуг представлена в табл. 2.

Отже, згідно з офіційними даними Міжнародного союзу електрозв'язку (МСЕ) в усіх регіонах світу найбільшим попитом користуються послуги операторів мобільного зв'язку та мережі Інтернет. Насамперед країни Центральної та Східної Європи, а також інші економічно розвинені країни світу приділяють виняткову увагу інноваціям в телекомунікаційній сфері та найбільше за інші групи країн використовують їх як у бізнес-середовищі, так і у сфері ведення домогосподарства.

Цікавим виявився той факт, що саме країни СНД лідирують у використанні мобільного стільникового зв'язку (141 користувач зі 100). Таку тенденцію слід пов'язувати з прихильністю споживачів цього регіону у використанні послуг мобільного зв'язку одночасно декількох операторів. Іншими словами, якщо 1 особа користується 2-ма SIM-картками різних мобільних операторів одночасно, то вона вважається двома абонентами мобільного стільникового зв'язку. Водночас у цьому географічному регіоні використання стільникового мобільного зв'язку в 10 разів та 2,5 рази більший за рівень використання фіксованого зв'язку та Інтернету відповідно.

На відміну від країн СНД, світовими лідерами саме у користуванні послуг стаціонарного зв'язку та Інтернету (28% та 75% відповідно) є країни Європи. Використання інноваційного підходу у розвитку телекомунікаційних послуг провідними країнами світу доводить той факт, що європейські споживачі надають перевагу користуванню не стільки мобільним стільниковим зв'язком, скільки мобільним Інтернетом через високу швидкість, якість передачі даних та низьку вартість послуг [4].

Доводиться констатувати, що у телекомунікаційному просторі СНД все ще не в усіх країнах

запроваджено новітні технології для доступу та повноцінного використання якісних послуг мобільного Інтернету. Наприклад, в Україні оператори мобільного зв'язку ще не впровадили частоти для застосування технології стандарту 3G, що є необхідною базою для використання мобільного Інтернету, через те, що ці частоти були лише отримані від уряду у лютому 2015 р. [8].

Отже, у тенденціях розвитку сучасного світового ринку телекомунікаційних послуг за останні роки відбулися кардинальні зміни. Вони пов'язані з тим, що найбільшим попитом нині користуються послуги мобільного стільникового зв'язку та Інтернету в усіх регіонах світу, а сфера стаціонарного (фіксованого) зв'язку неухильно занепадає.

Динамічні зміни геопросторової структури телекомунікаційного ринку обумовили відповідні зміни у бізнес-середовищі як на регіональному, так і на світовому рівнях. Зокрема, сучасним трендом є створення та стрімкий розвиток такого явища, як e-business (бізнес, що ведеться через електронні мережі), зокрема e-commerce (електронна торгівля, електронна комерція).

Залежно від учасників комерційних відносин виділяють окремі сектори електронної комерції, наприклад, B2B (бізнес для бізнесу) – сектор взаємодії між юридичними особами і організаціями; B2C (бізнес для споживача) – сектор взаємодії між юридичними і фізичними особами [9]. У таблиці 3 наведено дані щодо обсягів е-комерції в 2012–2017 рр. за окремими регіонами в найбільш розвинутому секторі, а саме в B2C.

Як видно з таблиці 3, у 2014 р. найбільшим регіональним ринком електронної комерції в світі став Азіатсько-Тихоокеанський регіон, оскільки населення цього регіону витратило на здійснення покупок в мережі більше, ніж населення Північної Америки. При цьому Китай приносить більше ніж 6 доларів із 10 витрачених в сфері е-комерції Азіатсько-Тихоокеанського регіону, а згідно з прогнозними даними до 2017 р. більше трьох четвертих загального обсягу е-комерції в цьому регіоні буде забезпечуватись за рахунок даної

Таблиця 3

Динаміка та прогноз обсягів продажів е-комерції в сегменті товарів для кінцевих споживачів за регіонами світу в 2012-2017 рр., млрд. дол. [9; 13]

Регіони світу	Роки					
	2012	2013	2014	2015*	2016*	2017*
Азіатсько-Тихоокеанський регіон	301,2	383,9	525,2	681,2	855,7	1 052,9
Північна Америка	379,8	431,0	482,6	538,3	597,9	660,4
Західна Європа	277,5	312,0	347,4	382,7	414,2	445,0
Центральна та Східна Європа	41,5	49,5	58,0	64,4	68,9	73,1
Латинська Америка	37,6	48,1	57,7	64,9	70,6	74,6
Близький Схід та Африка	20,6	27,0	33,8	39,6	45,5	51,4
Світовий обсяг продажу	1 058,2	1 251,4	1 504,6	1 771,0	2 052,7	2 357,4

* прогнозні дані eMarketer [13]

Прогноз розвитку мережі швидкісного Інтернету в провідних країнах світу [2]

Країна	Соціальна гарантія швидкісного Інтернету
Австралія	В планах до 2020 р. підключити 93% будинків на швидкості до 1 Гбіт/с. Ще 7% – на мінімальній швидкості 12 Мбіт/с через супутник або бездротову мережу.
Канада	Бродбенд не є універсальною послугою, але встановлена мінімальна швидкість скачування 5 Мбіт/с і віддачі - 1 Мбіт/с.
Європейський Союз	Зобов'язання з надання універсальної послуги включають в себе з'єднання для доступу до Інтернету. Члени ЄС визначають технологічну концепцію самостійно. Згідно з програмою "Europe 2020 Strategy" кожен європеєць повинен мати до 2020 р. доступ до Інтернету на швидкості від 30 Мбіт/с.
Ізраїль	Мінімальна швидкість доступу до Інтернету – 1,5 Мбіт/с.
Японія	Бродбенд не входить в пакет універсальних послуг, але згідно зі стратегією Hikari-nomichi кожен будинок до 2015 р. повинен мати доступ до мережі на швидкості не менше 30 Мбіт/с.
Іспанія	Встановлено мінімальну швидкість бродбенду – 1 Мбіт/с.
Туреччина	До універсальної послуги відноситься інтернет-доступ на швидкості 512 Кбіт/с за умови скачування і 256 Кбіт/с – віддачі.
Великобританія	Бродбенд не відноситься до універсальних послуг. Держава прагне до того, щоб в 2015 р. 90% населення мали доступ до супершвидкісного Інтернету, а інші – хоча б на рівні 2 Мбіт/с.
США	Мета – домогтися стовідсоткового покриття універсальною інтернет-послугою на швидкості хоча б 5 Мбіт/с за умови скачування і 1 Мбіт/сек – віддачі до 2020 р.

країни. Сьогодні китайський ринок е-комерції становить лише 5% від загального обсягу роздрібною торгівлі, що вдвічі менше порівняно із США та Великобританією. Це свідчить про великі перспективи розвитку саме на китайському ринку не тільки е-комерції, але й телекомунікаційних послуг взагалі [9].

У 2015 р. в Барселоні відбулася одна з ключових подій у сфері індустрії мобільного зв'язку – "Mobile World Congress 2015". Представники найбільших мобільних операторів світу обговорювали питання наявних та перспективних можливостей щодо залучення все більшої кількості людей до мобільного швидкісного Інтернету. Зокрема, остання доповідь галузевої асоціації "GSMA" свідчить про те, що до мобільного Інтернету підключено 2,2 млрд. унікальних користувачів в світі. До 2020 р. це число повинне збільшитися до 3,8 млрд. [2]. Відповідно, прогнозні дані щодо розвитку мережі швидкісного Інтернету в провідних країнах світу представлено в таблиці 4.

Отже, згідно з прогнозними даними провідних країн світу спостерігатиметься подальше удосконалення технологій підключення до швидкісного бездротового Інтернету, а найбільш розвинені в науково-технологічному плані верстви суспільства знаходяться саме в Європейському Союзі.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження геопросторової та секторальної структуризації ринку телекомунікаційних послуг дає змогу зробити такі висновки і узагальнення.

1) Сучасний ринок телекомунікаційних послуг є невід'ємною частиною глобального інформаційно-комунікаційного ринку, який слід вважати однією з найбільш перспективних галузей економіки країни.

Секторально цей ринок представлений послугами мобільного стільникового зв'язку та Інтернету, обсяги яких постійно зростають, а також сферою стаціонарного (фіксованого) зв'язку, обсяги якого неухильно скорочуються.

2) Геопросторова структура розвитку ринку телекомунікаційних послуг в останні роки змінилась. Якщо за параметром ступеня інноваційності послуг в телекомунікаційній сфері провідні місця посідають країни Європейського Союзу, то за загальними обсягами користування телекомунікаційними послугами країни азіатсько-тихоокеанського регіону мають вагомий перевагу.

3) Перспективами подальших досліджень повинно бути проведення поглибленого дослідження тарифної політики на ринку телекомунікаційних послуг, оскільки саме цінові фактори конкуренції визначатимуть майбутню геопросторову структуру світового телекомунікаційного ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Войтко С. Ринок інформаційно-комунікаційних технологій: структура та аналіз / С. Войтко, Т. Сакалош // Видавництво Львівської політехніки. – 2007. – № 594. – С. 384–392.
2. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/publications/2015/03/6/532680/view_print.
3. Корнеев И. Динамика и прогнозы мирового рынка телекоммуникаций / И. Корнеев // Вестник ТГУ. – 2010. – № 5 (85). – С. 171–181.
4. Ладиченко К. Сучасні тенденції розвитку світового ринку інформаційно-комунікаційних послуг / К. Ладиченко, В. Тронько // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2015. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3830>.

5. Офіційний сайт Європейської ІТ обсерваторії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eito.com>.

6. Офіційний сайт Міжнародної корпорації даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.idc.com>.

7. Офіційний сайт Міжнародного союзу електрозв'язку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.itu.int>.

8. Офіційний сайт НКРЗІ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nkrzi.gov.ua/index.php?r=site/index&pg=99&id=767&language=uk>.

9. Патраманська Л. Дослідження сучасних тенденцій розвитку світового ринку електронної комерції / Л. Патраманська // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 5/3 (19). – С. 67–71.

10. Поляков В. Мировая экономика и международный бизнес : [учебник] / кол. авторов ; под общ. ред. В. Полякова, Р. Щенина. – 5-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2008. – 688 с.

11. Уридия И. Современное состояние мирового рынка телекоммуникационных услуг / И. Уридия // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 14. – С. 56–59.

12. Факти та цифри ІКТ : прес-реліз МСЕ за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/facts/ICTFactsFigures2014-e.pdf>.

13. Worldwide Ecommerce Sales to Increase Nearly 20% in 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.emarketer.com/Article/Worldwide-Ecommerce-Sales-Increase-Nearly-20-2014/1011039.-Jul-23,-2014>.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМІДЕНТИФІКАЦІЯ ФАКТОРІВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ
ЯК ІНСТРУМЕНТА ЇЇ РЕФОРМУВАННЯIDENTIFICATION OF ECONOMY MODERNIZATION FACTORS
AS A TOOL FOR ITS REFORMING

У статті розглянуто підґрунтя для розроблення теоретико-методологічних підходів до ідентифікації факторів модернізації економіки для виявлення їх інтегрального впливу на економічне зростання на основі застосування принципу комплементарності. Встановлено умови, які необхідно враховувати, визначаючи фактори модернізації економіки. Виокремлено та охарактеризовано основні групи цих факторів, виходячи з розуміння модернізації через типологічні характеристики суспільства модерна, а також керуючись необхідністю практичної реалізації моделі сталого розвитку.

Ключові слова: модернізація економіки, фактори модернізації економіки, комплементарність факторів, економічне зростання, сталий розвиток.

В статье рассмотрены основы для разработки теоретико-методологических подходов к идентификации факторов модернизации экономики для выявления их интегрального влияния на экономический рост на основе применения принципа комплементарности. Установлены условия, которые необходимо учитывать при определении факторов модернизации эконо-

номики. Выделены и охарактеризованы основные группы этих факторов, исходя из понимания модернизации через типологические характеристики общества модерна, а также руководствуясь необходимостью практической реализации модели устойчивого развития.

Ключевые слова: модернизация экономики, факторы модернизации экономики, комплементарность факторов, экономический рост, устойчивое развитие.

In the article the basis for development of theoretical and methodological approaches to the identification of economic modernization factors are considered to determine their integral impact on economic growth through the application of the complementarity principle. The conditions that should be considered for determining of economic modernization factors are determined. The main groups of factors are separated and characterized, based on the understanding modernization by the typological characteristics of modernity society and necessity of practical implementation of sustainable development model.

Key words: economy modernization, economy modernization factors, complementary of factors, economic growth, sustainable development.

УДК 338.24:330.356

Барановська І.В.

к.е.н., старший науковий співробітник відділу економічного зростання та структурних змін в економіці Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України

Постановка проблеми. Досить високий рівень розробленості проблеми впливу окремих факторів на модернізаційні процеси в економіці (інституційних, технологічних, соціальних тощо) свідчить про те, що в умовах посилення міжнародної конкуренції, світогосподарських диспропорцій та дефіциту ресурсів для будь-якої країни особливої актуальності набувають економічні зміни, які відбуваються у тісному взаємозв'язку зі змінами в інституційному середовищі, новими науково-технічними досягненнями, змінами інтересів окремих суспільних груп, критичної просторової та часової оцінки використання ресурсного потенціалу. Однак недостатньо дослідженими залишаються наслідки раціонального взаємодоповнення (комплементарності) таких факторів через переконання ряду вчених про недоцільність розглядати їх інтегральний вплив на результати модернізації економіки, що призводить до обмеження або гальмування модернізаційних процесів, поступово нівелюючи їхній зміст, який, власне, і означає модернізацію економіки як вихід на новий рівень її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У наукових працях вітчизняних та зарубіжних дослід-

ників сформовано різні підходи до визначень сутності модернізаційних процесів та перетворень у економіці; параметрів, які їх характеризують; доцільності, масштабності та напрямів модернізації залежно від стадій розвитку економіки (наприклад, індустріалізації, експортоорієнтованого зростання, стимулювання прискореного розвитку, розвиненого ринку тощо) [1, с. 18]; рівня попиту на модернізацію економіки у суспільстві; засобів здійснення та змісту модернізаційних перетворень залежно від точок прикладання значних ресурсних компонент [2] тощо. Зокрема, вчені, серед яких слід назвати таких, як О. Абрашка, В. Білозубенко, К. Бужимська, В. Геєць, Т. Качала, Ю. Кіндзерський, О. Левковець, Е. Лібанова, В. Ляшенко, В. Онищенко, В. Полтерович, А. Філіпенко, А. Чухно, Л. Шинкарук, акцентують увагу на структурних, технологічних, інституційних змінах в національній економіці, що спрямовані на підвищення її конкурентоспроможності та забезпечення розвитку в довгостроковій перспективі, розглядаючи модернізацію переважно як системний процес, що означає зміни економічних, політичних, правових, культурних інститутів і відносин [3, с. 4] та має про-

водитися одночасно на рівні інституційних реформ (зміна, узгодження правил і процедур суспільно-економічного життя), економічної (застосування адекватних інструментів впливу на економічні процеси) та соціальної політики (формування умов для реалізації інтересів окремих суспільних груп) [3, с. 4; 4, с. 88]; мобілізаційний процес [5, с. 5], що запроваджується для скорочення відставання від країн-конкурентів, тобто передбачає просторову і часову мобілізацію ресурсів й формування цільових орієнтирів залежно від рівня розвитку конкурентів.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення теоретико-методологічних підходів до ідентифікації факторів модернізації економіки для виявлення інтегрального впливу цих факторів на економічне зростання на основі застосування принципу комплементарності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вироблення нових підходів до ідентифікації факторів модернізації економіки та виявлення їх інтегрального впливу на економічне зростання перш за все обумовлює необхідність чіткого розуміння сутнісного змісту таких термінів: «фактор» («умова, рушійна сила будь-якого процесу, явища; чиннику» [6], «рушійна сила, причина якого-небудь процесу, що обумовлює його або визначає його характер» [7]) та «комлементарність» (одна з базових характеристик взаємодії та взаємодоповнюваності, яка дає змогу уявити реальність як певним чином упорядковану сукупність складових, виділити їх загальні риси або подібності, визначити міру і ступінь їх взаємодії, взаємообумовленості та взаємодоповнюваності у реальному вимірі [8, с. 47]). Останнім часом набуло також поширення використання терміна «детермінат», який у словниках тлумачиться аналогічно терміну «фактор», а у спеціальних – як фактор, здатний впливати на економічні процеси, відносини [9].

Фактори модернізації економіки як сукупності стійких, упорядкованих економічних зв'язків і залежностей між різними галузями, сферами, секторами, комплексами, видами діяльності та територіальними утвореннями, які забезпечують її цілісність, збереження ключових властивостей при різних внутрішніх змінах і зовнішніх впливах, й одночасно структура якої формується під впливом тривалих процесів суспільного поділу праці, формування соціальної структури суспільства, зростання і ускладнення його потреб, досягнень науково-технічного прогресу, доцільно визначати, виходячи з розуміння модернізації через типологічні характеристики суспільства модерна [10, с. 165], серед яких слід назвати культурологічні характеристики (раціоналізація суспільної свідомості, лінійно-історичне мислення); соціально-демографічні (урбанізація); економічні (спеціалізація праці, масове товарне виробництво);

комунікаційні (збільшення єдності суспільства за рахунок нових комунікацій – від засобів масової інформації до транспортної мережі); адміністративні (перехід функцій управління до раціональної бюрократії); етнонаціональні (уніфікація суспільства на базі єдиного мовного та культурного стандарту); політичні (формування «арен публічності», перетворення індивіда / громадянина на базову одиницю суспільства); правові (монополізація законодавства, суду).

Водночас, визначаючи фактори модернізації економіки, слід враховувати, розвиваючи погляди Т. Качали, що у сучасній Україні немає традиційного суспільства, що полягає у відсутності міцного релігійно-етичного фундаменту модернізації; наявності первинного каркаса суспільства споживання, що саме по собі ускладнює будь-які модернізаційні реформи, проекти та заходи; ерозії інститутів держави, свідченням чого є вкрай високий рівень корупції [10, с. 167]. Крім того, унікальність модернізації в Україні полягає у тому, що в минулому вже здійснено кілька незавершених модернізацій, тобто в Україні, на відміну від інших країн світу, можна спиратися на окремі елементи і інститути суспільства модерна, створені історичними попередниками, поряд з масштабними, фундаментальними реформами одночасно у таких сферах, як вища і середня освіта, науковий розвиток, державна служба, військово-будівництво, правоохоронна система, судочинство, масова культура та ідеологія.

Саме модернізація є інструментом здійснення реформ, спрямованих на запровадження найбільш ефективних принципів, механізмів та форматів управління соціально-економічними процесами в країні, оскільки модернізація соціально-економічної сфери в змістовному плані означає вирішення трьох взаємопов'язаних проблем, а саме проблем модернізації державної економічної політики, модернізації виробничо-технологічної бази економіки, модернізації системи соціального захисту населення в широкому розумінні цього слова [11, с. 34]. У цьому контексті, керуючись тим, що безумовним імперативом суспільства має стати практична реалізація моделі сталого розвитку, що забезпечить інтегральне поєднання економічної ефективності, соціальної справедливості, ресурсної збалансованості та екологічної безпеки, під час ідентифікації факторів модернізації економіки доцільно керуватися необхідністю радикального підвищення ефективності національного виробництва як запоруки стабільного соціально-економічного розвитку країни в довгостроковій перспективі, що забезпечить якісне поліпшення стандартів життя суспільства; безумовною необхідністю технологічного оновлення економіки, враховуючи сучасні кліматичні та енергетичні виклики; актуальністю адаптації національної економіки до

вимог конкуренції на регіональних та глобальних ринках, яка означає необхідність підвищення ефективності виробництва, пристосування структури національної економіки до конкуренції в глобальній економіці, підвищення рівня наукоємності економіки шляхом запровадження інновацій та сприяння створенню нових виробництв та видів бізнесу; необхідністю підвищення ефективності національної економіки, враховуючи демографічні тенденції, які негативно впливають на потенціал економічного зростання.

Погоджуючись з тим, що сучасна модель української держави базується на патерналістській ідеології [11], основою якої є масштабний перерозподіл коштів переважно у вигляді різного роду трансферів [12, с. 43], слід зазначити, що вона має змінитись на модель, яка базується переважно на інвестиціях у розвиток людей та зміну умов їхнього життя – перетворитися на модель, де суспільство утримує себе за рахунок високоефективної праці. Показниками виміру успішності такого процесу може стати рівень доходу на 1 особу та індекс людського розвитку.

Тому зміст економічної політики в коротко- та середньостроковому плані визначатиметься необхідністю реагувати на кризове відлуння (подолання дисбалансів, зумовлених кризою та антикризовою політикою) та нові проблеми кризового характеру. Водночас у стратегічному плані необхідно закласти сучасні основи стабільного економічного розвитку в довгостроковій перспективі. Таке поєднання є досить складним завданням, зокрема щодо ресурсного забезпечення реалізації політики.

Сьогодні йдеться про вибір між створенням ефективною сучасною економічною системою, яка має необмежений потенціал розвитку, та окремими удосконаленнями чинної економічної моделі, що не має перспективи. Тому економічна політика повинна базуватись на врахуванні відкритості економіки України, що обумовлює визначення спроможності мінімізувати негативні зовнішні шоки та ефективно використання інтеграційних перспектив.

Оскільки завдання будь-якої модернізації за умов глобалізації принципово не змінюються, але змінюються інструменти її реалізації, під час визначенні факторів модернізації економіки необхідно враховувати, що економічне зростання країни в умовах посилення процесів регіональної інтеграції вимагає забезпечення макроекономічної стабільності як передумови зростання на основі активізації інвестиційних процесів, досягнення фіскальної стабільності в контексті довгострокових демографічних тенденцій та зростання інтенсивності міжнародних потоків товарів, послуг, капіталу та робочої сили. Другим (але не другорядним) є створення та підтримання сприятливого

клімату для розвитку та інноваційної діяльності, важливою складовою якого є підтримка наукових досліджень та розробок на основі зміни ідеологічної парадигми регулювання розвитку підприємницької діяльності. Вирішення цих завдань залежатиме від рівня участі у розробці відповідних економічних правил та норм на основі членства у міжнародних організаціях та подальшої лібералізації торговельно-економічних зв'язків й посиленні міжнародного співробітництва з основними партнерами. Водночас ключовими аспектами, які мають визначати якісні параметри модернізації, мають стати ефективна соціальна політика та політика на ринку праці, що повинна адекватно реагувати на його потреби й базуватися на підтримці високих темпів економічного зростання та зайнятості; виважена екологічна політика, спрямована на підвищення рівня екологічної безпеки на основі запровадження відповідних технологій виробництва та за активної участі у міжнародному співробітництві з питань глобальних кліматичних та енергетичних змін.

Таким чином, враховуючи, що модернізація країни загалом передбачає соціальні, економічні, політичні, екологічні, демографічні, психологічні зміни, які відбуваються в суспільстві в процесі його трансформації в суспільство нового типу, визначення факторів модернізації економіки обумовлюється необхідністю відповіді на такі сучасні виклики: макроекономічний, що виявляється у вичерпності можливостей інтенсивного розвитку у структурі економіки, що склалася; зниженні рентабельності та інвестиційної привабливості провідних її секторів; швидкому зростанні капіталомісткості; зростанні цін на енергоносії тощо; технологічний, що обумовлений початком нового етапу технологічного розвитку світової економічної системи; соціальний, який полягає в утриманні стабільно високого рівня бідності, підкріпленого перебігом сучасної фінансово-економічної кризи, у зростаючій диференціації населення та деградації людського потенціалу; інституційний, який обумовлюється відсутністю адекватного інституційного забезпечення розвитку національної економіки загалом та її окремих секторів зокрема і виявляється у необхідності вдосконалення законодавчої бази для здійснення позитивних трансформаційних процесів у їх розвитку.

Відповідно, факторами модернізації економіки є макроекономічні фактори, які визначатимуться щодо створення відповідних умов на загальнодержавному рівні для гармонійного розвитку національної економіки; інвестиційно-інноваційні фактори, які визначатимуться пріоритетними напрямками інвестування структурно-технологічної модернізації, інвестування найважливіших проєктів, підтримки інноваційної діяльності та впровадження її досягнень; структурні фактори, які

визначатимуться секторальною структурою економіки згідно з вимогами переходу національного господарства на модель економічного зростання, що базується на стратегічно важливих галузях, від яких залежить технологічний розвиток та динаміка зростання в інших сферах економіки; інституційні фактори, які визначатимуться інституційними механізмами забезпечення реалізації модернізації економіки на основі створення правового поля, що сприятиме створенню адекватного умовам сьогодення інвестиційного клімату для залучення інвестицій у пріоритетні сектори економіки; соціальні фактори, які визначатимуться рівнем людського розвитку як процесу розширення можливостей людей обирати шляхи і засоби підвищення якості (стандартів) власного життя; культурні фактори, які визначатимуться змінами в ціннісних орієнтаціях соціальних груп та розвитком засобів розповсюдження інформації.

Враховуючи необхідність системного підходу до проведення модернізації економіки, доцільно окреслити цільову спрямованість її факторів, яка визначається згідно з наявними критеріями, що знайшли місце в концепції сталого розвитку: економічною ефективністю, екологічною збалансованістю, соціальною справедливістю.

Для успішної модернізації економіка має не просто розвиватися, а розвиватися швидшими темпами, ніж розвинуті країни. Недостатньо сприймати та адаптувати їх досягнення, оскільки такий шлях в кращому випадку дасть змогу не збільшувати розрив. Необхідно шукати і знаходити способи (інститути, механізми) прискорення руху, невідомі розвинутим країнам (креативна модернізація) [13, с. 214]. Такий тип модернізації передбачає проведення глибоких структурних реформ, виділення провідних галузей і секторів на даній фазі економічного розвитку. В постіндустріальному суспільстві вже на ранніх етапах його становлення на перший план виходять показники, які характеризують розвиток технологій, темпи оновлення виробництва, рівень розвитку соціальної сфери і взагалі сфери послуг. Причому велике значення у відтворювальних аспектах економіки має удосконалення її технологічної структури. Саме з цим пов'язані ключові питання модернізаційних перетворень на макrorівні економіки.

Інвестиційно-інноваційні фактори тісно пов'язані з факторами, які можна назвати фінансовими, оскільки вони визначаються доступністю і можливістю комбінування різних джерел фінансування та інструментів залучення коштів відповідно до типів модернізаційних заходів. Так, створення нових виробництв, оновлення основних засобів, впровадження сучасних технологій, проведення наукових досліджень тощо можуть вимагати використання бюджетного фінансування або власних джерел, залучення банківських кредитів, коштів

вітчизняних та зарубіжних інвесторів в тому числі на основі використання інструментів фінансового ринку. При цьому слід враховувати, що реалізація стратегії модернізації, яка наздоганяє, передбачає джерела фінансування, відмінні від тих, які використовуються під час перманентної національної модернізації з вираженням пріоритетом щодо власних розробок і технологій. У першому випадку об'єктивною є орієнтація на традиційний фінансово-кредитний інструментарій інерційного розвитку (торговельне фінансування, іноземні кредити, комерційні кредити тощо), що не завжди визначає позитивні ефекти.

Посилення ендогенної складової модернізації в умовах обмеження бюджетної підтримки може бути забезпечено за рахунок припливу прямих і портфельних інвестицій, розвитку інструментів фінансового ринку, а також через переорієнтацію бюджетних потоків на фінансову підтримку інноваційної системи, розширення системи грантів на проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, що надаються на конкурсній основі, пріоритетне фінансування університетської науки та наукових організацій. Водночас важливим напрямом є створення венчурних фондів за участю органів державного управління, банків розвитку як засновників і експертів, які забезпечують за рахунок коштів інвесторів, зокрема банків, фінансування ризикових проектів, пов'язаних з науковим обґрунтуванням, розробкою і виробництвом нової високотехнологічної продукції.

Формування достатніх фінансових ресурсів для вирішення завдань модернізації економіки, їх склад і структура зумовлюють вибір підходу до типу фінансового забезпечення модернізації, серед яких слід назвати монетаристський підхід, що передбачає заходи жорсткої бюджетної економії, що дає змогу забезпечити довгострокову макроекономічну стабільність, стійкість курсу національної валюти; інвестиційний підхід, який забезпечує можливість бюджетної та кредитної підтримки галузей реального сектора економіки і орієнтований на забезпечення ефективності проектів, в рамках яких створюється нова вартість, з компенсуванням недостатності коштів бюджету використанням інструментів квазібюджетного фінансування (цільових кредитів для конкретних проектів); збалансований підхід, який може стати найбільш прийнятним варіантом фінансового забезпечення модернізації, оскільки передбачає точкову бюджетну і кредитну підтримку ефективних проектів, що реалізуються у реальному секторі економіки, за умови активного пошуку і використання суб'єктами підприємницької діяльності інших джерел фінансування з метою технічного оновлення.

Однією з причин того, що далеко не завжди, як свідчить історія, реформи бувають успішними,

є неврахування культурного контексту конкретної країни, в якому нові інститути не приживаються або набувають викривленого змісту [14, с. 4]. Соціокультурні ресурси (особливості соціальних відносин, цінностей, суспільного устрою тощо) – додатковий, поряд з макроекономічними, інституційними та іншими, фактор модернізації економіки.

Висновки з проведеного дослідження.

Успішність модернізації економіки визначається конкретними факторами, які в результаті їх комлементарності формують сукупність складових модернізації, що за умови визначення міри і ступеня їх взаємодії, взаємообумовленості та взаємодоповнюваності дасть змогу виявити інтегральний вплив на економічне зростання та сформуванню концепцію стратегії реформ з обґрунтованим визначенням пріоритетних напрямів дій, засобів та механізмів досягнення поставлених цілей, адекватною оцінкою пов'язаних з реформами часових горизонтів та відповідних ресурсів; розробленням напрямів прикладання тактичних зусиль із забезпеченням послідовності та спадковості реформаторських заходів; здатністю гнучко, швидко та адекватно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища для забезпечення неперервності та послідовності трансформаційного процесу; створенням сприятливого середовища для реформування на основі залучення зовнішніх фінансових ресурсів і досвіду та внутрішніх реформаторських ресурсів через національний політичний консенсус щодо необхідності та основного вектору перетворень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4–24.
2. Киндзерский Ю. Экономическое развитие и трансформация промышленной политики в мире: уроки для Украины / Ю. Киндзерский // Экономика Украины. – 2010. – № 5. – С. 4–15.
3. Левковець О. Модернізація економіки Укра-

їни: зміст, умови, ризики / О. Левковець // Бізнес Інформ. – 2011. – № 10. – С. 4–9.

4. Рустамов Э. Принципы эволюционной модернизации переходных экономик / Э. Рустамов // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 85–96.

5. Онищенко В. Модернізація як імператив розвитку України / В. Онищенко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 4–14.

6. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В. Бусел. – 5-те вид. – К. ; Ірпінь : ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

7. Ушаков Д. Большой толковый словарь современного русского языка / Д. Ушаков ; сост. Т. Никитина. – М. : Дом. XXI век ; Альта-Принт, 2009. – 1248 с.

8. Бородіна О. Принцип комлементарності в міждисциплінарних дослідженнях економіки / О. Бородіна // Економіка і прогнозування. – 2015. – № 2. – С. 47–58.

9. Современный экономический словарь / [Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева]. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 495 с. – (Б-ка словарей «ИНФРА-М»).

10. Качала Т. Модернізація як необхідна умова економічної відбудови / Т. Качала // Волинського інституту економіки та менеджменту. – 2011. – № 2. – С. 163–171.

11. Dworkin G. Paternalism / G. Dworkin // Stanford Encyclopedia of Philosophy / ed. E. Zalta. – Summer edition. – 2010. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://plato.stanford.edu/archives/sum2010/entries/paternalism>.

12. Модернізація України. Визначення пріоритетів реформ. Проект до обговорення / [відп. ред. І. Коліушко, І. Бураковський, О. Сушко, Є. Захаров, Є. Бистрицький] ; Мережа підтримки реформ. – К., 2009. – 123 с.

13. Бужимська К. Модернізація економіки: технологічно-структурний аспект / К. Бужимська // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. – № 3. – С. 214–217.

14. Шестаковський О. Базові культурні особливості українського суспільства і можливості їх використання для соціально-економічного розвитку : наукова доповідь / О. Шестаковський, Є. Білоус ; за ред. О. Балакіревої. – К. : НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України», 2015. – 36 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗБАЛАНСОВАНИМ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

CONCEPTUAL POSITIONS OF BALANCED INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES OF NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

У статті сформовано загальну концепцію управління збалансованим інноваційним розвитком промислових підприємств національного господарства України. Досліджено особливості збалансованого напрямку інноваційної діяльності підприємств та відповідних інноваційних стратегій. Значна увага в роботі звертається на процес стратегічного інноваційного планування та оцінку інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання. В процесі дослідження сформовано комплекс організаційних заходів, здатних максимально активізувати інноваційну діяльність промислових підприємств. Також у статті наведено діагностику непередбачуваних ризиків зовнішнього й внутрішнього середовища підприємств у їх інноваційній діяльності.

Ключові слова: збалансований інноваційний розвиток, стратегія інноваційного розвитку, інноваційний потенціал підприємства, стратегічне інноваційне планування, експортно-орієнтовані підприємства.

В статті сформована об'єктивна концепція управління сбалансованим інноваційним розвитком промислових підприємств національного господарства України. Исследованы особенности сбалансированного направления инновационной деятельности предприятий и соответствующих инновационных стратегий. Значительное внимание в работе обращается на процесс стратегического инновационного планирования и оценку инновационного потен-

циала субъектов хозяйствования. В процессе исследования сформирован комплекс организационных мероприятий, способных максимально активизировать инновационную деятельность промышленных предприятий. Также в статье приведена диагностика непредсказуемых рисков внешней и внутренней среды предприятий в их инновационной деятельности.

Ключевые слова: сбалансированное инновационное развитие, стратегия инновационного развития, инновационный потенциал предприятия, стратегическое инновационное планирование, экспортно-ориентированные предприятия.

The article formed the general concept of balanced innovative development of industrial enterprises of Ukrainian national economy management. Balanced direction features of innovative activity of enterprises and related innovation strategies were investigated. Considerable attention is paid to the process of innovative strategic planning and evaluation of the innovative potential of economic entities. During the research the complex of organizational activities that could most intensify the innovative activity of industrial enterprises was formed. The article also shows the diagnosis of unpredictable risks of external and internal environment of enterprises in their innovative activities.

Key words: balanced innovative development, innovation development strategy, innovative potential of the enterprise, innovative strategic planning, export-oriented enterprises.

УДК 330.341.1

Воробйов Р.Б.

здобувач кафедри економіки, організації та управління підприємствами ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Постановка проблеми. Загальна концепція управління інноваційним розвитком промислових підприємств національного господарства України повинна відображати перспективи та ефективність реалізації національних стратегічних пріоритетів і державних програм, а саме поліпшення добробуту населення, підвищення рівня економічного розвитку галузей та регіонів, покращення умов техніко-інформаційного середовища, забезпечення національної економічної безпеки. Для досягнення такої мети перш за все необхідно вирішити базове комплексне завдання – сформувати цілісну інноваційну систему на принципах збалансованості, спрямовану на розширене відтворення та саморозвиток. Виходить, що головним принципом інноваційного розвитку українських промислових підприємств є формування збалансованого механізму, котрий буде забезпечувати взаємоузгоджений рух ресурсів в нерозривній системі їх використання та відтворення відповідно до основних стратегічних напрямів розвитку. З огляду на сучасні тенденції розвитку

економіки особливо актуальними постають питання управління інноваційним розвитком експортно-орієнтованих галузей національного господарства, які можуть забезпечити конкурентоспроможність продукції своїх підприємств з точки зору збалансованого сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних реаліях практично відсутні спроби щодо точного трактування сутності поняття «збалансований інноваційний розвиток», а дослідження його проблематики не передбачає великої кількості теорій та напрацювань. Цей факт лише наголошує на складності та багатогранності окресленого явища. Загалом питанням дослідження інноваційного розвитку підприємств присвячені праці таких науковців, як, зокрема, О.І. Амоша, Л.Л. Антонюк, Є.В. Афанасьєв, О.І. Волков, В.М. Геець, В.М. Гриньова, С.М. Ілляшенко, А.М. Колот, Н.М. Корсікова, М.І. Крупка, О.Є. Кузьмін, П.П. Микитюк, С.В. Онишко, М.В. Стадник, Л.І. Федулова, І.Г. Яненкова [1–5].

Постановка завдання. Метою дослідження є формування концептуальних положень щодо управління збалансованим інноваційним розвитком експортно-орієнтованих промислових підприємств національного господарства України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складні сучасні інтеграційні процеси ставлять перед промисловими підприємствами все нові завдання, які для успішного й ефективного функціонування останніх потребують своєчасного внесення змін в стратегічні орієнтири з огляду на досягнення науково-технічного прогресу та високій рівень невизначеності середовища їх функціонування. За таких умов радикальна переорієнтація господарської діяльності вітчизняних підприємств на нові суспільні вимоги й потреби з урахуванням інноваційної складової набуває пріоритетної ролі на світових ринках. Проте в сучасних умовах промислові підприємства рідко акцентують увагу на пошуку нових інноваційних напрямів діяльності, що є причиною втрати ринків збуту, зниження рівня конкурентоздатності, невчасної реакції на суспільні вимоги в економіці тощо.

Для того щоб визначитися з певним напрямом інноваційного розвитку, керівникам промислових підприємств потрібно виявити й оцінити силу впливу наявних ключових факторів успіху інноваційного розвитку. Найбільш оптимальним напрямом інноваційного розвитку для експортно-орієнтованих промислових підприємств національного господарства України є збалансований, який практично застосовується під час поступового здійснення необхідних техніко-технологічних змін та нововведень, що відповідає сучасному стану української економіки.

У будь-якому обраному напрямі інноваційного розвитку основними важелями інноваційної активності є незалежні зовнішні фактори та внутрішні проблеми підприємств (знос технічного обладнання, нестача виробничих потужностей, високі витрати на енергоносії тощо). При цьому зовнішнім джерелом інновацій переважно є ефект конкуренції та боротьба за кожного споживача на ринку кінцевої продукції.

Оглядом дослідження господарської діяльності експортно-орієнтованих підприємств України показало, що основними факторами, які перешкоджають їх інноваційній активності або обмежують її, є висока вартість технічних нововведень, низький рівень науково-технічного потенціалу, недосконалість технологічних алгоритмів, нестача власних коштів та активів, обмеженість фінансової підтримки держави, відсутність висококваліфікованих кадрів тощо. Крім того, належному інноваційному розвитку також перешкоджає відносно низький рівень кооперації в умовах розробки технологічних інновацій [2, с. 78].

Слід зауважити, що комплексна оцінка інноваційної активності підприємств національного

господарства перш за все спрямована на формування їх стратегічних цілей розвитку на основі науково-дослідного досвіду та виявлених можливостей щодо впровадження новітніх технологій. Якщо в суб'єктів господарювання є деякий позитивний досвід у сфері реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, особливо тих, що стосуються створення принципово нового товару, то такі підприємства, як правило, обирають більш наступальні інноваційні стратегії, а саме стратегії досвідного лідерства, випереджальної наукоємності, радикального інноваційного випередження.

Проте якщо підприємства лише вдосконалюють та пропонують кінцевим споживачам модифіковані варіанти своєї продукції, тобто впроваджують тільки поліпшуючі технології, то найбільш оптимальними стратегіями інноваційного розвитку можна вважати стратегії очікування лідера, інноваційного послідовника, продуктової імітації, збереження технологічних позицій, слідування за ринком тощо. Слід сказати, що всі названі стратегії можна віднести до збалансованого напрямку інноваційного розвитку підприємств, оскільки вони передбачають підтримання та поступове здійснення техніко-технологічних змін, а тому є менш небезпечними та потребують нижчих видатків.

Вибір інноваційної стратегії (лідера чи послідовника) здійснюється залежно від поточного рівня виробничо-господарського та техніко-технологічного розвитку. Після вибору конкретної стратегії бажано здійснити розрахунок потенційних витрат на реалізацію продуктових і технологічних нововведень за усіма альтернативними варіантами.

У процесі розробки та прийняття стратегії інноваційного розвитку досить важливим етапом є оцінка інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання, що здійснюється задля отримання інформації про достатність фінансово-економічних ресурсів для забезпечення як стратегічно-інноваційної, так і поточної виробничо-господарської діяльності загалом. Інноваційний потенціал підприємства є загальною сукупністю можливостей досягнення поставлених інноваційних цілей за умови наявних ресурсів. Інноваційний потенціал має таку структуру [3, с. 54]:

- виробничо-технологічний потенціал;
- фінансово-економічний потенціал;
- організаційно-управлінський потенціал;
- науково-дослідний потенціал;
- кадровий потенціал.

Здійснюючи діагностику інноваційного потенціалу підприємства, управлінець визначає власні варіанти та можливості ведення подальшої інноваційної політики. Таким чином, він обирає напрям впровадження тих чи інших технологій, які «під силу» підприємству на певному етапі розвитку. Тому саме від стану інноваційного потенціалу і залежить остаточний вибір стратегії інноваційного розвитку.

Отже, забезпечення стабільного й перспективного розвитку будь-якої галузі та національного господарства загалом, зокрема в умовах прискореної глобалізації та інтеграції до світового економічного простору, можливе лише на інноваційно-інвестиційній основі. Саме поєднання інноваційної та інвестиційної діяльності, вкладення капіталу в наукові розробки та сучасні інноваційні технології, а також виробництво принципово нової інноваційної продукції варто розцінювати як одні з найважливіших факторів ефективного функціонування галузей у відкритому невизначеному середовищі.

У процесі формування інноваційної стратегії промислового підприємства з огляду на збалансований інноваційний розвиток необхідно враховувати такі функції суб'єкта господарювання:

1) забезпечення збалансованості та пропорційності між виробничими структурними ланками на інноваційно-інвестиційній основі;

2) реалізація усіх форм економічного потенціалу, а також забезпечення кооперації та співпраці між ними щодо формування й використання інноваційного потенціалу з орієнтиром на перспективне економічне зростання;

3) формування й додержання надійних стимулів підприємств, керівників, працівників та колективів загалом щодо створення принципово нових продуктів, технологій, форм організації виробництва й праці, маркетингової політики, реклами творчо-інтелектуального потенціалу усіх суб'єктів матеріального відтворення;

4) забезпечення рівних економічних умов для реалізації економічного потенціалу кожного суб'єкта господарювання в організації перспективного й ефективного інноваційного процесу.

Таким чином, проведення організаційних заходів, здатних максимально активізувати інноваційну активність промислових підприємств в сучасних інтеграційних умовах, є одним з базових завдань.

Для поступового переходу до інноваційного варіанту розширеного відтворення та реалізації інноваційних програм необхідна відповідна організаційно-управлінська система з обґрунтованим складом елементів, котрі повинні знаходитись в постійному синергетичному взаємозв'язку та єдності. Функціонування кожного такого інноваційного елемента, а також взаємозв'язок між ними формуються на основі таких організаційних принципів: пропорційності, спеціалізації, самоорганізації, матеріальної зацікавленості, державного регулювання, комерційного розрахунку [4, с. 9].

Слід зауважити, що інноваційна система будь-якого підприємства завжди пов'язана зі значними ризиками, а тому основною передумовою їх стримування є формування окремих систем матеріальних та фінансових резервних фондів, венчурного капіталу, а також системи венчурних фірм.

Найбільш впливовим ризиком, що перешкоджає підвищенню інноваційної активності багатьох промислових підприємств України, слід вважати стрімке падіння платоспроможного попиту на результати наукових прикладних досліджень. Тому особливої актуальності набуває завдання його підйому, що можливо за рахунок:

– створення надійної державної економічної політики з метою забезпечення платоспроможного попиту відповідними структурами: окремими підприємствами, корпораціями, ринковою інфраструктурою;

– формування більш якісних пропозицій на новітні технології, принципово нову продукцію, конструкторські розробки та проекти, наукову інформацію, а також технічні моделі зниження собівартості продукції;

– проведення робіт з покращення якості засобів просування інноваційної, наукової та техніко-технологічної інформації.

Сьогодні держава в будь-якому разі має стимулювати інноваційну активність промислових підприємств національного господарства не тільки економічним важелем – встановленням обґрунтованої ціни, – але й створенням резервних фондів на регіональному рівні, забезпеченням замовлень матеріально-технічними ресурсами, організацією централизованих поповнень інноваційних запасів тощо.

Як було зазначено раніше, інноваційність будь-якого підприємства визначається його стратегією. Щоб зрозуміти, як та які нововведення треба впроваджувати, які матеріальні та фінансові ресурси необхідно залучати для їх введення, хто саме забезпечить їх введення в експлуатацію, в який час бажано впроваджувати ці нововведення та як організувати роботу колективу, що бере участь в цьому інноваційному процесі, доцільно розробляти на підприємствах відповідний план впровадження будь-яких нововведень.

Процес планування інноваційного розвитку суб'єкта господарювання має ряд специфічних особливостей, обумовлених загальним характером інноваційної діяльності. Практика господарювання вітчизняних та зарубіжних підприємств показує, що в умовах нестабільного зовнішнього середовища необхідно не лише бачити найближчу перспективу, але й прогнозувати майбутній розвиток. Тому доцільно, щоб система інноваційного планування розвитку промислових підприємств включала складові підсистеми поточного та перспективного планування [5, с. 25].

В процесі формування плану інноваційного розвитку промислових підприємств національного господарства бажано враховувати невизначеність середовища та непередбачувані ситуації, котрі можуть викликати різні ступені ризику (рис. 1).

Взагалі природною метою реалізації інноваційної діяльності є оздоровлення господарського



Рис. 1. Невизначеність та непередбачуваність зовнішнього середовища (ризиків) під час планування інноваційного ризику підприємств

середовища, в якому промислові підприємства організують нововведення, впроваджують новітню техніку та технології, а також якісно нові форми організації виробничого процесу, праці, маркетингової діяльності, розроблені за допомогою прикладної науки та проектно-дослідної роботи. У комплексі за весь цей процес відповідає саме цілісна система інноваційного розвитку підприємств з урахуванням відповідного обраного напрямку розвитку.

Отже, регулювання та підтримка збалансованого напрямку інноваційного розвитку всіх суб'єктів промислової діяльності полягає у вирішенні таких завдань:

1) законодавчо забезпечити оптимальні умови для пришвидшення розвитку інноваційно-активних економічних зон промисловості;

2) впровадити систему пільгового оподаткування інноваційних напрямів розвитку, що стимулюватиме капіталовкладення у промисловість;

3) сформувати діючі регіональні програми підтримки соціально-економічного розвитку інноваційно-активних зон господарювання;

4) здійснювати постійний моніторинг стану інноваційно-активних підприємств в різних економічних зонах промисловості;

5) підтримувати баланс регіональних та загальнодержавних інтересів в інноваційній сфері промисловості.

А для експортно-орієнтованих підприємств національного господарства варто враховувати рекомендації такого характеру:

1) завжди слід дотримуватися в процесі розробки концептуальної моделі інноваційного розвитку балансу інтересів бізнесу, держави, населення та економічних пріоритетів конкретного регіону, що в будь-якому разі визначає основну мету концепції;

2) намагатися сформувати механізм інноваційного розвитку, збалансований у цілісній системі використання й відтворення ресурсів, який забезпечить їх взаємний рух відповідно до стратегічних пріоритетів;

3) треба завжди розвивати інноваційну інфраструктуру, наприклад, за рахунок дослідження інноваційних об'єктів, які спеціально створюються за підтримки місцевої влади та держави загалом;

4) завжди слід виділяти в межах промислової галузі певні підприємства-лідери, котрі можуть дати приклад та стати інноваційним «локомотивом» галузі, а тому можуть сприяти зростанню інноваційно-інвестиційної привабливості інших підприємств, їх конкурентоздатності.

В сучасних інтеграційних умовах управління збалансованим інноваційним розвитком промислових підприємств неможливе без своєчасного виявлення та врахування незалежних факторів впливу, а також зосередження уваги на тих аспектах, що безпосередньо характеризують процес здійснення інноваційної діяльності за умови її подальшого ефективного розвитку. До таких факторів впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств слід віднести процес інтеграції у світовий економічний простір, непередбачуваність розвитку економічних процесів на всіх рівнях, високий рівень конкуренції на цільовому ринку, рівень відповідності інноваційної продукції підприємств вимогам та уподобанням споживачів у певному сегменті ринку, загроза випуску менш сучасної продукції, що не відповідає реаліям часу, тощо.

Отже, наведені фактори впливу на рівень інноваційного розвитку підприємств національного господарства України передбачають реалізацію цього процесу за умови їх сукупного позитивного впливу на господарську діяльність, що відповідає явищу синергізму інноваційного розвитку. Саме в цьому і полягає основна концепція ефективного управління збалансованим сталим інноваційним розвитком промислових підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Збалансований інноваційний розвиток будь-якого підприємства є процесом його цілеспрямованого й

послідовного руху до стійкого інноваційного стану під впливом синергетичного впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, котрі визначають стійкість функціональних систем підприємства в умовах невизначеності, який характеризується якісним результатом, досягнутим залежно від швидкості та інтенсивності інноваційних процесів.

В сучасних швидкозмінних умовах господарювання розробка відповідної концепції інноваційного розвитку промислового підприємства національного господарства обов'язково повинна враховувати вплив усіх можливих факторів його внутрішнього та зовнішнього середовища, а саме:

- реалізацію комплексу заходів, здатних значно активізувати інноваційну діяльність промислових підприємств в межах окремої галузі;
- необхідність переведення промислових галузей країни на новий шлях інноваційного розвитку з урахуванням вимог науково-технічного прогресу з метою переходу до стійкого економічного зростання;
- необхідність формування належного інноваційного потенціалу України, підвищення інно-

ваційної активності підприємств та прискорення процесу переходу до новітнього розвитку національного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / [Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук]. – К. : КНЕУ, 2010. – 394 с.
2. Гаман М.В. Управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід : [монографія] / М.В. Гаман. – К. : Вікторія, 2011. – 312 с.
3. Інноваційний розвиток економічної системи: оцінка інноваційного потенціалу / [Ю.М. Максимов, С.М. Мітяков, О.І. Мітякова, Т.О. Федосєєва] // Інновації. – 2006. – № 6. – С. 53–56.
4. Корсікова Н.М. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства в сучасних умовах / Н.М. Корсікова // Економіка харч. пром-сті. – 2009. – № 3. – С. 8–10.
5. П'ятницька Г.І. Інноваційні стратегії в сучасних умовах господарювання: суть та наукові підходи до формування вибору / Г.І. П'ятницька // Проблеми науки. – 2004. – № 11. – С. 21–29.

MODERN VIEW OF THE SYSTEM OF COMMUNICATION SUPPORT OF PERSONNEL MANAGERIAL ACTIVITY

СУЧАСНИЙ ПОГЛЯД НА СИСТЕМУ КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ

The article deals with the nature of communication based on project-oriented approach in current economic conditions. The basic criteria, according to which the effective communication system can be achieved by the company within the project-oriented approach, have been selected. The tasks have been identified within the communication processes at an enterprise in the context of a project-oriented approach.

Key words: communication, communication support, managerial activity, project-oriented approach.

У статті розглянуто характер комунікацій на основі проектно – орієнтованого підходу в сучасних умовах господарювання. Виділені основні критерії за якими досягається ефективна система комунікації на підприємстві в рамках проектно- орієнтованого підходу. Визначені завдання в межах комунікаційних

процесів на підприємстві в контексті проектно- орієнтованого підходу.

Ключові слова: комунікації, комунікаційне забезпечення, управлінська діяльність, проектно-орієнтований підхід.

В статье рассмотрены характер коммуникаций на основе проектно-ориентированного подхода в современных условиях хозяйствования. Выделены основные критерии, по которым достигается результативная система коммуникации на предприятии в рамках проектно-ориентированного подхода. Определены задачи в пределах коммуникационных процессов на предприятии в контексте проектно ориентированного подхода.

Ключевые слова: коммуникации, коммуникационное обеспечение, управленческая деятельность, проектно-ориентированный подход.

UDC 005.3

Hryshyna V.V.

Postgraduate Student
Simon Kuznets Kharkiv National
University of Economics

Problem statement. The current financial and economic instability of the country and the market competition aggravation make the domestic top managers to pay attention to the priority benefits in their enterprises' activities. Every enterprise is a very complex structure with a multilevel organization of managerial activity, which requires the continuous

improvement of managerial activities, the rational use of priority resources of enterprises, the search for new management approaches.

One of the priority and significant resources at an enterprise was and is today the personnel of this enterprise. The well-built hierarchical structure of management of an enterprise is the key to a com-

pany success. Both new and improved approaches to management system are the major advantage of businesses over their competitors. Managerial activity is an exchange of information in a broad sense. It had taken a long time before the targeted dissemination of information became a modern tool of management in the company. The transmission of information at an enterprise is carried out through a system of communication, which is one of the most important components of modern society.

Analysis of recent researches and publications. Analysis of last researches and publications showed us that the works of many domestic and foreign scientists such as: Leyhif J. L., Milner B. S., Primak T. A., Pocheptsov G., Fisun A., Grigorieva N., Plotnikov N., Rezun V., Reva V., Shpak N. and others are dedicated to the issues of communication in management, the determination of the place of communications in an enterprise management system.

The current system of horizontal and vertical communication, the system of distribution of powers and responsibilities between the management levels encourage managers to implement such an effective managerial tool, as a project-oriented approach to management. The modern concept of personnel management on the basis of a project-oriented approach is that the implementation of main business ideas of an enterprise can be represented by many different projects and targeted to achieve them.

The issues of management in the context of project-oriented management are highlighted in the works of such foreign and domestic scientists as Aubakyrova G.M., Gray K., Doroschuk G.A., Kendall J., Rollins K., Kopytko O., Mazur I., Skytova G.S., Turner, John. Rodney and others.

In spite of numerous theoretical developments, issues of communication provision of an enterprises management in the context of a project-oriented approach have been investigated fragmentarily and require further study. The choice of the purpose of this research has been determined because of an insufficient scientific development of its individual aspects and practical significance.

Problem formulation. The main purpose of the study is to examine the nature of communication on the basis of a project-oriented approach in modern conditions of managing. The main criteria, according to which the effective communication system of an enterprise in terms of project-oriented approach is achieved, should be defined. The tasks within the system of communication provision at an enterprise in the context of project-oriented approach should be determined.

Statement of basic material. Recent changes in our economy have led to a revision of the role and significance of personnel management. In modern conditions, the majority of enterprises are inclined

to use a project-oriented approach in management. The idea of such a management is that the business activities of an enterprise can be presented as its own project, which ensures the achievement of business goals of an enterprise.

The reduction of time changes in the external environment as applied to businesses is typical in recent years – ranging from the macroeconomic conditions and to the customer requirements and internal needs of enterprises that requires constantly rebuilding their business, dynamically responding to these requirements. The enterprises and their main business activities become projects, prone to constant changes. Such enterprises become more competitive and are able to use their internal resources optimally [1].

A project-oriented management approach requires certain changes in a company associated primarily with the restructuring of the organizational structure, communication provision of managerial activity, emergence of needs in staff retraining and development, formalization of a project methodology. These processes contribute to the sustainable development of enterprises from the standpoint of the system improving project management.

The basis of project-oriented approach to management is a consideration of a project as a controlled change of the initial state of any system associated with time and money consumption. Communications are of a great importance to the success of projects and represent one of the most difficult issues in project management. Those managers are considered as efficient who are the most successful in communications. The effectiveness of communication and interaction depends on the future success of a project and project team, as well as the degree of satisfaction of project stakeholders [2].

Communication is a process of relation between the participants of management system, whose purpose is a high-quality information exchange through verbal and nonverbal methods, advanced technical infrastructure, for the purpose of effective management of an enterprise [3].

The main purpose of the communication process of project participants is to ensure understanding of information that is the subject of exchange, i.e. messages. However, the mere exchange of information does not guarantee an effective communication between the participants.

The communication system provides support for the system of connections (interactions) between the project participants, the transfer of managerial and accounting information aimed at ensuring the achievement of project objectives. Every participant should be prepared to cooperate within the framework of a project according to the hierarchical structure with his functional responsibilities. (Figure1).

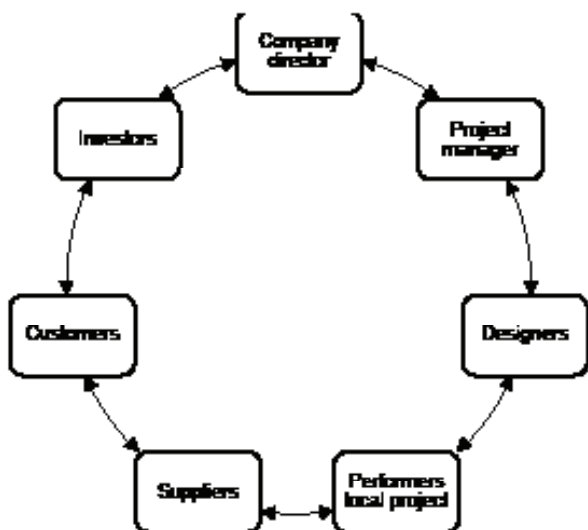


Fig. 1. Information exchange at an enterprise on the basis of a project – oriented approach

The figure shows the relationships of project stakeholders involved in the information exchange. The effective operation of communication system depends on a correct information transfer, speed of information exchange and its proper understanding.

The major consumers of project information are:

1. The company director who carries out the analysis of all the projects and makes decisions on them.
2. The project manager who allocates resources; analyzes the differences between actual performance of works and the planned ones and makes decisions about the project.

3. Designers who make alterations in project documentation.

4. Performers of a local project who inform about the progress and execution of the project works.

5. Suppliers who act if you need additional materials, equipment, etc.

6. Customers who receive information about the progress of a project.

7. Investors who have an access to the documentation of a project and receive information about the progress of the works.

The degree of implementation of the tasks set by the director of the company together with those responsible for implementation of the project depends on the quality of information exchange.

Management of information communications includes the following processes:

1. Planning of communication system – determination of the information needs of project participants (scope of information, terms and ways of delivery).

2. Collection and allocation of information – process of regular collection and timely delivery of information to participants of a project.

3. Progress assessment and display – processing of actual results of a project, the ratio with a planned works, trend analysis, forecasting.

4. Documenting partial progress – collection, processing and storage of formal documentation for a project [4].

In turn, the planning of communication systems includes a study of needs and describes the structure of communication system. To do this we need the following information [2]:

Table 1

Tasks of organizational and communication processes of an enterprise in the context of a project-oriented approach

Subsystem ensuring the organizational and communication processes	Subject	Tasks
Organizational subsystems – management technologies	-organizational structure of management; -staff.	- preliminary assessment of managerial decisions at the stage of their development; - intermediate assessment of administrative decisions' implementation; - assessment of the results achieved; - determination of the efficiency of personnel work; - identification of the actual level of personnel competence; - identification of the needs for professional development.
Information subsystem	-communication channels; -network.	- analysis of the availability of feedback; - analysis of the availability of communication gaps; - determination of the information accuracy; - assessment of the information adequacy; - determination of the length of communication links.
Technology	- software; -hardware; -information processing system	- analysis of the sufficiency of necessary technologies; - determination of the workload of software; - determination of the level of information security; - analysis of the workload of users by technical means.
Social-psychological subsystem	- social interaction; - role in the control system; -psychological characteristics	- analysis of the social adaptability of personnel; - describing the personnel psychological portrait; - obtaining the information of socio-psychological climate in a team; - analysis of the levels of participants interaction; - assessment of the degree of dedication and motivation.

1. Hierarchical and organizational structure of a project and its responsibility matrix.
2. Information needs of project participants.
3. External information needs of a project.

Technologies or methods of information allocation between the participants of a project can be different depending on project parameters and requirements of control system. To ensure an effective communication of personnel management activities of an enterprise in the context of a project-oriented

approach, it is advisable to consider a number of tasks [Table 1] [5].

Thus, the main task of the successful implementation of communication process in the project implementation is the establishment of common and unified communication database of a project, which is shown in Fig. 2, a key objective of which is the storage, provision and dissemination of information relating to the approved plans of the project communication system, information on reporting of project implementation

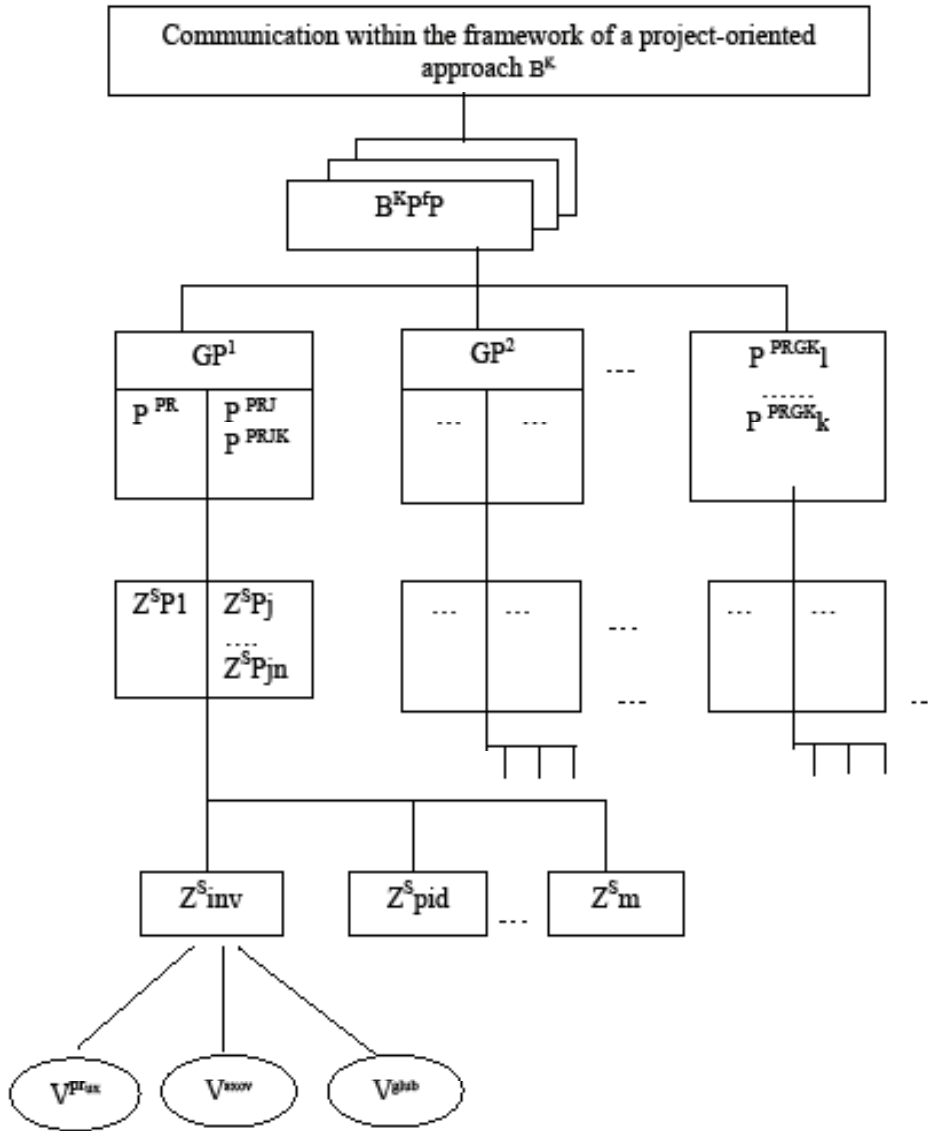


Fig. 2. The model of communication base of an enterprise in the context of a project-oriented approach [6]

P^{PRGKj} – a project in the communications' base of an enterprise in the context of a project-oriented approach;
 B^K – the communication base of a project-oriented enterprise;
 $B^K P^f P$ – the communication base of projects' portfolio;
 $GP^{1,2}$ – groups of projects;
 P^{PR} – programs;
 P^{PRJ} – a project included in P^{PR} – programs;
 P^{PRJK} – each next project included in P^{PR} – programs;
 P^{PRGKj} – a project in the communication base of a project-oriented enterprise;

P^{PRGKk} – each next project, implemented in the communication base of a project-oriented enterprise;
 Z^{SP1} – all the stakeholders of a program (P1);
 Z^{SPj} – any stakeholder of a project involved in the program (P1);
 Z^{SPjn} – any stakeholder of a project involved in the program (P1);
 Z^{Sinv} – investors' stakeholders;
 Z^{Spid} – stakeholders' contractors;
 Z^{Sm} – each following stakeholder of a complex project;
 V^{Prux} – superficial values of the project stakeholders;
 V^{Sxov} – hidden values of the project stakeholders;
 V^{Glab} – remote values of the project stakeholders.

The criteria of effective communication system of an enterprise on the basis of a project-oriented approach

Criterion	Feature
Organizational structure of communication space	Presence of communicative base of an enterprise. Integrity of communication system. Allocation of authority at hierarchical levels.
Communicative synergies	Relationship of communication processes of an enterprise. Coordination of internal and external information flows.
Communicative culture	Presence of communicative competences of all project participants.
Needs of communication process	Awareness of timely implementation of the activities. Rate of exchange between project participants. Control for reliable transmission of information. Presence of feedback.
Needs of information technology	Availability of accumulation, storage, processing, and transmission of information.
Quality of communication	Reliability and completeness of information

and key elements of project participants' management [6].

The system of the project communication will allow understanding clearly the objectives and purpose of creation of the communications base of a company in terms of a project-oriented approach.

When using «Tasks of organizational and communication processes at an enterprise on the basis of a project-oriented approach», taking into account the communicative base of a project-oriented enterprise in a complex of subsystems, which are presented in Table 1, we can highlight the main criteria of an effective communication system at an enterprise [Tab. 2]. [Updated 5].

The important peculiarity of a project-oriented management is the role of potential stakeholders (stakeholders), who are fully involved in decision-making. At the beginning of a project, the number of participants, the so-called stakeholders, and an acceptable level of their participation in the decision-making throughout the project cycle are set. The involvement of stakeholders in decision-making with a high degree of probability has an impact on such indicators of a program as the efficiency, the degree of susceptibility to actual public needs, the effectiveness, the transparency, the objectivity, the responsibility of all the participants. At the same time their active participation in the program does not guarantee the absolute success and goals achievement: there is a high probability of occurrence of the so-called conflict of interests, due to which the process of compromise can be time-consuming and quite long, which requires an ability to work in a team and to make joint efforts from project developers [7].

A top manager is responsible for a project and should be able to foresee all possible scenarios for the development of business activities and guide the whole process to a positive result. Mutual understanding of a project by all the stakeholders – is the task of the communication system.

Conclusions. Summing up, it can be argued that the activity of an enterprise on the basis of

a project-oriented approach is a modern step in enterprise management. A project-oriented management is a management approach where individual business ideas are treated as separate projects within a uniform business program. Communications permeate all the activities of an enterprise. Without communication it is impossible to realize the activities of a business program, because at the very beginning of the business activities there is a need for coordination of all project participants, internal staff of an enterprise and all external stakeholders. Using four subsystems as a complex, namely organizational, technological, information and socio-psychological subsystem and considering the main criteria, according to which the effective system of communication in the company is achieved, will make it possible to improve the quality of personnel managerial activity of an enterprise in the context of a project-oriented approach.

The experience of foreign and domestic scientists within the administrative activity showed that a project-oriented approach is aimed at a team interaction. The quality of this interaction depends on an effective communication to ensure internal and external stakeholders. Each participant should receive full high-quality information at every stage of business activities, such as information about business project, i.e. all the data should be collected from raw data to the results obtained in the course of all business activities. It is very important to use communication tools, which include advanced information technology. It depends on the quality of collection, processing, and preservation of project information.

Despite the importance of communication in management, interconnection between the communication system and management on the basis of a project-oriented approach, further in-depth study of the communication support of personnel managerial activity of an enterprise can be the basis for further research.

REFERENCES:

1. Kopytko A. A. Change management when implementing project-based management in organizations / A. A. Kopytko // project Management and production development: Sat.Sciences.PR. – Lugansk: type-in the DREAM by V. Dal, 2010. – № 3(35). – P. 5-10. – Mode of access: <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/35/10koouo.pdf>
2. Sharuhen A. P. Psychology of management [Text]: textbook / A. P. Sharuhen. – SPb.: It, 2005. – 352 p.
3. Hryshyna V. V. Theoretical bases of organizational and communication support of effective management at the enterprise/ Bulletin of Volyn Institute of Economics and management// Volyn Institute of Economics and management, 2016, № 14. - P. 37.
4. Build data warehouses, create multidimensional databases, introduction systems business intelligence (BI) [Electronic resource] // Website of the company LANIT. – Electronic data. – Mode of access: http://lanit-consulting.EN/services/db_bi/.
5. Terletskaya Yu. A., Ivanyuk V. V., litvinyuk G. V. Economics and management / Y. A. Terletskaya, V. V. Ivanyuk, V. G. Litvinyuk.-Chernivtsi, 2014. - Vol. I. – P. 238-245.
6. Romaniv T. V. Communication base portfolio of projects of the organization [Text] / T. V. Romaniv // Journal of the National technical University "KHPI". – 2014. – Vol. 3. – P. 101-105.
7. Romaniv T. V. Models and methods of management of communication barriers of complex projects based on value oriented approach/ the Dissertation on competition of a scientific degree of candidate of technical Sciences, Kharkiv – 2015.
8. Turner, John. Rodney. Guidelines for project-oriented management / Translate from English. under the editors by Voropaeva V.I. – M.: Publishing house. Grebennikov House, 2007. – 552 p.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТА СТАН КОНКУРЕНЦІЇ НА АГРОПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

THE STATE AND TENDENCIES OF COMPETITION IN THE AGRO-FOOD MARKET OF UKRAINE

У статті досліджено стан конкуренції на агропродовольчому ринку України. Визначено галузі національного господарства, що формують склад учасників агропродовольчого ринку. Виявлено частки найбільших суб'єктів господарювання на ринку агропродовольства. Проаналізовано динаміку змін часток агропродовольчого ринку найбільших суб'єктів господарювання. Визначено основні тенденції розвитку конкурентних відносин на ринку агропродовольства.

Ключові слова: конкуренція, конкурентні відносини, монополія, олігополія, галузь, ринок, ринкова частка, концентрація.

В статье исследовано состояние конкуренции на агропродовольственном рынке Украины. Определены отрасли национального хозяйства, которые формируют состав участников агропродовольственного рынка. Выявлены доли самых крупных

субъектов хозяйственной деятельности на рынке агропродовольствия. Проанализирована динамика изменений долей агропродовольственного рынка самых крупных субъектов хозяйственной деятельности. Определены основные тенденции развития конкурентных отношений на рынке агропродовольствия.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные отношения, монополия, олигополия, отрасль, рынок, доля рынка, концентрация.

The state of competition on the agro-food market were investigated. The industries of national economy, which are the participants of agro-food market, were explored. The market shares of the biggest enterprises of the agro-food market were revealed. The main tendencies of competitive relations on the agro-food market were identified.

Key words: competition, competition activity, monopoly, oligopoly, industry, market, market share, concentration.

УДК 339.137.2

Калініченко Б.В.

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

Постановка проблеми. Агропродовольчий ринок України включає в себе продукцію галузей реального сектору національної економіки. Наявність обмежень конкурентних відносин між виробниками агропродовольства позначається на ринковій результативності та впливає на добробут суспільства. Аналіз конкурентних відносин на ринку агропродовольства надасть можливість виявити сегменти ринку, на яких існують обмеження конкуренції, що створюють несприятливі структурні передумови конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові праці, в яких досліджуються процеси конкуренції,

її сучасні форми та методи, галузеві ринки, їх організація та структура належать таким зарубіжним ученим, як: Дж. Робінсон [1], Э. Чемберлін [2], М. Портер [3], Луїс М.Б. Кабраль [4], Ф. Шерер, Д. Росс [5].

Вагомий внесок у дослідження галузевих ринків здійснили такі вітчизняні науковці, як: В. Точилін, Т. Осташко, О. Пустовойт [6], В. Лагутін [7], А. Ігнатюк [8], А. Герасименко [9] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення тенденцій та аналіз стану конкуренції на агропродовольчому ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Агропродовольчий ринок – це складна система

економічних відносин та інститутів, що забезпечують просування продукції сільського господарства та продовольства до кінцевого споживача. Особливостями ринку агропродовольства є сезонний характер виробництва, залежність від погодних умов, волатильність урожаїв і, як наслідок, ризикованість та нестабільність ведення господарської діяльності, різкі коливання обсягів валових зборів та дохідності виробників. Через сезонний характер виробництва сільське господарство має потребу в залученні додаткових джерел фінансування оборотних коштів [5, с. 282].

Сільське господарство та харчова промисловість є системоутворюючими галузями економіки України. Товари тваринництва, рослинництва та продукція харчової промисловості слугують предметом купівлі-продажу на ринку агропродовольства. Харчова промисловість тісно пов'язана із галуззю сільського господарства, а отже, розвиток конкуренції в одній із галузей має вплив на агропродовольчий ринок у цілому. За даними звітів Антимонопольного комітету України у сфері АПК, частка товарів, робіт і послуг здебільшого реалізується за сприятливих для конкуренції структурних передумов (рис. 1).

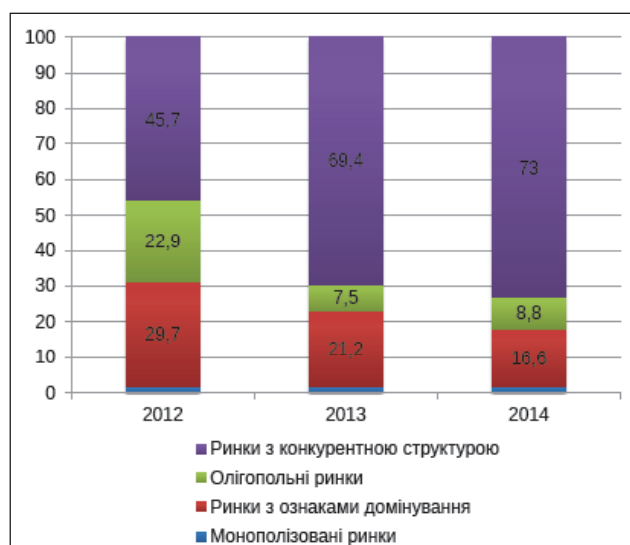


Рис. 1. Динаміка структурних передумов конкуренції у сфері АПК у 2011–2014 рр., %

Джерело: складено автором на [10–12]

Динаміка структурних передумов конкуренції у сфері АПК демонструє зростання частки ринку з конкурентною структурою в 2012–2014 рр. на 27,3%. Майже втричі скоротилася частка олігопольних ринків, яка в 2012 р. становила 22,9%, а в 2014 р. – 8,8%. Частка ринку з ознаками домінування зменшилася вдвічі і в 2014 р. становила 16,6%. Через переважно конкурентну структуру ринків аграрної сфери четверта частина ринків має ознаки домінування та функціонує в умовах олігополії, а повністю монополізованими лишаються 1,6% аграрних ринків.

Якщо конкурентна структура ринку недосконала, ефективність розподілу виробничих ресурсів у суспільстві починає зменшуватися. Зростає ймовірність установлення виробником такої ціни на товар чи послугу, що перевищуватиме граничні витрати виробництва додаткової одиниці продукції [4, с. 654–659].

В українському законодавстві монопольним становищем суб'єкта господарювання визнається ситуація на ринку товару, коли підприємство не має жодного конкурента, не зазнає значної конкуренції внаслідок обмеженості можливостей доступу інших учасників ринку до закупівлі сировини, матеріалів та збуту товарів, наявності бар'єрів для входу на ринок інших суб'єктів господарювання, наявності пільг чи інших обставин.

Згідно із Законом України «Про захист економічної конкуренції», Антимонопольний комітет визнає домінуючим становище суб'єкта господарювання, якщо частка підприємства на ринку товару перевищує 35%. Сукупна частка трьох суб'єктів господарювання, яким на одному ринку належить частка більша 50%, а п'ятьом – більше 70%, також є ознаками обмеження конкуренції на ринку [9].

За класифікатором внутрішньої економічної діяльності ринок агропродовольства включає в себе продукцію сільського господарства та переробної промисловості (табл. 1).

Оцінку конкурентного середовища агропродовольчого ринку доцільно проводити на основі аналізу ринкових часток підприємств сільського господарства та переробної промисловості.

Для оцінки характеру розподілу ринкових часток між конкурентами зазвичай користуються показником, що відображає міру концентрації виробництва в галузі. Відповідно до прийнятої практики розрахунку, використовується показник концентрації CR, який ураховує сукупність ринкових часток одного (CR1), трьох (CR3) та п'яти (CR5) найбільших підприємств, що реалізують максимальні обсяги продукції в загальному обсязі реалізації продукції на ринку:

$$CR_k = \sum_{i=1}^k OP_i, \quad (1)$$

де OP_i – обсяг реалізації продукції i -того підприємства, тис. грн.

Результати дослідження розподілу ринкових часток на ринку агропродовольства свідчать про наявність обмежень конкуренції серед суб'єктів економічної діяльності.

Так, у галузі сільського господарства в умовах недосконалої конкуренції здійснювалося вирощування прядивних культур, вирощування брукви, кормового буряку, кормової зелені, конюшини, люцерни, еспарцету, кукурудзи на корм, кормової капусти, гречки на корм, насіння кормового буряку, квітів, насіння квітів, вирощування тропічних і субтропічних фруктів, вирощування цитрусо-

вих, вирощування ягід, горіхів, плодкових дерев і чагарників, вирощування пряних, ароматичних і лікарських культур, оброблення насіння для відтворення та діяльність сільськогосподарських підприємств, які поєднують тваринництво і рослинництво без визначення спеціалізації (табл. 2).

Агропродовольчим ринкам переробної промисловості, зокрема виробництву продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів, притаманні обмеження процесів конкуренції (табл. 3).

Економічна діяльність підприємств харчової промисловості спеціалізованих на виробництві м'яса свійської птиці, переробленні та консервуванні картоплі, виробництві фруктових і овочевих соків, виробництві олії та тваринних жирів, маргарину і подібних харчових жирів, виробництві морозива, крохмалів та крохмальних продуктів, виробництві макаронних виробів та подібних борошняних виробів, виробництві какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів, вироб-

Таблиця 1

Класифікація продукції ринку агропродовольства за видами економічної діяльності

Вид діяльності	Продукція сільського господарства
Вирощування однорічних і дворічних культур	Зернові; бобові; насіння олійних культур; рис; овочі; баштанні культури; коренеплоди; бульбоплоди; цукрова тростина; тютюн; прядивні культури;
Вирощування багаторічних культур	Виноград; тропічні і субтропічні фрукти; цитрусові; зерняткові фрукти; ягоди; насіння плодкових культур; їстівні горіхи; чагарники; олійні плоди; культури для виробництва напоїв; пряні, ароматичні і лікарські культури; наркотичні культури;
Відтворення рослин	Рослини для висаджування; рослини для декоративних цілей; рослини для одержання цибулин бульб і коренеплодів, паростків, пагонів, грибниць
Тваринництво	Рогата худоба молочних порід; молоко; м'ясо; коні, віслюки, мули, лошаки; вівці та кози; вовна; свині; свійська птиця; яйця; хутрові тварини та хутро; шкура, шкіра; равлики та молюски розведені на фермі; шовкопряд, кокони шовкопряда; мед та бджолиний віск
	Продукція переробної промисловості
Виробництво харчових продуктів	Яловичина, баранина, кролятина, верблюжати тощо; м'ясо свійської птиці; пір'я та пух свійської птиці; м'ясопродукти; консерви картоплі; фруктові та овочеві соки; джеми; мармелад; варення; олія та тваринні жири; маргарин та подібні харчові жири; молочна продукція, масло та сир; морозиво; борошно та крупи; крохмаль; хліб; борошняні вироби; цукор; какао, шоколад, кондитерські вироби; чай та кава; прянощі та приправи; готова їжа та страви; дитяче харчування та дієтичні продукти; готові корми для тварин
Виробництво напоїв	Алкогольні напої; вино; сидр; солод; пиво; безалкогольні напої; мінеральні води та води, розлиті у пляшки;
Виробництво тютюнових виробів	Сигарети, сигари, люльковий тютюн, жувальний та нюхальний тютюн

Джерело: розроблено автором на основі [13]

Таблиця 2

Частки найбільших суб'єктів господарювання за КВЕД на ринках продукції сільського господарства в 2012–2014 рр.

Вид економічної діяльності	CR1, %			CR3, %			CR5, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Вирощування прядивних культур	48,3	97,3	100,0	97,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Вирощування інших однорічних і дворічних культур	49,2	43,7	62,0	62,2	57,9	78,4	70,5	65,1	82,97
Вирощування тропічних і субтропічних фруктів	46,1	100,0	-	100,0	100,0	-	100,0	100,0	-
Вирощування ягід, горіхів, інших плодкових дерев і чагарників	36,6	95,5	42,1	60,7	97,7	58,9	70,3	98,3	66,2
Вирощування пряних, ароматичних і лікарських культур	-	25,6	78,2	60,4	65,5	90,1	72,1	77,7	96,1
Змішане сільське господарство	41,6	33,2	27,4	79,9	66,9	65,97	88,0	79,6	85,99
Оброблення насіння для відтворення	93,7	37,7	-	97,4	90,97	-	98,5	96,5	-
Виробництво м'яса свійської птиці	-	24,4	38,9	56,8	50,2	60,3	72,1	63,8	71,7

Джерело: розраховано автором на основі [14]

ництві чаю та кави, готової їжі та страв, дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів, виробництві готових кормів для домашніх тварин, виробництві сидру та інших плодово-ягідних вин, недистильованих напоїв зі зброджуваних продуктів, пива, солоду, безалкогольних напоїв, мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки, здійснювалася в умовах олігополії, монополії або в межах ринку з ознаками домінування.

Лідерами ринків переробної промисловості за обсягами виробництва продукції в 2012–2014 рр. є підприємства, що виробляють фруктові та овочеві соки, маргарин та подібні харчові жири, морозиво, какао, шоколад та цукрові кондитерські вироби, тютюнові вироби, пиво, безалкогольні напої, мінеральні води та інші води, розлиті у пляшки (рис. 2).

Сегмент агропродовольчого ринку з виробництва тютюнових виробів з 2012 р. демонструє

динаміку скорочення ринкової частки одного найбільшого підприємства на 3% у 2014 р. Частка ринку найбільшого виробника фруктових та овочевих соків у 2014 р. порівняно з 2012 р. зменшилася на 7%. Зменшення на 16% ринкової частки найбільшого суб'єкта господарювання спостерігаються у сегменті виробництва маргарину та подібних харчових жирів. Натомість виробники м'яса свійської птиці та морозива у своїх сегментах збільшили ринкові частки в 2014 р. на 14,5% та 14,3% відповідно порівняно з 2012 р. Незначним зменшенням ринкової частки у 2014 р. одного найбільшого підприємства відзначилися виробники какао, шоколаду, цукрових кондитерських виробів, пива, безалкогольних напоїв, мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки.

На рис. 3 зображено, як змінювалася ринкова частка на агропродовольчому ринку трьох найбільших підприємств по сегментах ринку.

Таблиця 3

Частки найбільших суб'єктів господарювання за КВЕД на ринках продуктів харчування, напоїв та тютюнових виробів у 2012–2014 рр.

Вид економічної діяльності	CR1, %			CR3, %			CR5, %		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Перероблення та консервування картоплі	39,1	75,98	54,8	88,0	100,0	88,0	98,8	100,0	98,8
Виробництво фруктових і овочевих соків	41,2	34,54	34,22	70,2	80,77	80,87	84,3	91,03	91,04
Виробництво маргарину	45,3	46,2	28,9	65,6	75,4	67,67	77,8	87,3	87,2
Виробництво морозива	-	25,67	40,08	51,7	54,3	76,7	74,2	75,1	89,2
Виробництво крохмалів та крохмальних продуктів	53,3	50,1	50,7	98,9	77,7	97,5	100,0	97,7	99,7
Виробництво макаронних виробів та подібних борошняних виробів	40,1	50,9	49,7	63,8	72,4	77,1	74,9	82,8	85,1
Виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів	44,0	41,8	43,4	71,2	65,6	66,4	79,9	75,8	76,1
Виробництво чаю та кави	-	21,7	26,0	62,1	54,8	57,97	85,1	80,5	80,1
Виробництво готової їжі та страв	49,1	31,58	43,2	80,5	65,55	80,3	85,3	78,72	88,1
Виробництво дитячого харчування та дієтичних харчових продуктів	67,8	59,8	82,98	95,7	93,2	97,8	98,7	98,30	99,98
Виробництво готових кормів для домашніх тварин	44,7	59,0	39,9	79,8	84,4	90,8	94,8	95,5	96,5
Виробництво сидру та інших плодово-ягідних вин	44,7	47,0	58,4	79,1	88,23	96,9	90,3	96,3	99,97
Виробництво інших недистильованих напоїв зі зброджуваних продуктів	38,2	38,16	52,34	75,1	68,2	73,4	92,7	82,5	88,4
Виробництво пива	-	36,0	34,4	86,1	88,9	89,8	95,8	95,6	96,9
Виробництво солоду	65,8	67,9	84,0	84,6	86,5	98,3	92,1	97,5	99,95
Виробництво безалкогольних напоїв; виробництво мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки	-	32,5	29,8	51,0	53,2	52,6	-	61,1	61,6
Виробництво тютюнових виробів	62,0	60,7	58,8	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Джерело: розраховано автором на основі [14]

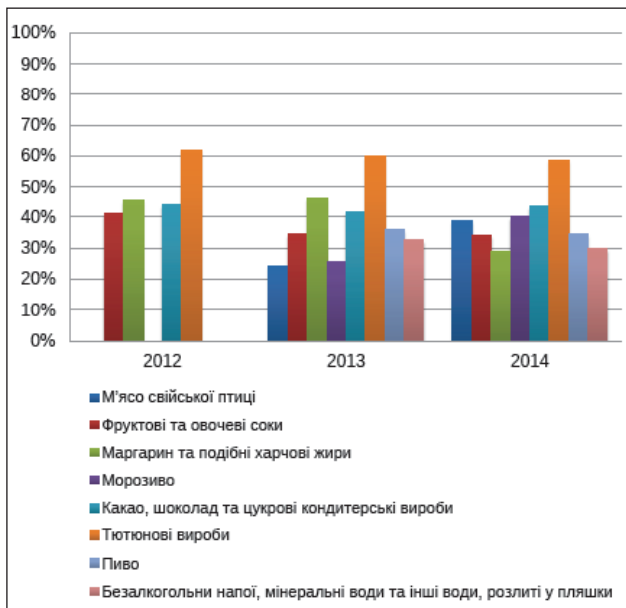


Рис. 2. Динаміка змін ринкової частки (CR1) на агропродовольчому ринку в 2012–2014 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [14]

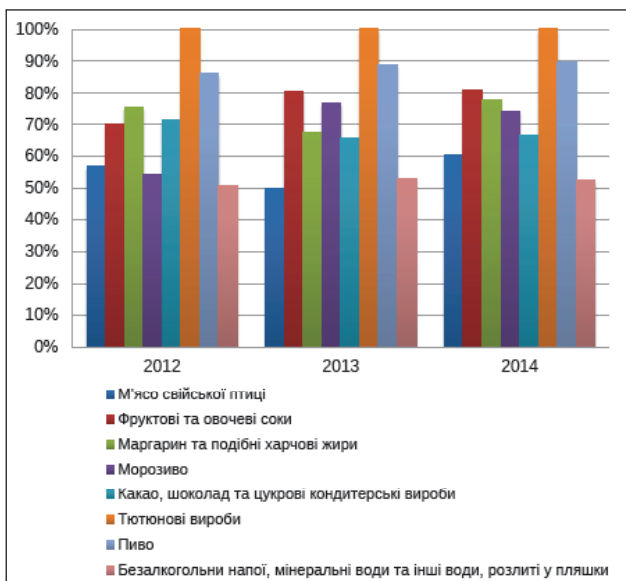


Рис. 3. Динаміка змін сукупності ринкових часток (CR3) на агропродовольчому ринку в 2012–2014 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [14]

У сегменті виробництва тютюнових виробів із 2012 по 2014 р. сукупність ринкових часток трьох найбільших учасників ринку становить 100% та є незмінною. Сукупність ринкових часток трьох найбільших підприємств, що спеціалізуються на виробництві какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів, зменшилася на 4,6% у 2014 р. порівняно з 2012 р. На інших сегментах агропродовольчого ринку спостерігалось збільшення сукупності ринкових часток трьох найбільших підприємств. Зростання сукупності ринкових час-

ток трьох найбільших виробників м'яса свійської птиці становило 3,5%, виробників фруктових та овочевих соків – 10,7%, виробників маргарину та подібних харчових жирів – 2,4%, виробників морозива – 19,9%, виробників пива – 3,7%, виробників безалкогольних напоїв, мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки, – 1,6%.

На рис. 4 зображено, як змінювалася ринкова частка на агропродовольчому ринку п'ятьох найбільших підприємств по сегментах ринку в 2012 – 2014 рр.

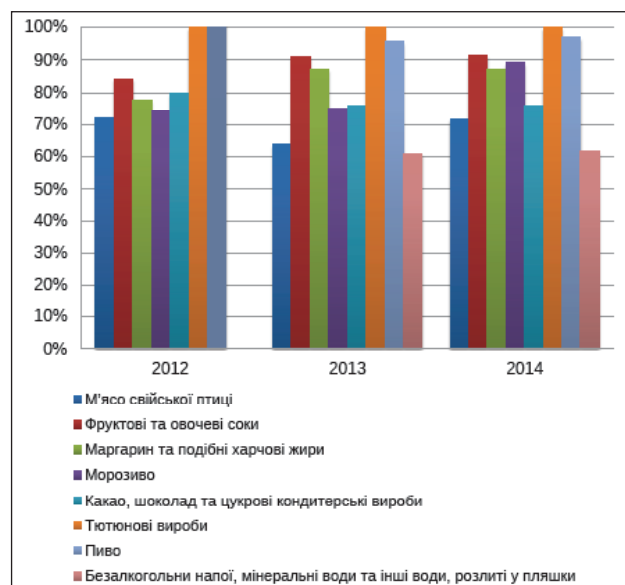


Рис. 4. Динаміка змін сукупності ринкових часток (CR5) на агропродовольчому ринку в 2012–2014 рр., %

Джерело: розроблено автором на основі [14]

Сукупність ринкових часток п'ятьох найбільших виробників м'яса свійської птиці скоротилася на 0,3% у 2014 р. порівняно з 2012 р., виробників какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів – на 3,9%. Інші сегменти агропродовольчого ринку відзначаються зростанням сукупності ринкових часток п'ятьох найбільших підприємств. Серед виробників фруктових та овочевих соків збільшення показника CR5 становило 7,1%, морозива – 15%, пива – 1,1%, маргарину та подібних харчових жирів – 9,4%, безалкогольних напоїв, мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки, – 0,5%.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, агропродовольчий ринок України функціонує здебільшого в умовах вільної конкуренції. Однак майже третина сегментів ринку агропродовольства мають ознаки домінування та за конкурентною структурою є олігопольними або монополізованими. Виробники м'яса свійської птиці, фруктових та овочевих соків, маргарину та подібних харчових жирів, морозива, какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів, тютюнових виробів, пива, безалкогольних

напоїв, мінеральних вод та інших вод, розлитих у пляшки, формують сегменти агропродовольчого ринку, що діють в умовах недосконалої конкуренції. Оскільки ринок агропродовольства, зокрема діяльність виробників галузей сільськогосподарства та переробної промисловості, має тенденції до обмеження вільної конкуренції, питання розвитку конкурентних відносин на агропродовольчому ринку потребує подальшого наукового дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чемберлін Е. Теорія монополістическої конкуренції: переорієнтація теорії стоимості / Е. Чемберлін ; пер. с англ. ; под ред. Ю.Я. Ольсевича. – М. : Економіка, 1996. – 351 с.
2. Портер М. Конкуренція : [учебное пособие] / М. Портер. – М. : Вільямс, 2000. – 495 с.
3. Кабраль Луїс М.Б. Організація отраслевих ринків: ввідний курс / Луїс М.Б. Кабраль ; пер. с англ. – Минск : Новое знання, 2003. – 356 с.
4. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевих ринків / Ф. Шерер, Д. Росс ; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 1997. – 698 с.
5. Ринки реального сектора економіки України: структурно-інституціональний аналіз / В.О. Точилін, Т.О. Осташко, О.В. Пустовойт [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. В.О. Точиліна ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 640 с.
6. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / В.Д. Лагутін, О.О. Бакалінська, О.В. Вертелева [та ін.] ; за заг. ред. В.Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 320 с.
7. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання : [монографія] / А.І. Ігнатюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 465 с.
8. Герасименко А.Г. Ринкова влада: джерела, масштаби, наслідки : [монографія] / А.Г. Герасименко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 600 с.
9. Про захист економічної конкуренції : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 28. – С. 331.
10. Звіт Антимонопольного комітету за 2015 рік : Розпорядження Антимонопольного комітету України від 14.03.2016 № 3-рп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>.
11. Звіт Антимонопольного комітету за 2014 рік : Розпорядження Антимонопольного комітету України від 12.03.2015 № 6-рп [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>.
12. Звіт Антимонопольного комітету за 2013 рік : Розпорядження Антимонопольного комітету України від 14.03.2014 № 131-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>.
13. Класифікатор видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kved.ukrstat.gov.ua/index.html>.
14. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

МЕТОДОЛОГІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ГАЛУЗЕВОМУ РІВНІ

METHODOLOGY OF FINANCIAL-ECONOMIC POTENTIAL AT THE INDUSTRY LEVEL MANAGEMENT

У основу статті покладена ідея розробки концептуальних положень забезпечення ефективності системи управління фінансово-економічним потенціалом на галузевому рівні. Досліджено теоретико-методичні підходи до формування фінансово-економічного потенціалу та обґрунтовано методи аналізу й оцінки його загального рівня. Також звертається увага на необхідність створення ефективної системи управління фінансово-економічним потенціалом галузі з урахуванням взаємозв'язку фінансового, виробничого та ресурсного потенціалів. У статті актуалізовано алгоритм визначення галузевого рівня фінансово-економічного потенціалу. На основі цього вдосконалено методіку його оцінки за допомогою інтегрального показника, нормованого за еталонними значеннями.

Ключові слова: фінансово-економічний потенціал на галузевому рівні, фінансові ресурси, фінансовий капітал, виробничий і ресурсний потенціали, моніторинг фінансово-економічного потенціалу підприємств.

В основу статті положена ідея розробки концептуальних положень забезпечення ефективності системи управління фінансово-економічним потенціалом на галузевому рівні. Исследованы теоретико-методические подходы к формированию фінансово-економічного потенціала и обоснованы методы анализа и оценки его общего уровня. Также обращается внимание на необходимость создания эффективной системы управления фінансово-економічним потенціалом отрасли с учетом

взаимосвязи фінансового, производственного и ресурсного потенциалов. В статье актуализирован алгоритм определения отраслевого уровня фінансово-економічного потенціала. На основании этого усовершенствована методика его оценки с помощью интегрального показателя, нормированного по эталонным значениям.

Ключевые слова: фінансово-економічний потенціал на отраслевом уровне, фінансовые ресурсы, фінансовый капитал, производственный и ресурсный потенциалы, мониторинг фінансово-економічного потенціала предприятий.

The article is based on the idea of developing conceptual positions of ensuring the effectiveness of financial-economic potential at the industry level management system. Theoretical and methodological approaches to the formation of financial-economic potential were investigated, and methods of analysis and evaluation of its overall level were justified. Also attention is paid to the need for creating an effective management system of financial-economic potential of the industry considering the relationship of the financial, production and resource potentials. The article actualized algorithm for calculating the industry level of financial-economic potential. Based on this method of its evaluation by means of the integral index normalized by reference values was improved.

Key words: financial-economic potential at the industry level, financial resources, financial capital, production and resource potentials, monitoring of financial-economic potential of enterprises.

УДК 658.14.012.22

Капканець В.С.

аспірант кафедри економіки, організації та управління підприємствами ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Постановка проблеми. В умовах інтеграції виробництва у глобальний економічний простір в системі управління підприємством на галузевому рівні значно зростає роль фінансів. На сучасному етапі розвитку фінанси стають найбільш мобільним економічним ресурсом, який визначає динаміку й результати господарської діяльності як окремих підприємств, так і галузей загалом. Вони є потужним фінансовим потенціалом для оперативного й стратегічного впливу на загальну господарсько-економічну ситуацію та кон'юнктуру внутрішнього й зовнішнього ринків. Враховуючи це, можна сказати, що однією з головних особливостей економіки галузі, незалежно від поставлених нею цілей – забезпечення конкурентоздатності, економічної безпеки, стабільності та сталого розвитку, – є її фінансово-економічний потенціал. Однак формування фінансово-економічного потенціалу підприємств на галузевому рівні пов'язано з багатьма невизначеностями і ризиками. Тому сьогодні усе більшої актуальності набуває питання створення ефективної методології управління фінансово-економічним потенціалом на галузевому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика дослідження методологічних аспектів управління фінансово-економічним потенціалом суб'єктів господарювання та галузей загалом посідає чільне місце в працях вітчизняних і зарубіжних дослідників. Теоретичні та прикладні аспекти управління фінансово-економічним потенціалом, зокрема оцінки, аналізу, моніторингу та державного регулювання фінансового потенціалу розвитку підприємств, галузей і держави, у своїх працях розглядали такі вчені, як І. Ансофф, Є. Афанасьєв, І. Бланк, А. Воронкова, В. Геєць, Б. Данілішин, В. Ковальов, М. Мескон, Б. Мочалов, В. Нусінов, А. Поддєрьогін, В. Савчук, А. Ткаченко, О. Щєкович [1–9].

Постановка завдання. Метою статті є розкриття і дослідження теоретико-методологічних підходів до ефективного управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на галузевому рівні в умовах євроінтеграції у глобальний економічний простір.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес інтеграції України у світовий економічний

простір загострює та актуалізує питання управління наявними та потенційними можливостями суб'єктів господарювання. Тому в основу дослідження покладена ідея розробки концептуальних положень забезпечення ефективності системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на галузевому рівні.

Управління фінансами підприємства вимагає ідентифікації, а також ефективної якісної і кількісної оцінки фінансової складової його господарської діяльності, що визначає не тільки досягнутий рівень ліквідності й рентабельності, але і його перспективи розвитку у фінансовому плані. Розв'язанню цього завдання відповідає орієнтація на комплексне поняття «фінансово-економічний потенціал суб'єкта господарювання». Цей висновок заснований на аналізі літературних джерел, в яких досліджуються питання економічного змісту та складу фінансово-економічного потенціалу, а також значень, які надають йому різні автори в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємств на галузевому рівні.

Нині сучасна економічна наука ще не прийшла до єдиного визначення сутності фінансово-економічного потенціалу (ФЕП). Серед усіх наявних теоретичних підходів лідирує ресурсна концепція, згідно з якою ФЕП є сукупністю наявних фінансових засобів, ресурсів і можливостей, а також їх резервів, які можуть бути залучені у господарську діяльність підприємства. Таке визначення є досить загальним і відображає лише реально досягнуті результати. До того ж ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, тоді як потенціал неможливо відділити від поняття «менеджмент», оскільки самі фінансово-економічні можливості не можуть окремо трансформуватись у фінансові результати без управлінського важеля.

Аналіз літературних джерел з теми дослідження свідчить про те, що фінансово-економічний потенціал трактується не завжди однозначно. Одна група науковців ототожнює ФЕП безпосередньо з фінансовими ресурсами, а інша – з фінансовим капіталом. Однак між цими категоріями є суттєва відмінність, яка виявляється завдяки їх елементній структурі, джерелам формування та факторам впливу на них.

У своїх наукових працях В. Ковальов та Віт. Ковальов під фінансово-економічним потенціалом розуміють загальну характеристику фінансового становища та фінансових можливостей підприємства [2, с. 383]. А кількісно фінансово-економічний потенціал вони характеризують показниками платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості, прибутковості, рентабельності, внутрішньофірмової ефективності та інвестиційної привабливості підприємства [3, с. 368].

М. Баканов та А. Шеремет стверджують, що оцінювання майбутнього потенціалу суб'єкта гос-

подарювання разом з діагностикою його минулої діяльності та фінансового стану на момент здійснення такої оцінки є цільовими завданнями фінансового аналізу [4, с. 280]. Слід зауважити, що, як і в попередньому трактуванні, фінансово-економічний потенціал здебільшого зводиться до предмета фінансового аналізу. Тому такий підхід вважаємо дещо обмеженим, оскільки він узагальнює параметри кількісного визначення рівня фінансово-економічного потенціалу.

Проте окремі науковці пов'язують фінансово-економічний потенціал з фінансовою незалежністю суб'єкта господарювання, його кредитоспроможністю (ліквідністю) та фінансовою стійкістю [5, с. 121].

Існує широке коло авторів, які вважають, що окремі види ресурсів представлені лише об'єктивними носіями різних типів потенціалу. Іншими словами, рівень потенціалу підприємства визначається загальним обсягом накопичених видів економічних ресурсів. Враховуючи методологічні суперечності цього підходу, можна зробити застереження про важливість розмежування рівня потенціалу від обсягу його носіїв – матеріальних та нематеріальних ресурсів [6, с. 90]. Тому, наприклад, визначення С. Орехова, який пов'язує фінансово-економічний потенціал з ресурсними можливостями підприємства і визначає його ресурсами, які воно може мобілізувати на фінансовому ринку [7, с. 20], недоречно вважати повним.

Ю. Сердюк-Копчекчі визначає фінансово-економічний потенціал як «сукупність фінансових ресурсів, які беруть участь у промислово-господарській діяльності та характеризуються можливістю їх залучення для фінансування як майбутньої діяльності промислових підприємств, так і їх стратегічних напрямів розвитку» [8, с. 93].

Слід сказати, що різні підходи до визначення категорії «фінансово-економічний потенціал» зумовлюють проблеми його кількісного виміру в умовах діяльності конкретних суб'єктів господарювання на галузевому рівні та обмеженість використання цього показника в процесі обґрунтування методологічних положень щодо забезпечення ефективності управління фінансово-економічним потенціалом галузі.

Дослідження сутності фінансово-економічного потенціалу дало змогу визначити його як сукупність фінансових ресурсів і виробничих можливостей підприємства, які, поєднуючись, дають змогу забезпечити прийнятий стратегічний напрям розвитку суб'єкта господарювання. Фінансово-економічний потенціал є досить складною й динамічною системою, елементи якої взаємообумовлені та щільно пов'язані. Будь-який з цих елементів залежить від рівня розвитку підприємства, його конкурентної позиції на цільовому ринку, можливості залучення та поєднання різних джерел фінансу-

вання, рівня ефективності системи управління капіталом та фінансами тощо.

Управління фінансово-економічним потенціалом – це поетапний процес впливу на фінансовий потенціал для збереження його стійкості або переходу із одного стану в інший відповідно до цілей діяльності суб'єкта господарювання. Рівень наявного у підприємства ФЕП визначається обсягом та якістю накопичених у нього фінансових ресурсів (стану активів, рівня ліквідності, можливостей і обсягів залучення кредитів).

Дослідивши трактування поняття «фінансово-економічний потенціал», можна узагальнити, що ФЕП є сукупністю фінансових ресурсів, за допомогою раціонального й ефективного використання яких суб'єкт господарювання здатний отримати бажаний прибуток і досягти поставленої мети своєї діяльності, а також отримати максимально можливий фінансовий результат за рахунок використання наявних власних ресурсів і залучення додаткових зовнішніх коштів на найбільш вигідних умовах.

На галузевому рівні фінансово-економічний потенціал є складною економічною системою функціональних взаємозв'язків між елементами фактичного й потенційного стану розвитку галузі, що спрямовує її здатність активізувати в конкретний час ресурсні, виробничі й фінансові можливості із розкриттям специфіки діяльності галузі як функціональної сукупності фінансового та економічного потенціалів, що максимально забезпечує ефективну реалізацію наявних цілей та напрямів розвитку галузі загалом.

Власне, фінансові, трудові й матеріальні ресурси є основою для виділення трьох основних компонентів фінансово-економічного потенціалу підприємства – ресурсного, виробничого та фінансового. Перша складова має статичний характер, а дві інші – здебільшого динамічний. Причому дина-

мічність виробничого компонента зумовлюється впливом на неї фінансової складової економічного потенціалу. Призначення фінансово-економічного потенціалу загалом слід розглядати з позиції взаємозв'язків між його елементами та результатами діяльності підприємств галузі (рис. 1).

У складі фінансово-економічного потенціалу фінансовий компонент забезпечує можливість перетворення виробничого і ресурсного потенціалів внаслідок виробничої діяльності підприємства. До певного моменту фінансовий потенціал є особливим важелем, який підтримує складний механізм трансформації ресурсів у процесі операційної діяльності підприємства. Слід зауважити, що його роль у відтворювальних виробничих процесах на підприємстві не менш важлива. Склад фінансового потенціалу формують фінансові ресурси, які охоплюють статутний, додатковий і резервний капітали, оборотні активи, фонди накопичення, цільове фінансування тощо. Тому під час комплексного оцінювання фінансово-економічного потенціалу необхідно враховувати такі параметри: обсяг власних коштів, можливість надходження додаткових коштів з різних джерел фінансування, обсяг дебіторської й кредиторської заборгованостей тощо.

Між складовими компонентами фінансово-економічного потенціалу підприємств існують ієрархічні взаємозалежності. Передусім це пов'язано з тим, що ресурсний потенціал є основою та необхідною умовою формування виробничо-господарської діяльності підприємства. Однак для більш активного використання ресурсів в операційному процесі необхідно залучати технологічні й економічні інструменти, а також певні управлінські заходи, спрямовані на ефективність виробництва. Таким чином, ресурсний потенціал перетворюється у виробничий за наявності особливих компонентів, які забезпечують процес виробництва. При

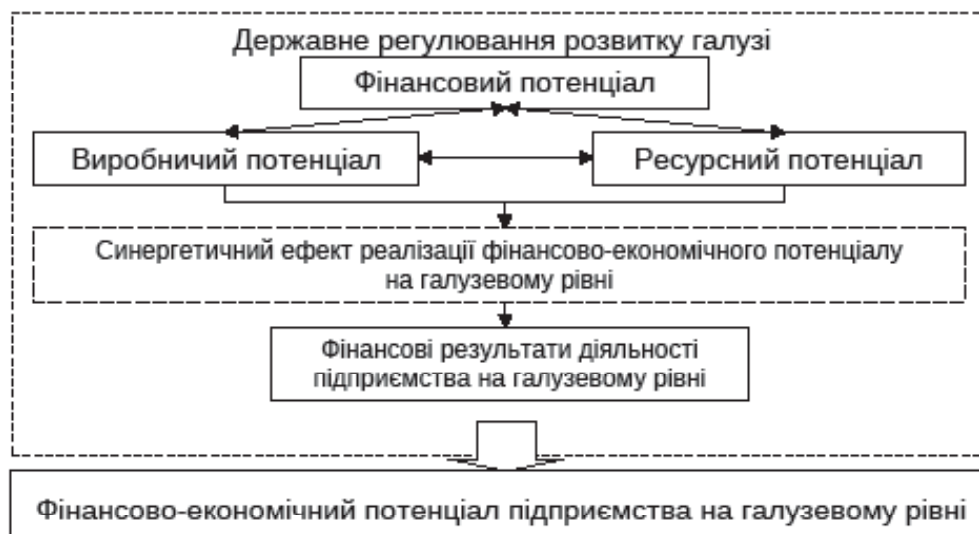


Рис. 1. Взаємозв'язок компонентів фінансово-економічного потенціалу

цьому фінансовий потенціал не тільки забезпечує виробництво, але й виступає гарантом результативного використання фінансово-економічного потенціалу підприємства. Сукупне поєднання розглянутих складових забезпечує відповідний рівень фінансово-економічного потенціалу розвитку підприємства на галузевому рівні.

Фінансово-економічний потенціал будь-якого суб'єкта господарювання на галузевому рівні зазвичай є сукупністю відносин, які виникають на підприємстві, щоб досягти максимально позитивного фінансового результату господарської діяльності за умови:

- наявності достатньої величини власного капіталу для забезпечення бажаного рівня платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості;
- можливості залучення необхідного обсягу капіталу для реалізації ефективних інвестиційних та інноваційних проектів;
- рентабельності власного й залученого капіталів;
- наявності досить ефективної системи управління фінансами;
- забезпечення прозорості поточного і майбутнього фінансового стану.

Отже, алгоритм визначення величини фінансово-економічного потенціалу підприємства має засновуватись на порівняльному аналізі фактичного прибутку у минулому та поточному періодах з урахуванням змін факторів, які могли вплинути на результати діяльності суб'єкта господарювання у базовому та звітному періодах у процесі визначення очікуваного рівня прибутку в прогнозованому періоді під впливом нових факторів, ймовірність яких також доцільно лише прогнозувати.

Слід зауважити, що фінансово-економічний потенціал неможливо оцінювати в натуральних одиницях виміру, оскільки він є тільки грошовим еквівалентом очікуваного результату розвитку та використання виробничого й ресурсного потенціалів у майбутньому періоді в умовах потенційних обмежень зовнішнього середовища у вигляді прибутку.

Технологія визначення галузевого рівня фінансово-економічного потенціалу передбачає здійснення трьох етапів. Перший етап – визначення й описання складових фінансового потенціалу та його оцінка за фінансово-економічними показниками. Другий етап – аналіз фінансово-економічного потенціалу за критерієм «можливості залучення кредитних ресурсів на основі оцінки іміджу підприємства». Третій етап – комплексна оцінка фінансово-економічного потенціалу галузі, що здійснюється експертним методом, на основі значущості кожної складової.

Стабільний розвиток фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання у сучасних умовах, що супроводжується мінливістю, невідзначеністю та посиленням економічної глобалі-

зації, значною мірою залежить від їхньої фінансової стійкості. Враховуючи це, можна сказати, що процес управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на галузевому рівні стає цілеспрямованим управлінським впливом на фінансові ресурси з метою досягнення фінансової стабільності підприємств галузі й нарощування їх ФЄП для розвитку та відновлення виробництва на інноваційній основі.

Зростання фінансово-економічного потенціалу забезпечується умовами беззбиткової діяльності підприємства. Наприклад, збільшення коефіцієнта економічної безпеки діяльності позитивно впливає на рівень фінансово-економічного потенціалу, оскільки прибуткова діяльність створює умови для нарощування власного капіталу, формування власних інвестиційних ресурсів, подальшого розширення господарської діяльності, забезпечення приросту майна тощо [9, с. 105].

Для реалізації процесу моніторингу фінансово-економічного потенціалу підприємств на галузевому рівні запропонуємо таку послідовність виконання розрахунків:

- 1) визначення наявності та величини можливих фінансових ресурсів на підставі розрахунку вартості діючого бізнесу суб'єктів господарювання;
- 2) визначення рівня забезпеченості та ефективності залучення фінансових ресурсів на основі розрахунку системи аналітичних показників та індикаторів фінансового стану;
- 3) аналіз рівня організації фінансового менеджменту;
- 4) формування інтегрального показника як основного індикатора наявності й використання фінансово-економічного потенціалу, що дає змогу спрогнозувати майбутній стан підприємств, виявити фінансові резерви й можливості, підвищити ефективність господарювання загалом.

В загальному розумінні категорія «потенціал» за своєю сутністю повинна відбивати не лише наявні, але й потенційні можливості підприємства, відповідно, показник ступеня використання фінансово-економічного потенціалу повинен відображати рівень досягнення максимально можливих фінансово-господарських показників суб'єкта господарської діяльності. Тому найбільш об'єктивною характеристикою потенційних можливостей підприємства на галузевому рівні є сукупність найвищих досягнутих показників фінансово-господарської діяльності за час існування підприємства або за визначений проміжок часу.

З огляду на це для визначення загального рівня використання фінансово-економічного потенціалу підприємства на галузевому рівні доцільно використовувати інтегральний показник, нормований за еталонними значеннями.

Як еталонний приймається найкращий інтегральний показник блоку фінансово-економічних

характеристик (індикаторів), який був досягнутий підприємством за аналізований період, тобто:

$$I_{e_j} = \max_{i=1}^n I_{ij}, \quad (1)$$

де I_{e_j} – еталонне значення інтегрального показника за j -тою групою індикаторів; $\max I_{ij}$ – максимальне значення інтегрального показника за j -тою групою індикаторів; n – кількість років в аналізованому періоді; j – кількість груп фінансово-економічних індикаторів.

Нормовані значення інтегральних показників за блоками фінансово-економічних характеристик визначаються за такою формулою:

$$I_{n_j} = \frac{I_{ij}}{I_{e_j}}, \quad (2)$$

де I_{n_j} – нормоване значення i -того показника в j -тій групі індикаторів.

Наступним етапом є визначення коефіцієнта невідповідності фактичного рівня фінансово-економічного потенціалу підприємства галузі еталонному. Цей коефіцієнт розраховується в i -тому календарному періоді таким чином:

$$K_{n_i} = \sqrt{\sum_{j=1}^n (1 - I_{n_j})^2}, \quad (3)$$

Оскільки розрахункове значення цього коефіцієнта показує рівень невідповідності фактичних показників еталонному рівню, чим нижчим воно є, тим вищим є рівень використання фінансово-економічного потенціалу підприємства на галузевому рівні.

Таким чином, з точки зору забезпечення кінцевої прибутковості підприємства на галузевому рівні використання у фінансовому аналізі та плануванні показника невідповідності фактичного рівня фінансово-економічного потенціалу еталонному є найбільш доцільним і обґрунтованим.

Висновки з проведеного дослідження. Процес інтеграції України у світовий економічний простір загострює та актуалізує питання управління наявними та потенційними можливостями суб'єктів господарювання, зокрема їх функціональними потенціалами. Роль фінансово-економічного потенціалу доцільно розглядати з позиції взаємозв'язків між його елементами та результатами діяльності підприємств на галузевому рівні. Власне, фінансові, трудові й матеріальні ресурси є підставою для виділення трьох основних складових фінансово-економічного потенціалу – ресурсної, виробничої та фінансової. Сукупне поєднання розглянутих складових забезпечує відповідний рівень фінансово-економічного потенціалу розвитку підприємств на галузевому рівні.

Для визначення загальної величини фінансово-економічного потенціалу підприємств на галузевому рівні найбільш доцільно використовувати інтегральний показник, нормований за еталонними значеннями. Інтегральна оцінка фінансово-економічного потенціалу дає змогу досліджувати наявність фінансових ресурсів і можливостей на підприємстві, визначати рівень їх використання та спрогнозувати майбутній стан на перспективу.

Таким чином, використання запропонованої у статті методики оцінки фінансово-економічного потенціалу підприємств на галузевому рівні дасть змогу проводити більш обґрунтоване фінансове планування, об'єктивно оцінювати вплив рівня використання фінансово-економічного потенціалу підприємств на результативний показник чистого прибутку, що зробить механізм управління фінансово-економічним потенціалом більш прозорим.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ващенко Н. Теоретичні підходи до визначення сутності та структури економічного потенціалу підприємства / Н. Ващенко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2007. – № 28. – С. 41–44.
2. Ковалев В. Финансовая отчетность. Анализ финансовой отчетности (основы балансоведения) : [учеб. пособие] / В. Ковалев, Вит. Ковалев. – М. : ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 432 с.
3. Ковалев В. Учет, анализ и финансовый менеджмент : [учеб.-метод. пособие] / В. Ковалев, Вит. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 688 с.
4. Баканов М. Теория экономического анализа : [учебник] / М. Баканов, А. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 416 с.
5. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. пос.] / [Б. Бачевський, І. Заблодська, О. Решетняк]. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
6. Комарецька П. Формування стратегії управління фінансовим потенціалом підприємства / П. Комарецька // Національний дослідний економічний інститут Міністерства економіки України «Формування ринкових відносин в Україні» : зб. наук. праць. – № 9 (64). – К. : НДЕІ МЕМУ, 2010 – С. 90–92.
7. Орехов С. Диверсифицированные корпоративные объединения: проблемы статистического анализа / С. Орехов. – М. : БУКВИЦА, 2000. – 120 с.
8. Сердюк-Копчекчи Ю. Модель диагностики финансового потенциала промышленных предприятий / Ю. Сердюк-Копчекчи // Финансы, учет, банки. – 2011. – № 13. – С. 92–102.
9. Сметанюк О. Коефіцієнтний підхід до діагностики фінансового стану підприємства / О. Сметанюк // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2009. – № 13, Ч. II. – С. 105–108.

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЙ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЕЙ С ПОЗИЦИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ¹

ECONOMICS AND MANAGEMENT INTERREGIONAL DIFFERENTIATION FROM THE POINT OF ECONOMIC SECURITY

Статья посвящена исследованию межрегиональной дифференциации субъектов Российской Федерации, её глубины и структуры. Проведя анализ степени межрегиональной дифференциации набором показателей, было установлено, что за период 2000–2015 гг. в регионах Российской Федерации наблюдается тенденция к сглаживанию межрегиональных различий. Несмотря на наличие этой тенденции, различия в уровнях социально-экономического развития регионов остаются весьма существенными.

Ключевые слова: агропродовольственный рынок, качество и уровень жизни, межрегиональная дифференциация, межрегиональные различия, показатели дифференциации, экономическая безопасность.

Статтю присвячено дослідженню міжрегіональної диференціації суб'єктів Російської Федерації, її глибини і структури. Під час проведення аналізу міри міжрегіональної диференціації набором показників було встановлено, що за період 2000–2015 рр. у регі-

онах Російської Федерації спостерігається тенденція до згладжування міжрегіональних відмінностей. Незважаючи на наявність цієї тенденції, відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку регіонів залишаються дуже істотними.

Ключові слова: агропродовольчий ринок, якість і рівень життя, міжрегіональна диференціація, міжрегіональні відмінності, показники диференціації, економічна безпека.

The article investigates the regional differentiation of the Russian Federation, its depth and structure. After analysis of the degree of inter-regional differentiation of a set of indicators, it was found that during the period from 2000 to 2015 in the regions of the Russian Federation there is a tendency to smooth out regional disparities. Despite the existence of this trend, the differences in levels of socio-economic development of regions remain significant.

Key words: agro food market, the quality and level of life, inter-regional differentiation, regional differences, differentiation indices, economic security.

УДК 338.2

Кривошлыков В.С.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента
ФГБОУ ВО «Курская ГСХА»

Жахов Н.В.

к.э.н., доцент кафедры анализа, аудита
и статистики

ФГБОУ ВО «Курская ГСХА»

Фомичёва Л.М.

к.э.н., доцент кафедры менеджмента
ФГБОУ ВО «Курская ГСХА»

Постановка проблемы. Современное состояние российской экономики во многом определяется ее пространственно-географическими факторами, в числе которых наиболее важными являются огромная (по европейским меркам) территория, суровые климатические условия, неравномерное расселение населения, большое этнокультурное разнообразие, большие расстояния между источником и местом переработки (использования) природных ресурсов. В последнее десятилетие особенно ярко стала проявляться проблема чрезмерного разрыва в уровне и качестве жизни населения страны, что представляет собой серьезную опасность для экономической безопасности России в целом и для отдельных ее регионов в частности. Решение этой проблемы требует, во-первых, снижения социальной напряженности, во-вторых, выравнивания уровня благосостояния населения, в-третьих, создания индикативной системы оценки уровня экономической опасности.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованию межрегиональной дифференциации посвящены труды или же уделено достаточное внимание такими учеными, как Т.П. Скуфьина, М.В. Шатохин, Н.В. Сироткина, А.В. Малахов, Е.Ю. Трещенков [1–5].

Источником информации послужила Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной статистики [6].

Постановка задания. Цель статьи – анализ уровня межрегионального экономического неравенства качества жизни населения России как важнейшего фактора экономической безопасности страны. Период исследования составил 16 лет (с 2000 по 2015 г. включительно).

Изложение основного материала исследования. Для отражения уровня экономического неравенства часто используют еще один коэффициент, а именно коэффициент Фондов. Имеются данные, согласно которым разрыв между самым богатым и самым бедным слоем населения не должен превышать 8–10:1 [7].

За весь рассматриваемый период времени значения расчетных коэффициентов уменьшались, такой важный показатель, как размах вариации, снизился на 31,5 п. Коэффициент дифференциации с 2000 по 2015 г. уменьшился в 5,655 раз. Всё это однозначно говорит о сглаживании межрегиональных различий между различными регионами, однако значения коэффициента Фондов всё ещё находятся на высоком уровне.

В частности, на рис. 1 графически изображены максимальные и минимальные значения коэффициентов Фондов. Это дает возможность наглядно продемонстрировать величину экономического неравенства между регионами Российской Федерации. Самый большой разрыв между регионами наблюдается в Центральном федеральном округе, где коэффициент вариации равен 8,7 единицам. Максимальное значение коэффициента Фондов наблюдалось в Москве: 18,00 при норма-

¹ Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта №16-32-00030

тивном значении – 8,00–10,00. Также из рисунка видно, что все максимальные значения коэффициента Фондов по субъектам РФ выше норматива, поэтому средний показатель коэффициента фондов в целом по стране равен 15,60.

Негативной тенденцией является и тот факт, что в двух из восьми фе-деральных округов минимальное значение коэффициента фондов выше нормативного значения. Это Южный федеральный округ (Волгоградская область – 11,10) и Уральский федеральный округ (Челябинская область – 11,40). Несмотря на наличие тенденции к выравниванию уровня экономического неравенства, межрегиональные значения этого показателя в субъектах РФ всё ещё высокие.

Важнейшими показателями, характеризующими уровень экономиче-ского развития региона, являются величина ВРП в данном регионе и её динамика во времени. Коэффициенты осцилля-ции, вариации и дифференци-ции увеличились

за весь рассматриваемый период, что говорит о возрастании межрегиональной дифференциации по величине ВРП на душу населения. В частности, коэффициент осцилляции увеличился с 5,197 в 2000 г. до 9,456 в 2014 г.; коэффициент вариации – с 0,745 в 2000 г. до 1,348 в 2014 г., коэффициент дифференциации – с 26,533 в 2000 г. до 40,881 в 2014 г.

Самый большой разрыв между регионами по величине ВРП наблюдался в Северо-Западном федеральном округе, где размах вариации составлял 4 066 882,0 руб. Также значительные различия в уровнях экономического развития наблюдались в Уральском федеральном округе (размах вариации – 2 791 876,6 руб.). По четырем из семи фе-деральным округам, наблюдаются незначительные разрывы в уровне ВРП на душу населения, что является положительной тенденцией.

В самом общем виде покупательная способ-ность населения как экономический показатель

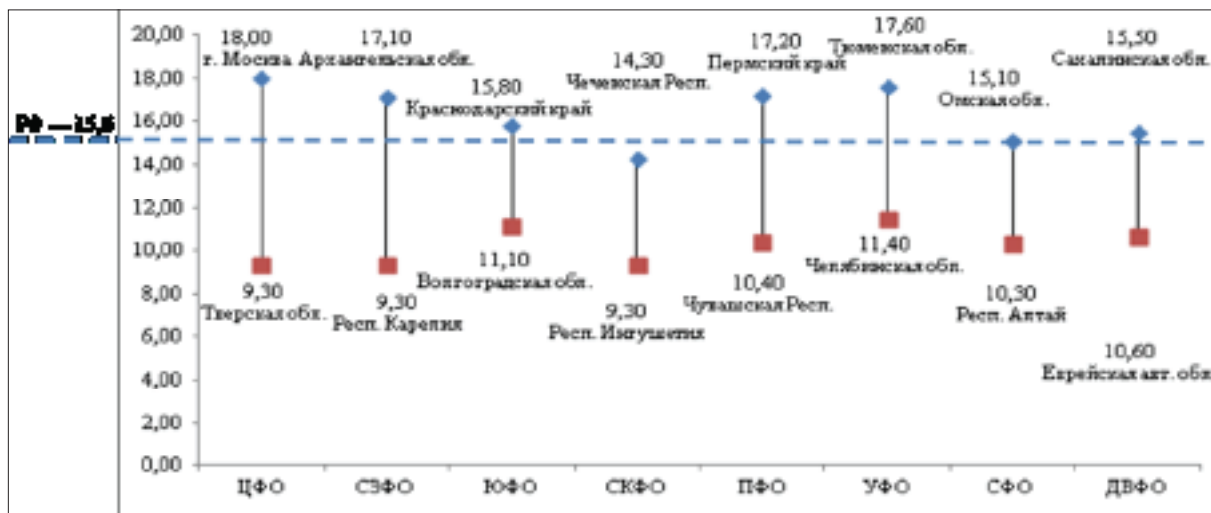


Рис. 1. Мах и min значения экономического неравенства (коэффициент Фондов) в разрезе по федеральным округам, 2015 г.

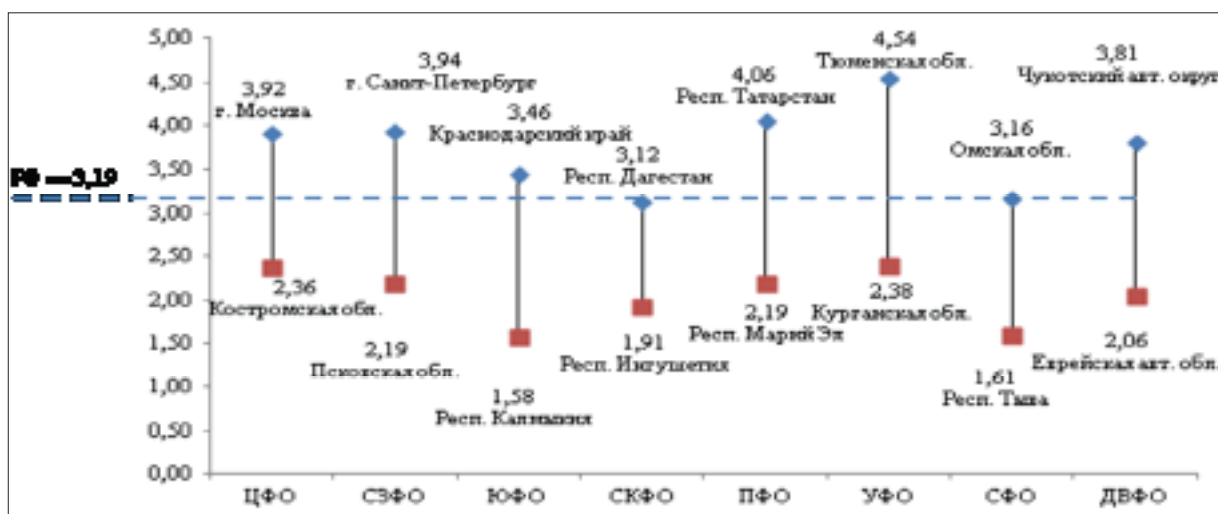


Рис. 2. Мах и min значения величины покупательной способности населения в разрезе по федеральным округам, 2014 г.

отражает потенциальную возможность населения по приобретению товаров и услуг. В данном исследовании под покупательной способностью понимается количество величин прожиточного минимума, «помещающихся» в среднедушевых денежных доходах, то есть сколько величин прожиточного минимума включает денежный доход человека. Дифференциация регионов по этому показателю снижалась с течением времени, так, коэффициент дифференциации уменьшился с 9,129 до 2,867. Это говорит о сглаживании межрегиональных различий величины покупательной способности населения.

Как видно из рис. 2, разрывы в величине покупательной способности населения по федеральным округам примерно равные. Средний размах вариации равняется 3,0 по итогам 2014 г. Тенденция к снижению межрегиональных разрывов величины покупательной способности населения наблюдается по всем федеральным округам, кроме Южного федерального округа.

Количество бедного населения оказывает огромное влияние на развитие страны. Статистически бедным населением принято считать людей с доходами ниже величины прожиточного уровня. За весь рассматриваемый период времени наблюдается тенденция к снижению межрегиональных различий в уровне бедности населения. Так, коэффициент дифференциации снизился с 8,495 до 5,105.

Графически разрывы между максимальными и минимальными значениями уровня бедности по федеральным округам представлены на рис. 3. Из рисунка ясно, что, несмотря на общероссийскую тенденцию к снижению межрегиональных различий по уровню бедности, разрывы между регионами всё ещё остаются значительными. Самый низкий размах вариации наблюдается в Центральном федеральном округе, по итогам 2015 г. он составил 8,8%. Это говорит о том, что данный федеральный округ является наиболее однородным по уровню бедности населения.

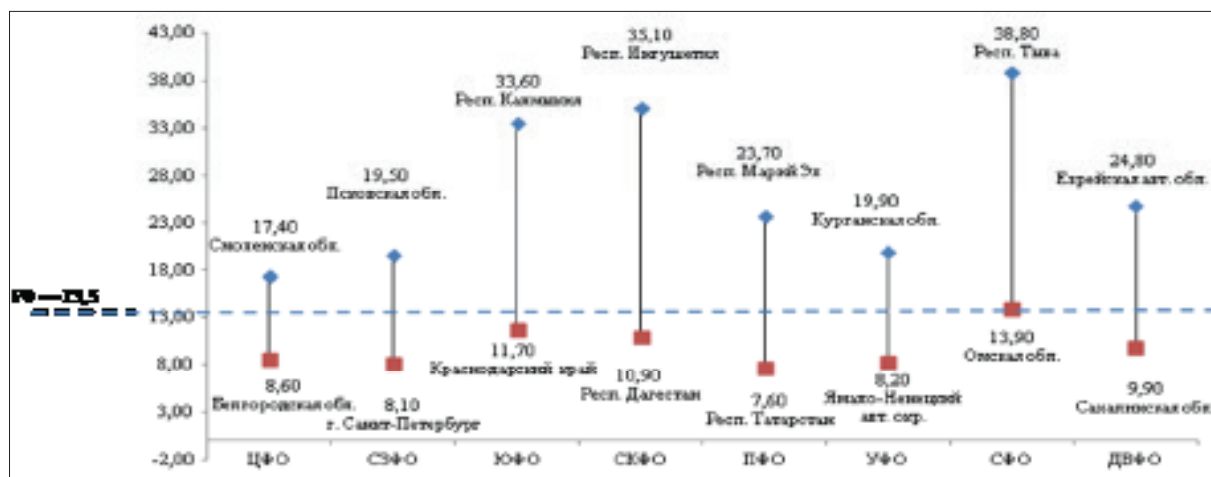


Рис. 3. Мах и мин значения уровня бедности населения в разрезе по федеральным округам, 2015 г.

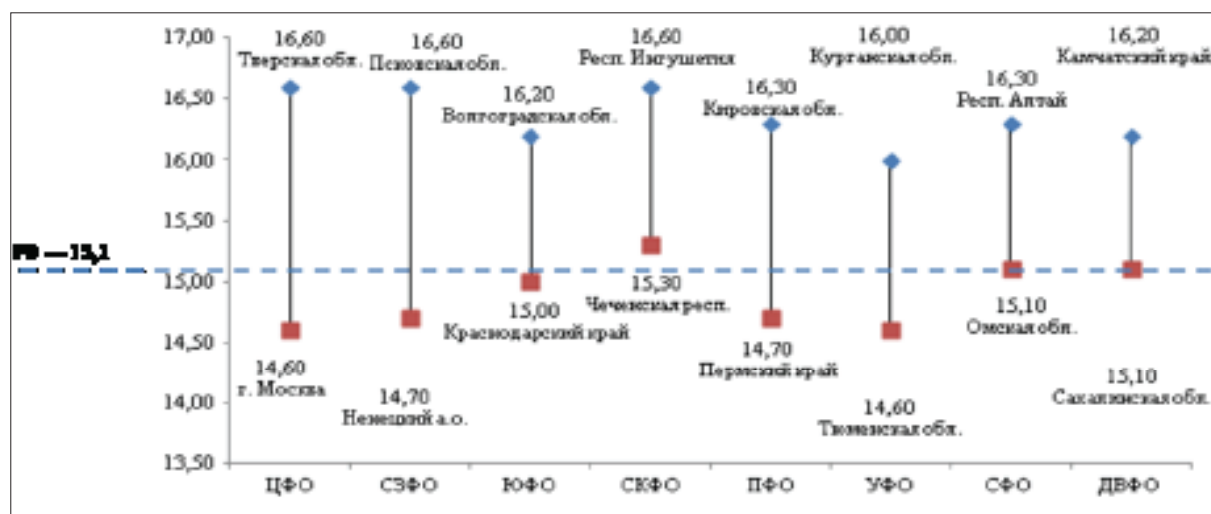


Рис. 4. Мах и мин значения доли денежных доходов среднеобеспеченной группы населения в разрезе по федеральным округам, 2015 г.

Исследование величины доходов населения и изменения их в динамике является важным этапом большинства экономических работ. В данном исследовании изучается величина доходов так называемого «среднего класса» российского общества. За рассматриваемый период времени наблюдается тенденция к сглаживанию межрегиональных различий по величине доходов, входящих на «средний класс» российского общества. В результате исследования была выявлена закономерность: чем выше благосостояние региона, тем степень распределения денежных доходов среди населения неравномернее; чем «беднее» регион, тем степень распределения денежных доходов среди населения будет равномернее.

На рис. 4 графически изображены разрывы между процентной долей денежных доходов, приходящихся на самый «богатый» и самый «бедный» «средний класс».

В верхней части графика представлены регионы с невысоким уровнем экономического развития (Тверская область, Псковская область, Республика Ингушетия, Курганская область), то есть, попросту говоря, «бедные» регионы. А в нижней части графика представлены регионы с высоким уровнем экономического развития (город Москва, Ненецкий Автономный Округ, Тюменская область, Сахалинская область), то есть это «богатые» регионы. Никакого противоречия здесь нет, просто в более богатых регионах денежные доходы распределяются неравномерно, а в менее богатых регионах распределение денежных доходов происходит равномернее. Поэтому в процентном отношении на «средний класс» Тверской области приходится больше денежных доходов, чем на «средний класс» жителей Москвы.

В целом по России за весь рассматриваемый период времени (с 2000 по 2015 г. включительно) не произошло увеличения в процентном выражении доли доходов «среднего класса» российского общества. В 2000 г. денежных доходов на «средний класс» приходилось 15,1%, в 2015 г. эта величина осталась прежней – 15,1%. В то время как на долю самой богатой группы населения России в 2000 г. приходилось 46,7% всех денежных доходов страны, а в 2015 г. на долю этой же группы населения приходится уже 47,0%. Богатеет в российском обществе только самый обеспеченный социальный слой.

Выводы из проведенного исследования. Одним из важнейших факторов, сдерживающим поступательное экономическое развитие региона, является межрегиональная дифференциация, то есть существенные разрывы в уровне социально-экономического состояния разных регионов, образующих единое пространство страны. Проведя анализ степени межрегиональ-

ной дифференциации набором показателей, было установлено, что за период с 2000 по 2015 г. в регионах Российской Федерации наблюдается тенденция к сглаживанию межрегиональных различий. Несмотря на наличие этой тенденции, различия в уровнях социально-экономического развития регионов остаются весьма существенными, в частности по показателю «коэффициент Джини» различие достигает 0,093 единиц (0,432 – г. Москва и 0,0339 – Тверская область); по показателю «коэффициент Фондов» различия достигают 8,7 единиц (18,0 – это разница между доходами самых богатых и самых бедных граждан в г. Москва и 9,3 – в Тверской области); по показателю «уровень ВРП на душу населения» различия достигают 4,06 млн. руб. (4,25 млн. руб. приходится на одного жителя Ненецкого Автономного Округа и 0,19 млн. руб. – на жителя Псковской области); по показателю «покупательная способность населения» различия достигают 2,96 величины прожиточного минимума (то есть 4,54 величины прожиточного минимума на свои средние доходы позволяет себе приобрести житель Тюменской области и только 1,58 величины прожиточного минимума может позволить себе житель Республики Карелия); по показателю уровня бедности населения различия достигают 31,2% (38,8% населения проживают за чертой бедности в Республике Тыва и 7,6% – в Республике Татарстан). При этом, анализируя доходы различных социальных слоев населения России, становится ясным, что богатеет только самая состоятельная группа населения страны. Для обеспечения поступательного социально-экономического развития страны необходимо снизить различия в уровнях развития регионов, обеспечив возможности для равного потенциального роста всех субъектов Российской Федерации.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Малахов А.В., Жахов Н.В. Перспективы государственного регулирования сельскохозяйственного производства в условиях неопределенности развития рыночной среды / А.В. Малахов, Н.В. Жахов // Поколение будущего: Взгляд молодых ученых - 2015 : сборник научных статей 4-й Международной молодежной научной конференции : в 4-х т. / Отв. ред. А.А. Горохов. 2015. – С. 223–226.
2. Управление прибылью и использование оборотного капитала в сельскохозяйственных организациях : [кол. монография] / Под ред. М.В. Шатохина. – Курск, 2016.
3. Управление развитием социально-трудовых отношений на селе : [кол. монография] / О.С. Фомин [и др.]. – Курск, 2016.
4. Буньковский Д.В. Теневая экономика: анализ развития / Д.В. Буньковский // Вестник Восточно-Сибирского института Министерства внутренних дел России. – 2015. – № 4(75). – С. 107–116.

5. Анализ современного состояния инвестиционной деятельности региона / К.К. Болаев, Д.В. Манджиева, Г.Д. Хулхачиева // Вестник НГИЭИ. – 2016. – № 9(64). – С. 73–84.

6. Центральная база статистических данных (ЦБСД) Федеральной службы государственной ста-

тистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cbsd.gks.ru/>.

7. Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономике : доклад / Под ред. акад. А.Д. Некипелова, В.В. Ивантера, С.Ю. Глазьева. – М. : Российская академия наук, 2013.

ПАСАЖИРСЬКІ ЗАЛІЗНИЧНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ В УКРАЇНІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

PASSENGER RAIL TRANSPORT IN UKRAINE: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Створення прозорої та ефективної бізнес-моделі пасажирських залізничних перевезень тепер стає ключовим елементом реформування залізничного транспорту. Проблема перехресного субсидування і відсутність інвестиційної привабливості пасажирського транспорту негативно впливають на залізничну систему і в кінцевому підсумку ведуть до зниження конкурентоспроможності економіки в цілому. Здешевлення, прискорення і підвищення якості пасажирських перевезень приведе до підвищення мобільності населення та поліпшення умов життя.

Ключові слова: пасажирські перевезення, залізничний транспорт, реформування залізничного транспорту, ринок транспортних послуг, пасажиробіг.

Создание прозрачной и эффективной бизнес-модели пассажирских железнодорожных перевозок теперь становится ключевым элементом реформирования железнодорожного транспорта. Проблема перекрестного субсидирования и отсутствие инвестиционной привлекательности пассажирского транспорта отрицательно

вливают на железнодорожную систему и в конечном итоге ведут к снижению конкурентоспособности экономики в целом. Удешевление, ускорение и повышение качества пассажирских перевозок приведут к повышению мобильности населения и улучшения условий жизни.

Ключевые слова: пассажирские перевозки, железнодорожный транспорт, реформирование железнодорожного транспорта, рынок транспортных услуг, пассажироборот.

Creating a transparent and efficient business model passenger rail becomes now a key element of the reform of rail transport. Problem of cross-subsidies and lack of investment attractiveness of passenger transport adversely affect the rail system as a whole and ultimately reduce the competitiveness of the whole economy. Cheapening, accelerating and improving the quality of passenger traffic lead to increased mobility of the population and improve their living conditions.

Key words: passenger transport, railway transport, the reform of railway transport, transport services market, passenger.

УДК 656.072

Петренко О.О.

д.е.н., професор, заступник начальника відділу аналізу виробничої діяльності та нормативного забезпечення Департамент будівель та споруд Публічного акціонерного товариства «Українська залізниця»

Постановка проблеми. Українські залізниці є ключовим, а в деяких випадках єдиним способом пересування вантажів і пасажирів у країні. На сьогоднішній день залізничний комплекс України включає розгалужену мережу залізничних доріг, розвинену інфраструктуру і значну кількість рухомого складу. Наявна технічна озброєність і стабільність роботи залізниць давали їм змогу до останнього часу в цілому задовольняти потреби національної економіки і населення в перевезеннях і залишатися цілком конкурентоздатним видом транспорту.

Залізниця, як і раніше, є найбільш доступним видом транспорту як за географічним охопленням, так і за ціновими характеристиками. І, як свідчить статистика, більшість пасажирів обирає найбільш економічний варіант проїзду: плацкарт або загальний вагон. Водночас українські залізниці посідають лише шосте місце у світі за пасажиробігом після Китаю, Індії, Російської Федерації та

навіть Франції та Німеччини, які можна порівняти з Україною за територією і населенням.

Ринок транспортних послуг є самостійною сферою економіки. За якістю інфраструктури та набору пропонованих послуг Україна відстає від рівня розвитку провідних країн світу, проте ринок транспортних послуг динамічно розвивається як у цілому в країні, так і в окремих регіонах.

Але розвитку залізничних пасажирських перевезень в Україні заважають такі фактори:

- вкрай важкий стан матеріально-технічної бази перевезень, знос основних виробничих фондів тут набагато вищий, ніж у промисловості: більше 80% пасажирських вагонів вимагають списання через термін служби, їх середній вік становить більше 25 років;

- у вагонах 30-річної давності немає кондиціонерів та елементарних гігієнічних умов, пасажири отримують свідомо низькоякісні послуги;

- низька швидкість руху;

- низька населеність на пасажирський вагон;
- висока собівартість і збитковість перевезень;
- низька конкурентоспроможність;
- низька ефективність діяльності та відсутність стимулів для зниження витрат і підвищення якості послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку пасажирських залізничних перевезень в Україні присвячено праці українських учених: Бакаєва А.А., Бараша Ю.С., Гаєвської Л.М., Диканя В.Л., Кулаєва Ю.Ф., Макаренка М.В., Мукмінова Т.О., Новікової А.Н., Тарангул Л.Л., Цвєтова Ю.М., Ревенка В.Л., Сича Є.М., Ейтутіса Г.Д. Значний внесок у розвиток економічної теорії залізничного транспорту здійснили також російські вчені: Абрамов А.П., Бєлов І.В., Винниченко Н.Г., Галбурда В.Г., Дмитрієв В.А., Іловайський Н.Д., Канторович Л.В., Крейнер А.В., Лапідус Б.М., Мазо Л.А., Резер М.М., Терьошина Н.П., Толкачова М.М., Царьов Р.М., Шафіркін Б.І. та ін.

Порівняно з життєво необхідними для людини продуктами харчування, одягом, комунальними послугами тощо поїздки на залізничному транспорті мають більш низький пріоритет. Тоді як обсяг пасажирських авіаперевезень стабільно зростає, поїздами продовжують користуватися

лише найменш забезпечені верстви населення, особливо під час переміщень на далекі відстані. Отже, необхідно виявити наявні проблеми і шляхи їх вирішення.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є аналіз стану залізничних пасажирських перевезень та визначення перспектив розвитку в умовах реформування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після лібералізації цін у 1992 р. тарифи на перевезення вантажів зростали більш високими темпами порівняно з темпами зростання цін у низці інших галузей промисловості. Переважно це сталося через скорочення державної підтримки залізничного транспорту і переходу на масштабне перехресне субсидювання пасажирських перевезень за рахунок вантажних. Використання перехресного субсидування слугує для покриття середніх для галузі витрат і одночасної підтримки соціально прийнятних тарифів для окремих груп споживачів. Зокрема, на пасажирські перевезення встановлюються порівняно низькі тарифи, які компенсуються завищеними цінами на вантажні перевезення. Внаслідок цього рівень транспортних витрат часто стає непосильним для багатьох підприємств промисловості різних галузей народного господарства.

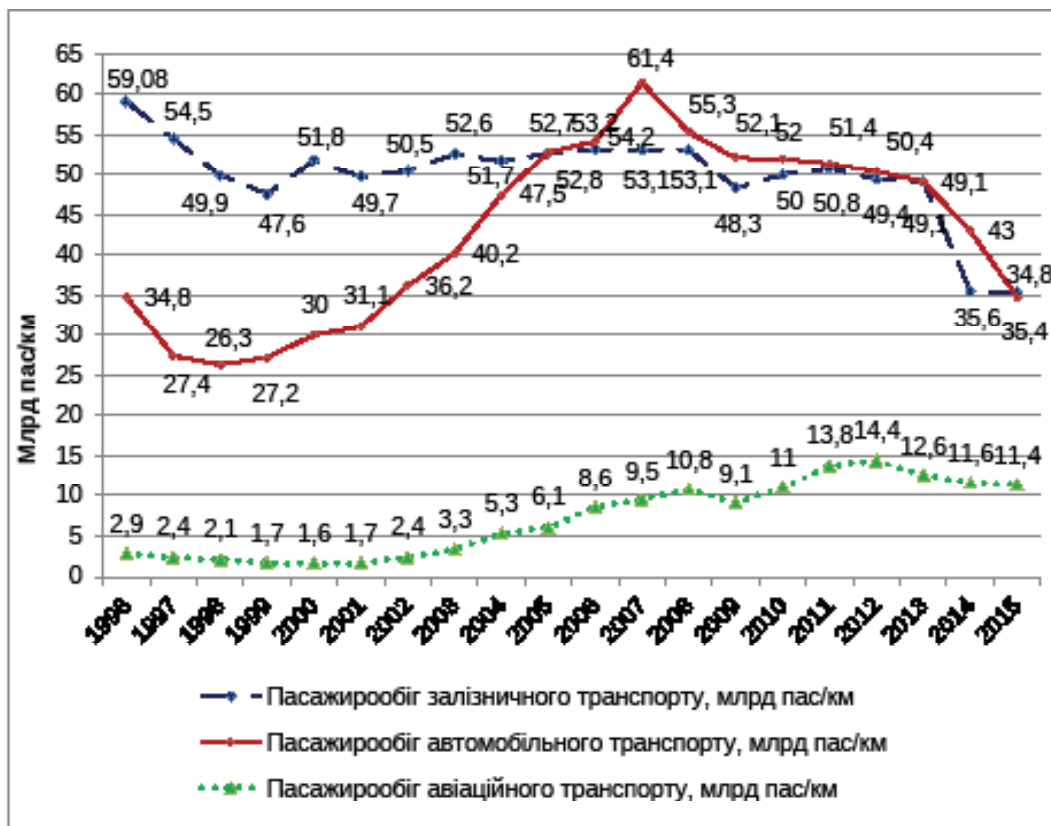


Рис. 1. Динаміка пасажирообігу залізничного, автомобільного та авіаційного транспорту в 1996–2015 рр., млрд. пас./км

Джерело: розроблено автором за даними [4]

Для цілісного уявлення роботи залізничного пасажирського комплексу розглянемо основний показник діяльності – пасажирообіг – порівняно з конкурентами – автомобільним та авіаційним транспортом. Обсяги пасажирообігу впродовж тривалого часу залишалися досить стабільними. Значний спад спостерігається у «кризовому» 2009 р. та в 2014 р., коли почалися окупація Криму та АТО на сході країни.

Співвідношення попиту та пропозиції на пасажирські перевезення за видами транспорту визначає рівень участі кожного з них у роботі транспортної системи і водночас є показником їхнього розвитку. Динаміку пасажирообігу залізничного транспорту порівняно з автомобільним та авіаційним транспортом представлено на рис. 1.

Для більш наглядного аналізу темпу змін пасажирообігу за різними видами транспорту 1996 р. приймаємо за базовий.

Статистика свідчить, що пасажиропотік на українських залізницях неухильно знижується. З одного боку, це пов'язано з падінням загального рівня життя населення, а з іншого – внаслідок зростання залізничних тарифів на пасажирські перевезення.

Нині у сфері пасажирських перевезень найбільш поширеним і масовим видом транспорту є автомобільний транспорт. Згідно з наведеними даними, на початок 2016 р. порівняно з 1996 р. пасажирообіг на автомобільному транспорті вий-

шов на рівень 1996 р., тоді як на залізничному знизився на 60%. Уже в 2005 р. пасажирообіг автомобільного транспорту (52,5 млрд. пас./км) зрівнявся із цим показником у залізничній галузі (52,7 млрд. пас./км) і в подальші роки перевищив його. За тенденцією розвитку пасажирських перевезень залізничний транспорт в останні роки став поступатися як автомобільному, так і повітряному транспорту.

Випереджувальний розвиток автомобільних пасажирських перевезень характерний для більшості економічно розвинених країн, що пов'язано передусім із будівництвом сучасних доріг. У зв'язку із цим, наприклад, уряди країн Європи почали вживати кардинальних заходів щодо сприяння залізничним перевезенням, у тому числі і за рахунок дискримінації автоперевізників. Зокрема, у розвиток залізничної інфраструктури та будівництво терміналів вони вкладають значні кошти.

В Україні ситуація дещо інша: навіть незважаючи на поганий стан автомобільних доріг, під час переміщень на порівняно невеликій відстані пасажирі обирають автомобільний транспорт як більш швидкий і зручний.

Частка повітряного транспорту на ринку пасажирських перевезень поки невелика, але темпами розвитку він також значно випереджає залізницю країни: за період із 2000 по 2015 р. пасажирообіг на авіаперевезення збільшився майже в чотири рази.

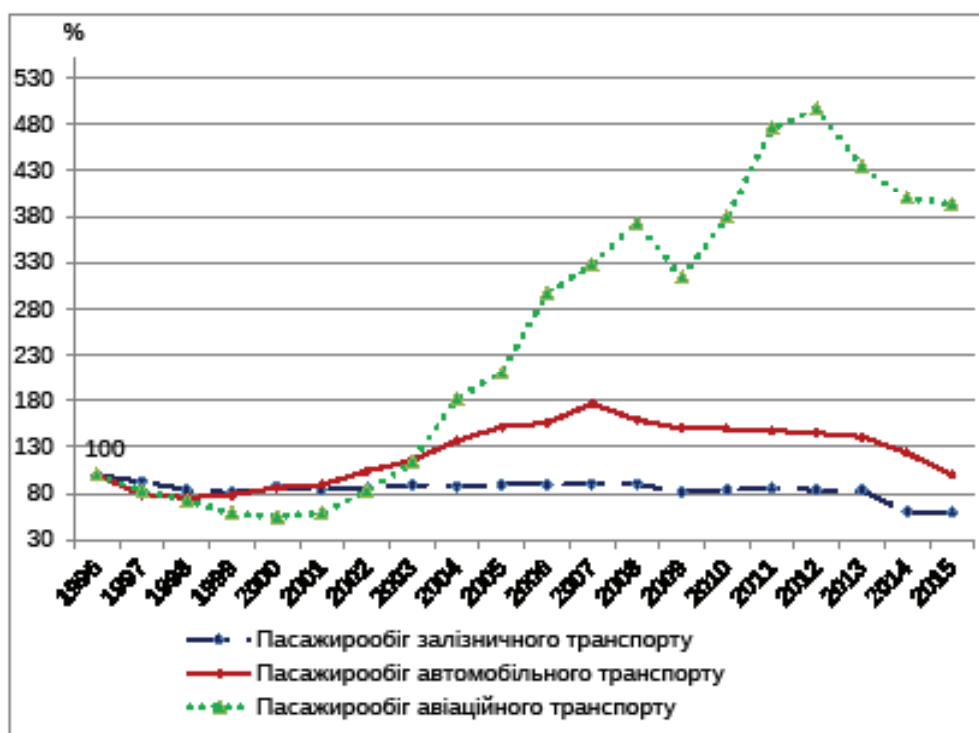


Рис. 2. Темпи зміни пасажирообігу залізничного, автомобільного та авіаційного транспорту в 1996–2015 рр. до 1996 р., %

Джерело: розроблено автором за даними [4]

Однак залізничний транспорт несе значне соціальне навантаження через здійснення приміських та внутрішніх пасажирських перевезень за тарифами нижче економічно обґрунтованого рівня, а також перевезень пільгових категорій громадян, визначених чинним законодавством України. Перехресне субсидування пасажирських перевезень за рахунок вантажних у 2016 р. очікується на рівні 11 млрд. грн.

Згідно з прогнозом на 2016 р., для приведення пасажирських перевезень у внутрішньому сполученні до рівня беззбитковості (нульової рентабельності) тарифи на перевезення необхідно було б підвищити у понад три рази.

Постійно йде мова про те, що тарифи на залізничні пасажирські перевезення досить великі за низького рівня сервісу. Але якщо порівняти показники доходної ставки, заробітної плати по Україні та мінімальної заробітної плати, то можна побачити, що темп зміни доходної ставки відстає в 16,8 разів від мінімальної заробітної плати та в шість разів – від середньої заробітної плати по Україні (рис. 3).

Рівень тарифів на перевезення пасажирів у внутрішньому сполученні залишається незмінним із жовтня 2014 р., при цьому кількість перевезених пасажирів за всіма видами сполучень неухильно знижується (рис. 4).

Перманентне зростання тарифів на залізничному транспорті зумовлює необхідність поста-

новки питання про обґрунтованість витрат монополіста, а також щодо відповідності якості послуг їх рівню. На українських залізницях ціни на перевезення потребують достатнього економічного обґрунтування.

На залізничному транспорті використовується витратний, неефективний механізм формування тарифів. Зокрема:

- тарифи встановлюються під значним впливом соціальних і політичних факторів, що забезпечує їх «справедливий» рівень без підвищення якості послуг;

- широко поширена практика перехресного субсидювання, яка полягає в підтримці відносно низьких тарифів на пасажирські перевезення за рахунок їх завищення на перевезення вантажів, а також у штучній диференціації вартості перевезень для різних галузей промисловості.

Перехресне цінове субсидювання покриває збитки від надання послуг населенню, зумовлені перевезенням пільгових категорій громадян, і для інших категорій користувачів установлює більш високі тарифи на перевезення, ніж ті, які б сформувалися в умовах конкуренції виходячи з реальних витрат. За рахунок високих цін на послуги залізничних перевезень для підприємств ПАТ «Укрзалізниця» має можливість встановлювати необґрунтовані економічно і порівняно низькі ціни на квитки

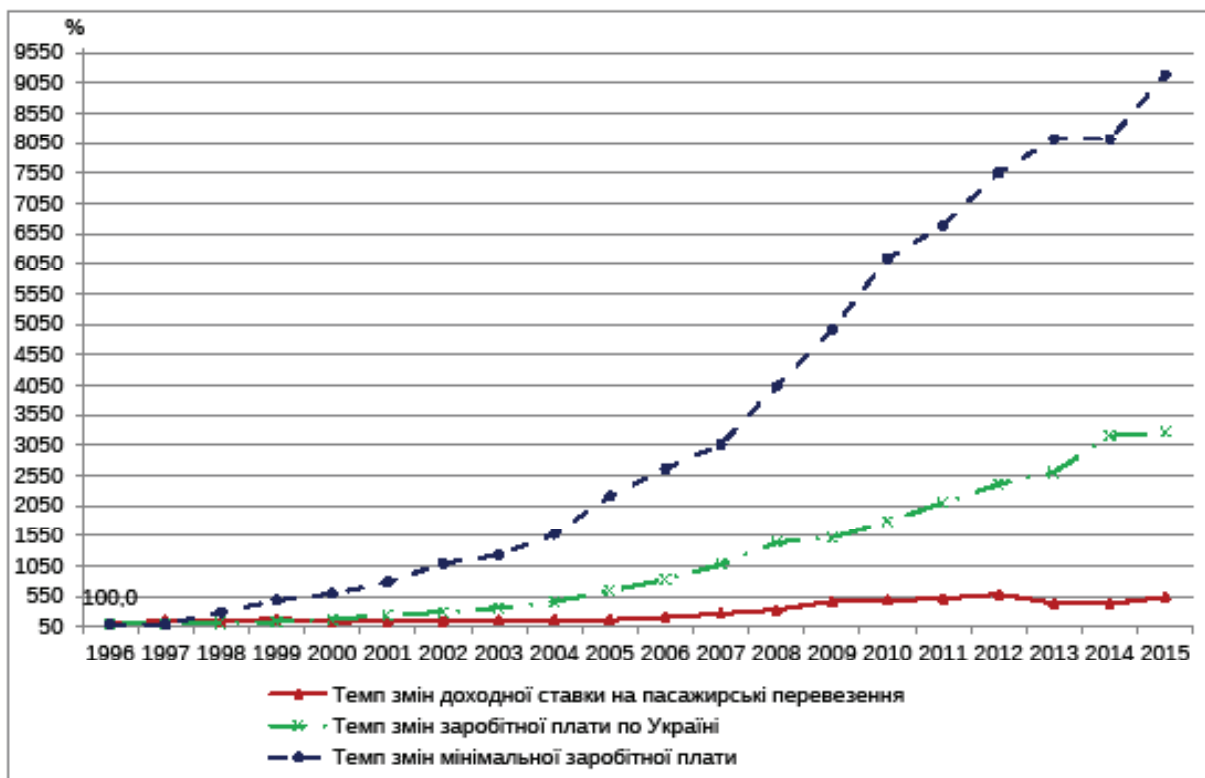


Рис. 3. Темпи змін доходної ставки на пасажирські перевезення, заробітної плати по Україні та мінімальної заробітної плати у співвідношенні до 1996 р., %

Джерело: розроблено автором за даними [4]

для громадян. Однак очевидно, що така практика суперечить реальним інтересам населення, оскільки висока вартість залізничних тарифів закладається підприємствами у собівартість і тим самим в ціни виробленої продукції, яку, зрештою, населення й оплачує, купуючи товари та послуги.

Активне використання перехресного фінансування пасажирських перевезень, супроводжуване регулярним підвищенням тарифів на вантажні перевезення, за подібної практики інших промислових монополій спричиняє зростання цін у всіх сферах народного господарства і зумовлює інфляційну спіраль.

В останні роки у зв'язку з макроекономічними процесами в Україні тарифи на залізничні перевезення виявилися занадто високими як для деяких галузей економіки, так і для частини населення. Наприклад, у кризовому 2008 р. вони стали непідйомними для металургів, і за рішенням уряду їх знизили, незважаючи на те що в кінцевій ціні на продукцію металургійних підприємств транспортні витрати становлять не більше 2–5%.

В останні роки в Україні істотно скоротилися поїздки населення на дальні відстані, і за 20 років пасажирообіг скоротився майже на 30%.

Мотивація зміни масштабів тарифів із боку ПАТ «Укрзалізниця» небезперечна. Наводиться як основний аргумент їх підвищення зростання цін на основні види продукції, що споживаються галуззю. Наприклад, із грудня 2008 р. металопрокат подорожчав на 71,7%, електроенергія – на 21,3%, дизельне паливо – на 28,8% і т.д. Природно, що при цьому зросли і загальні витрати залізниць,

однак інформація про частку цих складників залишається закритою.

Головний аргумент залізничників полягає в тому, що у зв'язку з високим рівнем зносу основних фондів потрібне негайне зростання інвестицій, а оскільки інші джерела фінансування інвестицій украї обмежені, тарифи на перевезення мають безперервно підвищуватися. Включення інвестиційного складника у плановані доходи є нормою для будь-якого господарюючого суб'єкта. Однак тут необхідно, по-перше, отримати аргументовані кількісні обґрунтування масштабів їх підвищення і, по-друге, оцінити наслідок зростання тарифів на цінову динаміку, у тому числі і в самій залізничній галузі.

Цінові диспропорції між залізничною галуззю та деяких інших галузей – монополістів існують протягом багатьох років.

Перехресне субсидіювання і відсутність конкурентного середовища в пасажирському секторі обмежують інвестиційні можливості українських залізниць, а зношена інфраструктура залізничних перевезень, зрештою, знижує конкурентоспроможність усієї економіки країни. Отже, створення прозорої та ефективної бізнес-моделі пасажирських залізничних перевезень сьогодні стає ключовим елементом реформи залізничного транспорту.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, ефективність пасажирських перевезень не вдасться підняти без реалізації комплексних інвестиційних програм, але власних коштів пасажирського комплексу далекого прямування недостатньо для їх утилення. У багатьох країнах світу стратегічні довгострокові завдання і найбільші проекти на залізничному транспорті фінан-

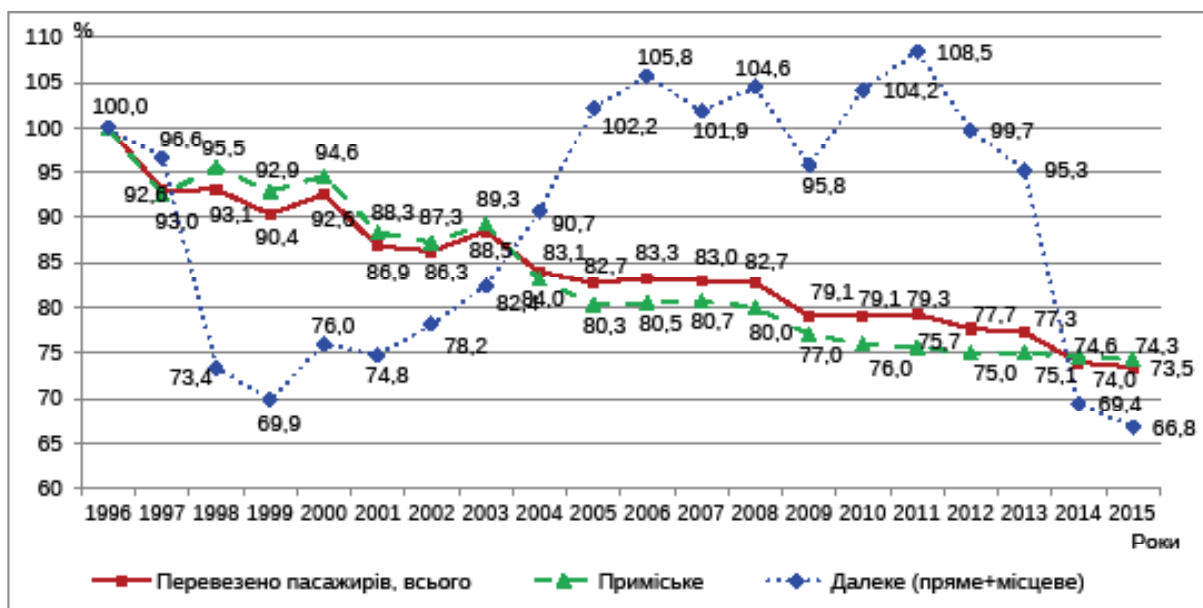


Рис. 4. Темпи змін пасажирських перевезень за різними напрямками сполучення у співвідношенні до 1996 р., %

Джерело: розроблено автором за даними [4]

суються за рахунок коштів бюджету, і Україні також слід піти цим шляхом.

Низка проблем, що виникли у сфері пасажирських залізничних перевезень, можна вирішити шляхом максимального використання наявних можливостей і пошуку резервів, які не вимагають особливих фінансових затрат та суттєвих перетворень у виробничих та управлінських процесах.

Ефективний контроль над витрачанням бюджетних коштів та проведення гнучкої політики у сфері управління пасажирськими перевезеннями можливі тільки за дотримання таких умов:

1. Державні дотації мають здійснюватися в межах довгострокового державного замовлення, яке готова фінансувати держава. У цьому замовленні необхідно зазначити конкретний обсяг соціальних пасажирських перевезень і тарифи на перевезення, виходячи з установлених вимог до швидкості, типу рухомого складу, мінімальної номенклатури наданих послуг.

2. Точне визначення обсягу бюджетних дотацій можливе тільки в результаті забезпечення повного і прозорого розподілу витрат між пасажирськими та вантажними перевезеннями.

3. Тарифи на проїзд на залізничному транспорті України регулюються державою. Зобов'язання, взяті на себе державою відносно надання пільг на проїзд, виконуються не повністю, тому навантаження на забезпечення пасажирських перевезень лягає на вантажоутворювальні галузі економіки.

4. Ефективним інструментом зниження бюджетних субсидій на пасажирські перевезення та розвиток конкурентного сектору у сфері паса-

жирських перевезень може стати їх відділення від вантажних та створення незалежних перевізних компаній, у тому числі таких, які володіють власним рухомим складом.

5. Переведення залізничного транспорту на ринкові відносини дасть змогу йому не тільки більш ефективно виконувати необхідний обсяг перевезень, у тому числі і соціальних, а й забезпечить можливість отримання додаткових фінансових коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція державної програми реформування залізничного транспорту України // Відомості міністерства транспорту та зв'язку України. – 2006. – № 21–22.

2. Закон України «Про особливості утворення публічного акціонерного товариства залізничного транспорту загального користування» від 23 лютого 2012 р. № 4442-VI // Урядовий кур'єр. – 2012. – № 66.

3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про утворення публічного акціонерного товариства «Українська залізниця» від 25 червня 2014 р. № 200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=247420738>.

4. Статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

5. Транспортна система України: загальна характеристика та особливості розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://osvita.ua/vnz/reports/econom_theory/22230/.

6. Зведений фінансовий звіт Укрзалізниці за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uz.gov.ua>.

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ НА РОЗВИТОК ТУРИЗМУ В УМОВАХ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

SOCIAL POLICY IMPACT ON TOURISM DEVELOPMENT UNDER THE FORMATION OF INNOVATION ECONOMY IN UKRAINE

У статті розглянуто науково-методичні підходи до дослідження впливу соціальної політики на розвиток туризму в умовах формування інноваційної економіки в Україні, що зумовлено об'єктивною потребою збереження навколишнього середовища, природних ресурсів, культурної спадщини, людського потенціалу та його духовності, розв'язання проблем зайнятості та безробіття. Обґрунтовано дослідження проблем розвитку туризму як одного з інструментів інноваційної трансформації соціальної політики через реалізацію його основних функцій.

Ключові слова: соціальна політика, туризм, система туристичної галузі, інноваційна економіка, збалансоване природокористування.

В статье рассмотрены научно-методические подходы к исследованию влияния социальной политики на развитие туризма в условиях формирования инновационной экономики в Украине, что обусловлено объективной потребностью сохранения окружающей среды, природных ресурсов, культурного наследия, человеческого потенциала и его духовности, решение

проблем занятости и безработицы. Обосновано исследование проблем развития туризма как одного из инструментов инновационной трансформации социальной политики через реализацию его основных функций.

Ключевые слова: социальная политика, туризм, система туристической отрасли, инновационная экономика, сбалансированное природопользование.

This article reveals the scientific and methodological approaches to study the impact of social policy on tourism development in the emerging innovation economy in Ukraine caused by the objective necessity of environmental conservation, natural resources, cultural heritage, human potential and its spirituality, solving the problems of employment and unemployment. Relevance of the research is loosed tourism development as one of the tools of innovative transformation of social policy through the implementation of its key features.

Key words: social policy, tourism, tourism industry system, innovative economy, sustainable natural resources.

УДК 338.48:331.545

Роїк О.Р.

асистент кафедри туризму
Інституту екології, природоохоронної
діяльності та туризму
імені В'ячеслава Чорновола
Національного університету
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. В умовах складної соціально-економічної ситуації та суперечливого перебігу суспільно-політичних процесів в Україні актуальним стає пошук нових інструментів, здатних забезпечити вихід із кризового стану та сприяти досягненню соціально-економічного добробуту. Теперішні проблеми України полягають не лише в короткострокових руйнівних ефектах військових подій на сході, а й у більш глибоких зрушеннях, зумовлених кризовим станом політичної, економічної та соціальної сфер.

Особливої уваги заслуговують такі ключові фактори інноваційного розвитку, як освітньо-кваліфікаційний та інтелектуальний потенціал суспільства, міра соціальної диференціації, принципи та напрями реалізації політики доходів. Інноваційні стратегії, концепції, ідеї як інструменти інноваційної трансформації мають становити основу сучасної соціальної політики. Отже, саме інноваційна трансформація соціальної політики потребує чіткого окреслення перспективних шляхів застосування соціальних інновацій, розроблення конкретних заходів і технологій щодо їхнього практичного впровадження, створення методик їх оцінювання. За таких умов необхідне теоретичне осмислення економічного змісту і трансформації економічних відносин на основі оновлення методичних підходів відповідно до мінливих технологічних та соціальних умов виробництва.

Об'єктивне підґрунтя туризму як явища суспільного життя підкреслює його значення для роз-

витку людського потенціалу в умовах інноваційної трансформації соціальної політики. Науковці, що досліджують проблеми розвитку туризму, визначають його як один з інструментів інноваційної трансформації соціальної політики, зокрема через реалізацію його основних функцій – економічної, соціальної, політичної, культурно-виховної й рекреаційної тощо. Основні проблеми розвитку туризму, що існують в Україні, пов'язуються з відсутністю чіткої державної політики, спрямованої на розвиток туризму. Відсутність системи контролю над діяльністю суб'єктів туристичної сфери, повільні темпи зростання обсягів інвестицій у розвиток матеріальної бази туризму, невідповідність міжнародним стандартам якості надання послуг свідчать про недостатність державної підтримки та відсутність механізмів комплексного підходу до управління національним туристичним продуктом на внутрішньому і міжнародному ринках туристичних послуг, у чому і полягає актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційні аспекти соціальної політики частково досліджувалися у працях вітчизняних учених Ю. Бажала, Д. Богині, Ю. Білоусової, З. Галушки, А. Гальчинського, В. Геєця, О. Грішнєвої, Н. Дєєвої, С. Захаріна, В. Куценко, Е. Лібанової, Б. Маліцького, О. Макари, А. Мельник, О. Меха, О. Новікової, О. Поповича, В. Савченка, О. Стефанишин, Л. Федулової.

Інтерес до проблем розвитку туризму та його регулювання й управління з боку держави з кож-

ним роком зростає, що відображено у працях вітчизняних і зарубіжних учених. Так, проблеми впливу державної політики на розвиток туризму розглядалися в роботах С.Р. Дем'яненка, М.І. Круглова, В.В. Герасименка, І.Т. Балабанова; проблемам організації туристської діяльності присвячено роботи О.І. Амоші, В.Ф. Данильчука, В.Ф. Кифяка, Б.Т. Кліяненка, М.П. Мальської, В.І. Цибуха, В.К. Федорченка та ін.

Однак аналіз і оцінка впливу соціальної політики на розвиток туризму в умовах формування інноваційної економіки не отримали належної інтерпретації, а нові форми та механізми використання інноваційних чинників, у тому числі і туризму, для людиноцентричного розвитку економіки виявилися недостатньо вивченими науковими проблемами.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення теоретико-методичних засад та розробка науково-практичних рекомендацій щодо дослідження впливу соціальної політики на розвиток туризму в умовах формування інноваційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науково-інноваційний розвиток суттєво змінив динаміку та структуру соціальної політики, що передбачає створення умов для гідного життя, інтелектуального, творчого та духовного розвитку людини та наступних поколінь, гармонізацію її відносин із природою на інноваційних засадах.

За таких умов соціальна політика характеризується такими ознаками: людський розвиток більше стає метою економіки, оскільки її основним ресурсом є людина, її інтелект, знання, творчість; у структурі потреб людини більшої ваги набирають нематеріальні потреби у навчанні, самовдосконаленні, інформації, творчій самореалізації, урізноманітненні дозвілля та відпочинку тощо, на що й витрачається все більша частка доходу; все більш актуальними стають проблеми збереження довкілля та створення умов для життя майбутніх поколінь.

Найважливішим завданням на цьому шляху є забезпечення формування ефективної соціальної політики у сфері туризму, спрямованої на раціональне й ефективне використання природних, історико-культурних та соціально-побутових ресурсів для його розвитку.

Необхідність розвитку цієї галузі в Україні зумовлена об'єктивною потребою збереження навколишнього середовища, природних ресурсів, культурної спадщини, людського потенціалу та його духовності, розв'язання проблем зайнятості та безробіття.

У ХХ ст. відбулася справжня революція у сфері туризму, який став у сучасному світі потужною індустрією, величезним комплексом, в якому пов'язані економічна та соціальна сфери. Це зумовлене такими чинниками, як економічне піднесення та зростання життєвого рівня населення; посилення

економічних зв'язків між окремими європейськими країнами; лібералізація митного і паспортного режиму; збільшення вільного часу працюючих завдяки регулюванню з боку соціального законодавства; широке розповсюдження транспортних перевезень. Також факторами, які сприяли розвитку туристичної сфери, стали якісне вирішення інформаційних проблем, розвинені рекреаційно-туристична і транспортна інфраструктури, державна політика підтримки туристичної діяльності шляхом надання субсидій та пільг тощо [1].

Усе це позитивно вплинуло на розвиток туризму і зростання надходжень від нього. За сучасних умов туризм став каталізатором, що спричиняє активний розвиток як окремих галузей економіки, так і соціально-економічне зростання цілих країн. Навіть в економіці найбільш індустріально розвинених країн Західної Європи та Америки ця сфера посідає чільне місце за обсягами загальних доходів, кількістю створених робочих місць, надходженнями до бюджету [2].

Ці процеси свідчать про те, що туристична галузь завдяки її значному впливу на соціально-економічний розвиток країни, винятковій прибутковості має регулюватися державою і бути під контролем громадськості. На фоні бурхливого розвитку світового туризму закономірно постає питання про роль України на світовому ринку туристичних послуг.

За даними Всесвітньої туристичної організації ООН (ЮНВТО), частка туризму у світовому ВВП становить близько 10%, а на долю міжнародного туризму припадає 6% загального обсягу світового експорту та біля 30% світового експорту послуг, кожне 11-те робоче місце у світі припадає на сферу туризму. Прогнозується, що до 2030 р. кількість міжнародних туристичних відвідувань зросте до 1,8 млрд. ос. За даними ЮНВТО, у 2015 р. Європою подорожувало 609 млн. туристів, їхні втрати в 2014 р. становили 509 млрд. доларів США [3].

Україна знаходиться у центрі Європи і має всі передумови для належного розвитку економіки за рахунок туризму. Однак вона суттєво програє в конкурентній боротьбі, відстаючи від провідних держав світу за рівнем розвитку туристичної інфраструктури та якості туристичних послуг. Фінансово-економічна криза, що продовжується в останні роки, події, пов'язані з анексією Автономної Республіки Крим та проведенням антитерористичної операції на території Донецької та Луганської областей, негативно вплинули на в'їзний туристичний потік, структуру туризму та туристичні можливості країни як на внутрішньому, так і зовнішньому туристичних ринках.

Фактично у два рази зменшився потік іноземних туристів до України та продовжується знижуватись. Так, за даними Держприкордонслужби, у 2015 р. до країни в'їхало 12,9 млн. іноземних громадян, тоді як у 2014 р. – 13,2 млн., у 2013 р. – 25,7 млн. [4].

Україна втрачає свою популярність як туристичний напрям, оскільки в уяві потенційних туристів складається враження повномасштабної війни, а країна сприймається винятково як гаряча точка. Подолання наявних негативних тенденцій, створення системних та комплексних передумов для розвитку туризму в державі має стати одним із пріоритетних напрямів соціальної політики, що сприятиме створенню умов для забезпечення сталого розвитку сфери туризму та курортів, перетворення її у високорентабельну, інтегровану у світовий ринок галузь, що зможе стати вагомим чинником прискорення економічного зростання, підтримки зайнятості, структурної модернізації економіки, наповнення бюджетів усіх рівнів.

На основі системної теорії спробуємо скласти комплексну систему туризму та складники її підсистеми. Поняття «система» можна охарактеризувати як впорядковану сукупність елементів, між якими існує або може бути створений тісний взаємозв'язок [5]. Щодо системи туризму, то можна сказати, що це сукупність явищ, що відбуваються в туристичній галузі представлені системою відносин, в якій туристські підприємства, організації та регіони взаємодіють із зовнішнім середовищем.

Як показують дослідження, туризм як відкрита система перебуває у тісному взаємозв'язку із зовнішнім середовищем та соціальною сферою. Зв'язок між соціальною політикою і туризмом полягає в тому, що держава управляє туризмом, а туристична діяльність вимагає втручання з боку держави. У соціальній ринковій економіці свобода дій кожного індивідуума обмежується на користь добробуту всіх членів суспільства, а державне втручання здійснюється для забезпечення соціально-економічного добробуту широких верств населення, формуючи, таким чином, соціальну політику, зокрема соціальну політику в туризмі [6].

Соціальна політика в туризмі – це цілеспрямоване сприяння розвитку туризму та його формування шляхом впливу на важливі для цієї галузі особливості. Суб'єктами проведення такої політики виступають держава та недержавні установи (туристичні організації, спілки та об'єднання). Соціальна політика в туризмі здійснюється на всіх рівнях (країни, області, району, міста) з метою забезпечення таких основних концептуальних завдань: виділення економічних і суспільно-політичних умов, необхідних для цілеспрямованого розвитку туризму; підвищення конкурентоспроможності туристичної галузі; поліпшення передумов, необхідних для залучення більшої кількості населення у туристичній галузі; розширення співробітництва у сфері міжнародного туризму.

Існує кілька складових елементів соціальної політики, що так чи інакше впливають на туризм: соціально-економічна політика, територіальна політика, політика культури і політика дозвілля.

Соціально-економічна політика. Соціально-економічні рішення часто носять загальний характер і стосуються розвитку економіки в цілому. Загальні економічні фактори можуть впливати на туризм як позитивно, так і негативно. Факторами, що позитивно впливають на туризм, є: зростання реального доходу населення країни; більш рівномірний розподіл доходу населення країни; стабільне положення валюти; вигідна кон'юнктурна ситуація.

Фактори, що негативно впливають на туризм: економічні кризові явища; спад промисловості (зростання безробіття, скорочення заробітної плати, тимчасове працевлаштування); нестабільна ситуація з валютою; невигідна кон'юнктурна ситуація.

Величина реального доходу впливає на попит туристичних послуг. У разі збільшення реального доходу споживачі отримують у своє розпорядження більше грошей. Якщо грошей виявляється більше, ніж це необхідно для основних потреб населення, збільшується і попит на подорожі.

Розподіл доходу також впливає на туризм. Чим рівномірніше розподіляється дохід у суспільстві, тим більше людей зможуть дозволити собі подорожувати.

Стабільність валюти – теж важливий фактор у системі туризму. Коливання обмінного курсу призводять до того, що різниця цін на одні й ті ж послуги в'їзного та виїзного туризму значно збільшується.

Соціально-економічні заходи можуть керувати попитом на туристичні послуги. Розрізняють три напрями цієї політики: законодавче регулювання робочого часу і відпусток, перерозподіл доходу і стимулювання розвитку соціального туризму. Законодавче регулювання права на відпочинок гарантує всім працюючим громадянам регулярні відпустки. Те, що держава встановлює терміни відпусток та канікул в різний час, сприяє тому, що попит на туристичні послуги розподіляється рівномірно протягом року.

Розподіл доходу в суспільстві дуже важливий для туризму. Тільки коли в XIX–XX ст. поліпшилась соціально-економічна ситуація у світовій економіці, широкі верстви отримали у своє розпорядження більше коштів, туризм зміг стати масовим феноменом. Важливою ознакою сучасної соціальної держави є досягнення високого рівня добробуту для більшої кількості громадян. При цьому держава займається перерозподілом доходу, використовуючи різні важелі і стимули.

У межах соціальної політики держава управляє туристським попитом через стимулювання розвитку соціального туризму. Під соціальним туризмом розуміється те, що держава субсидіює будівництво різних споруд для відпочинку, що створює умови для проведення відпустки певних соціальних груп – молоді, багатодітних сімей, сиріт і людей похилого віку та з обмеженими можливостями тощо.

Територіальна політика. Завданням територіальної соціальної політики є, з одного боку, створення кращих умов для розвитку туризму, а з іншого – усунення шкідливих його наслідків для природи певної території. Одне з важливих завдань у цьому напрямі – не допускати кількісного й якісного скорочення територій, придатних для відпочинку. У країнах, що розвиваються, до сфери завдань територіальної соціальної політики належить контроль використання туристичної інфраструктури, землі та природних ресурсів, а також їх продажу.

Політика культури. Розвиток туризму створює небезпеку окультуризації освоєваних країн, під якою визначається як одностороннє або двостороннє вирівнювання відмінностей між культурами різного походження. Ефективне здійснення соціальної політики в туризмі сприятиме збереженню культурної ідентичності, традицій і звичаїв народу. Одне із завдань такої політики полягає у збереженні історичних та культурних пам'яток.

Політика дозвілля. Останнім елементом соціальної політики, що впливає на систему туризму, є політика дозвілля. Вона складається із заходів, що розробляються управліннями та установами щодо поліпшення організації вільного часу населення або окремих груп. Ситуацію з організацією дозвілля можна описати кількісно й якісно. Кількісна характеристика організації дозвілля визначається тим, скільки часу громадянин може бути повністю вільний від роботи. Держава визначає обсяг вільного часу своїх громадян. Таке регулювання дуже важливе для туризму, оскільки люди за законом мають час, який вони можуть використовувати для подорожей.

Політика дозвілля визначає не тільки кількість, але й якість організації вільного часу. Якість дозвілля залежить від того, які можливості має людина для використання свого вільного часу. Якщо в рамках регіональної соціальної політики особливу увагу приділяють розвитку бібліотек, музеїв, театрів, створення басейнів, інших спортивних споруд, прогулянкових стежок і зелених зон, то якість пропозиції щодо використання вільного часу поліпшується.

Таким чином, ефективне здійснення соціальної політики в туризмі через механізм її складових елементів сприятиме впровадженню її основних принципів та завдань [8]: забезпечення сталого інноваційного розвитку туристичної галузі та підвищення її частки в макроекономічних показниках; підвищення рівня життя громадян і створення додаткових робочих місць; збільшення частки очікуваних доходів від туристичної галузі у державному бюджеті; підвищення іміджу держави на міжнародному рівні.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, формування соціальної політики в туризмі є важливим чинником розвитку цієї галузі. В умовах соціальної ринкової економіки іннова-

ційного типу держава прямо або опосередковано спрямовує розвиток туризму.

Соціальна політика в туризмі – це усвідомлена підтримка державою туристичної галузі і формування основних її напрямів шляхом впливу на такі важливі її складники, що впливають на туризм, як соціально-економічна політика, територіальна політика, політика культури і політика дозвілля.

Здійснення такої політики визначає основні напрями розвитку туризму в умовах формування інноваційної економіки: вдосконалення системи управління галуззю; вдосконалення нормативно-правової бази туристичної діяльності; зміцнення матеріальної бази туризму; розширення міжнародної співпраці у туристичній галузі; підвищення якості та розширення асортименту туристичних послуг; поліпшення транспортного обслуговування; підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів та об'єктів культурної спадщини; поліпшення інформаційного та рекламного забезпечення; провадження ефективної інноваційної діяльності та створення наукової бази туризму; поліпшення кадрового забезпечення.

Шляхами вирішення проблем у цій сфері мають стати такі [7; 9]: необхідно відпрацювати механізм створення сприятливих умов для залучення інвестицій, спрямованих на будівництво нових та реконструкцію діючих об'єктів туристської та курортно-рекреаційної сфер; сприяти спрощенню процедури узгодження інвестиційних проектів; розширювати діяльність в Україні міжнародних готельних мереж; підтримувати ділові ініціативи, спрямовані на створення у країні готельних мереж економ-класу; активізувати процедуру подальшого спрощення візового режиму для туристів із країн Європейського Союзу та інших економічно розвинутих країн; сприяти розвитку дитячого, молодіжного, сільського туризму в Україні; задіяти та ефективно і раціонально використовувати пам'ятки культурної спадщини для розвитку туризму; закріпити і продовжити роботу з метою створення місцевих підрозділів по туризму в перспективних районах України, що володіють значним туристсько-рекреаційним потенціалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основи туристичного бізнесу / М.П. Мальська, В.В. Худо, В.І. Цибух. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – С. 60–82.
2. Сокол Т.Г. Основи туристичної діяльності : [підручник] / Т.Г. Сокол ; за заг. ред. доктора пед. наук, проф. В.Ф. Орлова. – К. : Грамота, 2006. – 264 с.
3. World Tourism Organization UNWTO [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.unwto.org>.
4. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Рахуба Є.С. Соціокультурне значення туризму /

Є. Рахуба // Наукові записки Рівненського державного гуманітарного університету. – 2010. – Вип. 16. – Том II. – С. 27–35.

6. Бакурова А.В., Діденко А.В. Основні проблеми туристичної галузі / А.В. Бакурова, А.В. Діденко // Матеріали I Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми формування нової економіки XXI століття». – Львів, 2011. – С. 89–94.

7. Деріга В.В. Соціальна і гуманітарна політика : [навч. посіб.] / В.В. Деріга. – Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2012. – С. 168–174.

8. Гулевська Н.М. Передумови формування стійкого туризму/ Н.М. Гулевська // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2007. – № 2. – С. 130–134.

9. World Travel and Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>.

КОМПЛЕКСНЕ ВИКОРИСТАННЯ ВІДХОДІВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНИХ ВИКЛИКІВ

COMPLEX USE OF FOOD-INDUSTRY WASTE UNDER INNOVATIVE CHALLENGES

У статті визначено, що комплексне використання відходів харчової промисловості є процесом поєднання науково-технічних й організаційно-економічних заходів, які спрямовані на створення замкнутих систем виробництва та повернення відходів у систему на базі територіально-виробничих комплексів. Доведено, що інноваційна технологія сушіння пивної дробини є економічно доцільною, а використання сухої дробини для годівлі ВРХ забезпечить зростання їх продуктивності.

Ключові слова: відходи, харчова промисловість, комплексне використання, суха дробина, кормова база, продуктивність тварин, виробництво яловичини.

В статье определено, что комплексное использование отходов пищевой промышленности является процессом сочетания научно-технических и организационно-экономических мероприятий, направленных на создание замкнутых систем производства и возвращение отходов в систему на базе

территориально-производственных комплексов. Доказано, что инновационная технология сушки пивной дробины является экономически целесообразной, а использование сухой дробины для кормления КРС обеспечит рост их производительности.

Ключевые слова: отходы, пищевая промышленность, комплексное использование, сухая дробина, кормовая база, продуктивность животных, производство говядины.

The article determines that a multipurpose use of food-industry waste is a process of combination of scientific-technical and organizational-economic measures aimed at creating closed-loop systems and returning the waste to the system on the basis of territorial production complexes. It is proved that the innovative technology for drying brewer's grains makes economic sense and the usage of dried grains for cattle feeding will ensure increase in its productivity.

Key words: waste, food industry, multipurpose use, dried grains, food reserve, productivity of animals, beef production.

УДК 338.43:664:504

Тимчак В.С.

аспірант

Житомирський національний агрокологічний університет

Постановка проблеми. Комплексне використання відходів на всіх стадіях продовольчого ланцюгу «від виробництва до споживання» є перспективним вектором ресурсозбереження в аграрному секторі економіки. Трансформації, які відбулися в аграрному секторі України, сприяли впровадженню у виробництво найважливіших досягнень науково-технічного прогресу та світового досвіду з вторинного використання відходів. Такі зміни частково сприяли розв'язанню суперечностей між зростаючими потребами населення у високоякісних продуктах харчування і обмеженим виробництвом сільськогосподарської сировини; підвищенню економічної ефективності виробництва продукції; збільшенню її обсягу та асортименту; зниженню собівартості; зменшенню питомих капітальних вкладень в сировинну базу; запобіганню забруднення навколишнього середовища виробничими відходами тощо.

У площині комплексного використання сировини харчової промисловості перебуває ідея впро-

вадження у виробництво не тільки маловідходних і безвідходних технологій в окремих технологічних процесах суб'єктів господарювання, але й використання відходів як вторинної сировини в інтегрованих підприємствах, їх об'єднаннях та інших галузях національної економіки. Застосування відходів у процесі виробництва продукції дає змогу перетворювати їх у цінну, часом навіть дефіцитну сировину, що використовується у сільському господарстві найчастіше як корми у тваринництві та добриво у рослинництві; в інших галузях промисловості та для вторинної переробки на тому ж підприємстві, де вони отримані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку наукової думки та практичного обґрунтування економічної ефективності щодо комплексного використання відходів присвячені праці вітчизняних дослідників, а саме роботи І.Д. Блажа, М.С. Герасимчука, Б.М. Данилишина, С.Б. Дуденкова, Л.В. Дейнека, О.О. Шеремета, Г.В. Черевка, А.Є. Ферсмана, та зарубіжних вчених, а саме напрацювання

Й. Окада, С. Кавасаки, С. Катта, Р. Тарган. Вчені розглядають використання відходів як резерв підвищення ефективності виробництва. Зокрема, у харчовій промисловості, яка інтенсивно розвивається, раціональне використання сільськогосподарської сировини є важливим джерелом збільшення обсягів виробництва продуктів харчування та підвищення рівня економічної доступності населення до їх придбання. Проте пріоритети комплексного використання відходів харчової промисловості обумовлюються впровадженням інноваційних технологічних процесів їх вторинного використання не тільки в одногалузевих структурах (хлібопекарській, пивоварній, соковинній тощо), але й загалом в аграрному секторі економіки, коли використання відходів однієї галузі використовуються як сировина в іншій. Нині у системі аграрного виробництва спостерігається відсутність єдиних підходів щодо координації комплексного ресурсозбереження.

Постановка завдання. Мета статті полягає в тому, щоб на основі аналізу процесу переробки відходів харчової промисловості обґрунтувати інноваційні напрями їх ефективного використання як екологічно чистих кормів та збільшення виробництва продукції тваринництва.

Об'єктом дослідження є комплексне використання відходів харчової промисловості на прикладі підприємств аграрного сектора економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на певні позитивні зрушення в переробці відходів як вторинної сировини, протягом останнього десятиріччя зазначена проблема не втратила акту-

альності. У галузях харчової промисловості і досі використовується не більше третини найцінніших відходів. Триває нагромадження значних обсягів харчових відходів у всіх регіонах країни. В контексті цієї проблеми фундаментального значення набувають наукові і прикладні розробки з проблем комплексного використання ресурсів як передумови формування основних положень комплексного підходу у використанні відходів як вторинних матеріальних ресурсів. Під «комплексним використанням відходів харчової промисловості» розуміється процес поєднання науково-технічних й організаційно-економічних заходів, які спрямовані на створення замкнутих систем виробництва та повернення відходів у систему на базі територіально-виробничих комплексів, тобто сукупності підприємств, пов'язаних між собою або спільним використанням сировинних ресурсів, або послідовністю етапів їхньої обробки. При цьому всередині таких комплексів налагодяться зворотні зв'язки, за яких відходи одних виробництв стануть ресурсами інших.

Комплексне використання відходів харчової промисловості як суспільно-економічний процес залучення вторинних ресурсів до повторного використання у процесі виробництва спрямований на оптимізацію ресурсного потенціалу. Основними його рисами є найбільш повне економічно виправдане використання ресурсів, раціональна галузева структура аграрного сектора економіки, тісний взаємозв'язок міжгосподарських комплексів, виробничі зв'язки між підприємствами, що дасть змогу підвищити ступінь вилучення корис-

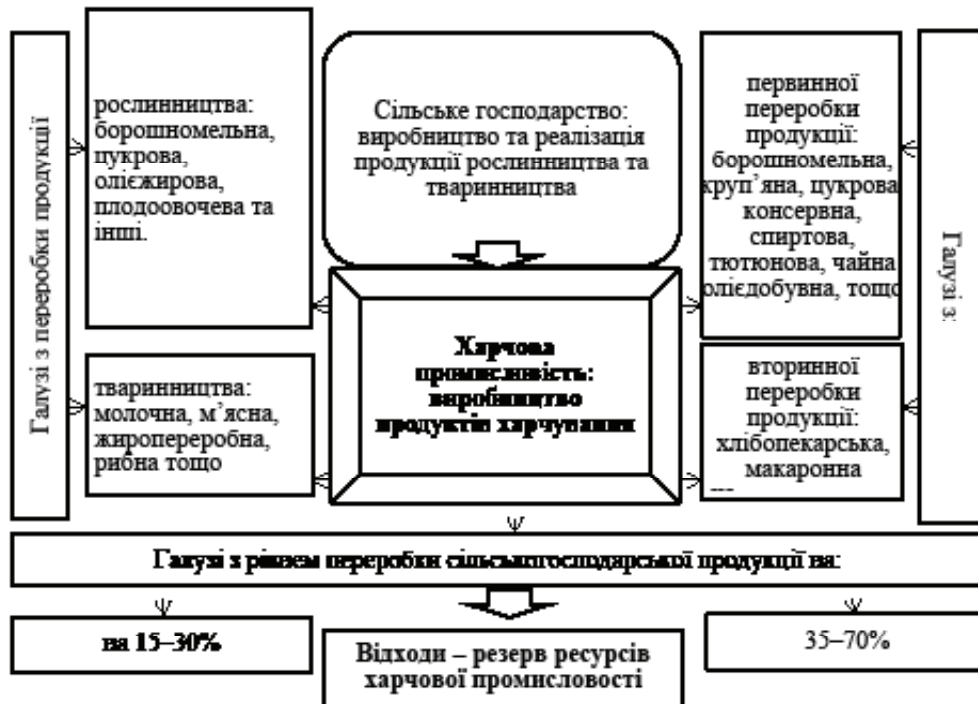


Рис. 1. Ланцюг формування відходів у харчовій промисловості

Джерело: власні дослідження

них речовин із відходів, знизити собівартість продукції та більш повно використовувати виробничу інфраструктуру.

Залежно від характеру технології та об'єднання у виробничому процесі окремих стадій у системі аграрного сектора комплексне використання відходів виконується в трьох основних формах:

1) послідовна переробка сировини до отримання готової продукції;

2) використання відходів виробництва для виробництва інших видів продукції;

3) комплексна переробка сировини (вироблення з одного виду сировини різних видів продуктів).

Харчова промисловість є інтегрованою галуззю агропромислового комплексу, яка включає харчосмакову, м'ясо-молочну, рибну, борошномельну, круп'яну та комбікормову галузі. Кожна з основних галузей харчової промисловості об'єднує групу спеціалізованих з виробництва продовольчих товарів, як правило, із сировини рослинного та тваринного походження (рис. 1).

Специфічною особливістю галузевої структури харчової промисловості є наявність галузей, які здійснюють лише вторинне використання відходів для виробництва продовольчої продукції. Прикладом може слугувати виробництво казеїну з відходів виробництва молочних продуктів. У такому випадку відходи стають новими елементами виробництва. Ще К. Маркс зазначав, що в результаті суспільної праці «відходи утворюються в таких значних масах, що вони самі стають знову предметом торгівлі, а отже, новими елементами виробництва» [1, с. 12].

Головними причинами загострення проблеми утворення і нагромадження відходів виробництва продовольчої продукції є зростання виробництва

в умовах застарілих технологій переробки продовольчої сировини; відсутність економічної зацікавленості суб'єктів господарської діяльності в переробці відходів; збільшення обсягів утворення відходів і відсутність систем їх збору й утилізації та низької ефективності роботи природоохоронного устаткування. У сучасних умовах одним зі шляхів інтенсифікації харчової промисловості є впровадження нових маловідходних і безвідходних технологій і виробництв [3, с. 5]. Це дасть змогу не тільки підвищити ступінь й повноту переробки сільськогосподарської сировини з більш повним витягом з неї корисних компонентів, але й залучити в харчову промисловість обіг відходів виробництва з метою додаткового одержання з них товарної продукції. Процес переробки відходів виробництва, які є недовикористаною частиною сировини, дає змогу у міжсезонний період створювати додану вартість. Створення такої вартості є економічно доцільним порівняно з витратами на використання більш досконалих систем очищення для локалізації викидів.

Перспективним напрямом безвідходної технології використання рослинних залишків харчової промисловості є сушіння, яке в подальшому забезпечує їх використання як сировини для комбікормової, мікробіологічної, фармацевтичної та інших галузей національного господарства.

Технологію сушіння пивної дробини, яка утворюється під час виробництва пива в умовах Радомисльського пивоварного заводу, застосовує ТОВ «Владівік корми». Сушіння пивної дробини забезпечує тривалий термін її зберігання та здешевлює транспортування на великі відстані [6, с. 2].

Утилізація відходів пивоварного заводу, яку використано на підприємстві ТОВ «Владівік

Таблиця 1

Показники ефективності переробки відходів пивоварного виробництва ТОВ «Владівік корми»

Показники	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. +,-, до	
				2012 р.	2013 р.
Валове виробництво сухої дробини за рік, т	1 002,40	1 535,20	1 587,20	584,8	52,0
Обсяг переробки сирової дробини за рік, т	5 212,5	7 522,50	8 126,46	2 913,9	604,0
Прямі затрати праці на виробництво дробини, всього, тис. люд.-год.	12,10	11,36	10,86	-1,24	-0,5
на 1 т сухої дробини, люд.-год.	12,07	7,40	6,84	-5,23	-0,56
Обсяг реалізації сухої дробини, т	984,66	1533,89	1571,90	587,24	38,01
Рівень товарності, %	98,23	99,91	99,04	0,81	-0,87
Виробництво сухої дробини на 1 люд.-год, кг	80	130	150	70	20
Виручка від реалізації, тис. грн.	1 065,40	2 236,41	3 071,49	2 006,1	835,1
Середня ціна реалізації 1 т сухої дробини, грн.	1 082,00	1 458,00	1 954,00	872,0	496,0
Повна собівартість сухої дробини, тис. грн.	933,07	1 520,99	2 516,40	1 583,3	995,5
Прибуток від реалізації, тис. грн. у т.ч.:	132,34	715,42	555,10	422,8	-160,3
- на 1 т продукції, грн.	134,40	466,41	353,14	218,74	-113,0
- на 1 люд.-год., грн.	10,94	62,98	51,10	40,19	-11,9
Рівень рентабельності виробництва дробини, %	14,18	47,04	22,06	7,88	-24,9
Рівень рентабельності підприємства, %	13,13	42,65	20,32	7,19	-22,2

Джерело: власні дослідження

корми», економічно обґрунтована й екологічно безпечна (табл. 1).

Динаміка показників ефективності виробництва сухої дробини у ТОВ «Владівік корми» характеризує економічну привабливість вторинного використання відходів. Так, виробництво і реалізація сухої дробини у 2014 р. порівняно з 2012 р. значно зросло, а саме з 1 002,4 до 1 587,2 т і з 984,6 до 1 571,9 т.

В умовах підвищеного попиту на високоякісний вид корму (суху дробину) ціни перевищували собівартість в 1,2 рази. За досліджуваний період у підприємстві прибуток від реалізації продукції зріс з 132,4 до 555,1 тис. грн. Рівень рентабельності за 2014 р. становив 20,32%, що майже у 2 рази більше значення показника за 2012 р. Процес сушіння пивної дробини веде до підвищення результативної діяльності підприємства, що є головним мотиваційним фактором утилізації відходів.

Додавання сухої дробини до складу раціонів тварин забезпечує оптимізацію живлення тварин та зниження витрат на виробництво продукції. За продуктивною дією суха пивна дробина може бути заміником високобілкових кормів в раціонах тварин, що дає можливість економити високоякісні зернові корми та поліпшувати екологічний стан прилеглих територій пивоварних заводів.

Результати проведеного дослідження у ТОВ «Зоря» за введення сухої дробини до раціону годівлі телят на вирощуванні засвідчують, що за зменшення витрат кормів та перетравного протеїну на 1 кг приросту отримали високі середньодобові прирости (табл. 2).

Собівартість 1 кг одержаного приросту телят на вирощуванні становить 8,60 грн., а рентабельність складає 22,6%. Отже, важливою умовою виробництва високоякісних продуктів тваринного походження є поповнення кормової бази сухою дробиною.

Таким чином, кормові ресурси, виготовлені на основі побічних продуктів переробної промисло-

вості, дають змогу поповнити кормову базу високобілковими інгредієнтами без додаткових витрат, що сприятиме підвищенню продуктивності тварин та зниженню рівня витрат кормів і собівартості одержаної тваринницької продукції.

Однією з головних задач харчової промисловості є забезпечення населення продуктами харчування високої якості за доступними цінами. Ресурсною складовою виробництва харчової промисловості є продукція сільського господарства. За період 2012–2015 рр. у Житомирській області виробництво сільськогосподарської продукції зросло на 14,7%. Проте виробництво продукції рослинництва зросло до 15,7%, а тваринництва – 9,4%. В результаті споживання основних продуктів харчування тваринницького походження на одну особу менше від раціональних науково обґрунтованих норм, зокрема молока – на 42 кг, м'яса – на 34 кг, рибної продукції – на 30 кг. Спостерігається недостатність обсягів виготовлення високобілкових консервованих продуктів на основі м'яса та риби, а також продуктів для лікувально-профілактичного харчування дітей з поширеними в Україні захворюваннями. Така ситуація пояснюється виробництвом вітчизняними аграріями найбільш прибуткових видів сільськогосподарської продукції. Так, рентабельність виробництва продукції рослинництва складає 34,6%, а тваринництва – 2,8%. Зниження рентабельності виробництва продукції тваринництва обумовлено високою вартістю кормів. У структурі собівартості продукції тваринництва витрати на корми складають понад 65%.

Раціональне використання відходів харчової промисловості здатне вирішити проблеми до можливих перебоїв не тільки у забезпеченні тварин якісними поживними кормами, але й у продовольчому забезпеченні населення. За деякими видами тваринницької продукції (м'ясом, молоком) країна

Таблиця 2

Результати застосування сухої пивної дробини за виробництва яловичини у ТОВ «Зоря» Кіцманського району Чернівецької області

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р. (за результатами дослідної групи тварин, в раціон яких вводили суху дробину)	2016 р. +,-, до	
				2015 р.	2014 р.
Кількість поголів'я на відгодівлі, гол.	453	421	20	-401	-433
Середньодобові прирости, г	612	647	752	105	140
Витрати кормів на 1 кг приросту, ц к. од	6,10	5,82	4,68	-1,14	-1,42
Витрати обмінної енергії на 1 кг приросту, МДж	63,20	61,09	51,51	-9,58	-11,69
Витрати перетравного протеїну на 1 кг приросту, г	674	668	594	-74	-80
Собівартість 1 кг приросту, грн.	12,60	12,31	8,60	-3,71	-4,0
Прибуток на 1 кг приросту, грн.	1,9	2,2	5,9	3,7	4,0
Рівень рентабельності виробництва яловичини, %	16,19	15,08	22,6	7,52	6,41

Джерело: власні дослідження

здатна до стрімкого зростання їх виробництва на внутрішніх ринках, а в низці випадків – загальносвітових, водночас у багатьох країнах світу для боротьби з бідністю та голодом вживається заходів щодо збільшення виробництва сільськогосподарської продукції за рахунок генетично модифікованих технологій, споживання яких, за оцінками деяких вчених, може завдати шкоди людству. Україна може виробляти, переробляти експортувати в декілька разів більше екологічно чистих продуктів тваринництва тільки завдяки ефективному використанню ресурсного потенціалу у кормовиробництві.

Пропонується математична модель динаміки виробництва яловичини на 1 особу у Житомирській області (що враховує динаміку в системі управління продуктивністю тварин за умови введення до раціону годівлі інноваційного виду корму – сухої дробини). За допомогою моделі є можливість описувати процеси формування обсягів виробництва

яловичини, а саме збільшення виробництва яловичини на 1 особу, якщо поголів'я не зміниться, з урахуванням об'єктивних факторів впливу.

В основу математичної моделі покладено однорідне нелінійне диференціальне рівняння першого порядку у такому вигляді:

$$\frac{dx(t)}{dt} = k(t)x(t)\left(1 - \frac{x(t)}{x_{max}}\right),$$

де $x(t)$ – функція, що описує процес змінювання обсягу виробництва яловичини на 1 особу, кг;

$\frac{dx(t)}{dt}$ – темпи виробництва яловичини;

t – період;

x_{max} – бажаний максимальний рівень виробництва яловичини;

$k(t) = k_0 + k_1 t$ – функція, що враховує процеси регулювання динаміки виробництва;

k_0, k_1 – параметри моделі, які розраховуються за допомогою кореляційно-регресійного аналізу на основі отриманих статистичних даних.

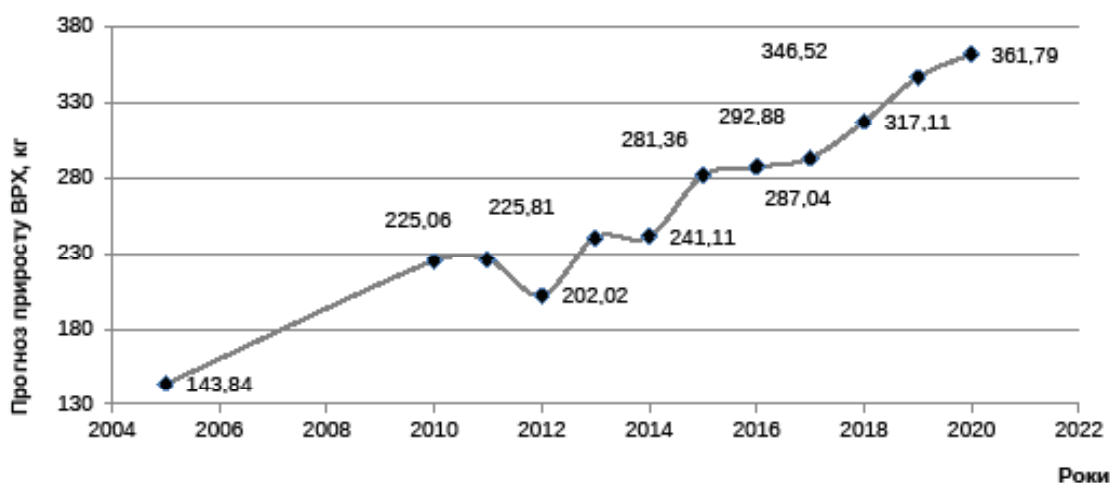


Рис. 2. Прогноз продуктивності ВРХ за введення до раціону сухої дробини, кг

Джерело: власні дослідження

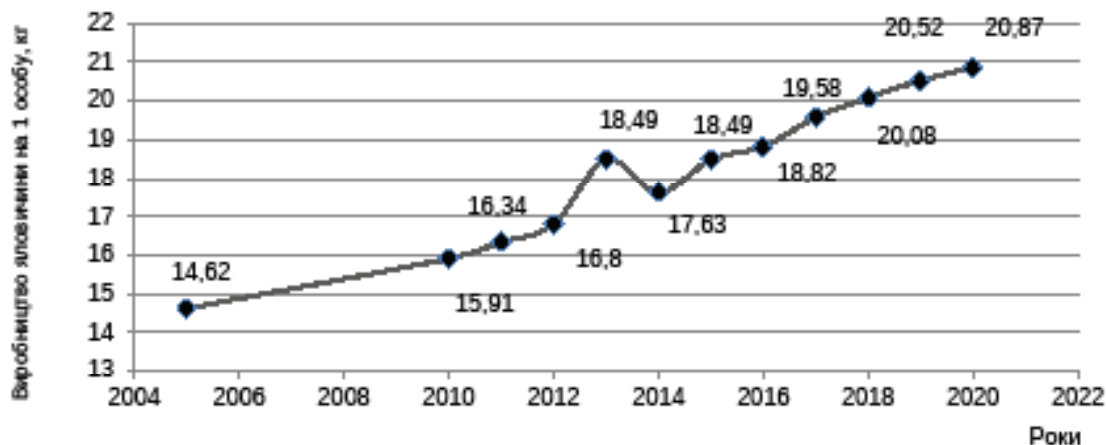


Рис. 3. Прогноз виробництва яловичини на 1 особу, кг

Джерело: власні дослідження

За результатами моделювання видно, що використання сухої дробини у раціоні годівлі телят на вирощуванні сприятиме зростанню їх продуктивності (рис. 2). До 2020 р. приріст 1 гол. телят на відгодівлі може становити більше 3,5 ц.

Зростання продуктивності ВРХ забезпечить збільшення виробництва обсягів виробництва яловичини на 1 особу (рис. 3).

У результаті застосування сухої дробини для годівлі ВРХ виробництво яловичини на 1 особу збільшиться, а в 2020 р. становитиме 20,8 кг. Досягнутий рівень виробництва яловичини забезпечить раціональні норми харчування населення.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, для збільшення виробництва продукції тваринництва нагальною є активізація включення інноваційних джерел комплексної переробки відходів харчової промисловості. Втім, перехід до комплексного використання відходів харчової промисловості спонукає до заміни застарілих й ресурсомістких технологій. У руслі цього напряму знаходяться заходи, які сприятимуть економії праці, зниженню норм витрат сировини, матеріалів, заробітної плати та інших виробничих витрат на одиницю продукції комплексних виробництв, а це впливає на зростання обсягів виробництва продукції і зниження її собівартості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономический механизм интенсификации использования сырья в пищевой промышленности / [И.Д. Блаж, В.И. Комаров, И.А. Ладьянский, О.П. Шепельский]. – Кишенев : Штица, 1990. – С. 10–30.
2. Математична модель взаємодії хижак-жертва з врахуванням просторових факторів та фактору опору середовища існування популяцій / [І.А. Пилькевич, Ю.Б. Бродський, О.В. Маєвський] // Science Rise. – Х. : Технологічний центр, 2015. – № 4/2 (9). – С. 23–27.
3. Лебединский Ю.П. Комплексное использование сырья в пищевой промышленности / Ю.П. Лебединский. – К. : Техника, 1983. – 10 с.
4. Писаренко В.Н. Безотходные технологии при переработке сельскохозяйственной продукции: Агроэкология / В.Н. Писаренко, П.В. Писаренко. – Полтава, 2008.
5. Екологічний енергоресурсозберігаючий спосіб сушіння рідкої пивної дробини: пат. 99124 Україна : МПК А23К 1/06 (2006.01) / [М.В. Гладій, В.С. Тимчак, В.П. Славов, В.Г. Кебко, М.Г. Порхун, А.В. Дідківський]. – № 201410531; заявл. 26.09.2014 ; опубл. 25.05.2015, Бюл. № 10. – 6 с.
6. Тимонин Ю.А. Исследование нелинейной логистической функции для моделирования экономической стагнации / Ю.А. Тимонин, Ю.Б. Бродский // Вісник ЖНАЕУ. – 2010. – № 1 (26). – Т. 2. – С. 31–38.
7. Шеремет О.О. Еколого-економічна ефективність переробки вторинної сировини харчової промисловості / О.О. Шеремет, О.М. Кривчун // Наукові праці НУХТ. – № 33. – Ст. 121–124.

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE FEATURES OF SCIENTIFIC MODELING RESOURCES-SAVING PROCESS OF THE NATIONAL ECONOMY

Стаття присвячена дослідженню методичних підходів до побудови моделей оцінювання ефективності ресурсозбереження на рівні національної економіки. Розглянуто математичні інструменти інтерпретації стану і процесів економічного середовища. Визначено концептуальні засади щодо функціонального і структурного впливу використання ресурсів на результати суспільного виробництва.

Ключові слова: ресурсозбереження, ефективність, виробнича функція, політика ресурсозбереження, суспільне виробництво.

Статья посвящена исследованию методических подходов к построению моделей оценки эффективности ресурсосбережения на уровне национальной экономики. Рассмотрены математические инструменты интерпретации состояния и процессов экономической среды. Определены концеп-

туальные основы касательно функционального и структурного влияния использования ресурсов на результаты общественного производства.

Ключевые слова: ресурсосбережение, эффективность, производственная функция, политика ресурсосбережения, общественное производство.

The article is devoted to the methodological approaches to the construction of models of evaluation of resource efficiency at the level of the national economy. The mathematical tools of interpretation conditions and processes of the economic environment. Defined conceptual bases on functional and structural impact of resource use on the results of common production.

Key words: resources-saving, efficiency, production function, resources-saving policy, common production.

УДК 330.46

Хадарцев О.В.

асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Постановка проблеми. Забезпечення сталого розвитку суспільства потребує формування і реалізації ефективної державної політики ресурсозбереження. Ефективна реалізація ресурсозбереження вимагає ґрунтовного науково-методологічного аналізу явищ та процесів економічної діяльності у розрізі її аспектів. Вихідним етапом політики ресурсозбереження має стати побудова моделей, що відображають комплексний і системний вплив ресурсозбереження на економічне середовище. Для побудови таких моделей та розроблення напрямів їх прикладного застосування необхідним є залучення відповідного економіко-математичного інструментарію, що дасть змогу здійснити оцінювання ймовірних результатів і наслідків політики ресурсозбереження в усіх сферах національного економічного середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання побудови моделей, що відображають вплив ресурсозбереження на економічне середовище і окремі аспекти діяльності суб'єктів господарювання, детально досліджуються у працях Н.М. Андреєвої та М.В. Баруна, О.А. Гавриш та І.О. Ляшенка, М.Л. Данилович-Кропивницької, І.М. Мазура, О.В. Олександренка, В.В. Леонтєва, П. Самуельсона, Р. Солоу та інших вітчизняних і закордонних науковців.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення особливостей моделювання процесів ресурсозбереження для адекватного відображення функціонування національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз останніх досліджень свідчить про те, що у більшості теоретико-методичних розробок вплив ресурсозбереження на економічне середовище моделюється на основі питомої ефективності використання ресурсів. Так, Н.М. Андреєва та М.В. Барун вважають, що вихідним є ресурсозбереження окремого суб'єкта господарювання, а ресурсозберігаюча діяльність має прояв не тільки на рівні підприємства [1]. За рахунок зменшення ресурсоемності виробництва та зростання ефективності господарської діяльності відповідний вплив спрямовується на галузь і економіку загалом. Схожий методичний підхід розглянуто у працях О.В. Олександренка. На його думку, основним показником ефективності використання ресурсів є рентабельність. Ефективність охоплює різні сфери діяльності, тому має бути розроблена сукупність показників, які відобразатимуть досягнення поставлених цілей ресурсовикористання за такими напрямками: виробнича діяльність, операційна діяльність, інвестиційна діяльність, оборотні активи, необоротні активи, зовнішньоекономічна діяльність. Такі показники даватимуть змогу приймати управлінські рішення щодо раціонального використання ресурсів [2]. Аналогічної точки зору дотримуються О.А. Гавриш та І.О. Ляшенко, які

вважають, що система оцінювання ресурсоефективності має охоплювати всі види ресурсів підприємства, а також відображати реальний стан використання ресурсів на підприємстві, надавати можливість оперативно оцінювати ситуацію щодо ресурсозбереження і приймати відповідні рішення. На їхню думку, насамперед має віддзеркалюватися ресурсоефективність в економічному контексті (скорочення витрат, зростання прибутку і рентабельності, збільшення виробництва продукції) з виділенням п'яти основних блоків: сировина та матеріали, техніка і технологія, продукція, трудові ресурси, менеджмент і організація виробництва. У підсумку результати оцінювання складових системи економічної ресурсоефективності підприємства мають бути трансформовані в однотипні показники для визначення загальної ресурсоефективності [3].

В аспекті політики ресурсозбереження застосування таких моделей буде цілком адекватним для оцінювання результатів. Проте вони опосередковано відображають механізм дії чинників ресурсозбереження під час формування заходів політики. Під узагальнюючим результатом ресурсозбереження, як правило, розуміють певний агрегований індекс ресурсоефективності або ресурсоемності, сформований на підставі вагомості або сили впливу різних ресурсних складових. Така залежність визначається переважно двома методами – через експертні оцінки або шляхом кореляційно-регресійного аналізу. За допомогою кореляційно-регресійних моделей між факторами і результатами ресурсозбереження встановлюють стохастичний зв'язок, визначають види і форми залежності, оцінюють ступінь впливу. Перевагами кореляційно-регресійних моделей є їхня відносна універсальність, можливість прикладного використання під час оптимізації ресурсоспоживання, оцінюванні заходів з підвищення ефективності використання ресурсів, прогнозування очікуваних результатів окремих складових ресурсозбереження з економічними показниками [4]. Такий інструментарій моделювання ресурсозбереження також дає можливість порівняння варіантів вибору альтернативних дій залежно від наявності чи відсутності «вузьких місць» [5]. Основною метою застосування таких моделей є всебічне обґрунтування і правильний вибір критерію оптимізації. Критеріями оптимізації, як правило, є максимізація виробництва продукції та/або отримання прибутку, максимізація використання виробничих потужностей, мінімізація витрат, простоїв, браку, відходів, втрат. Тому за такої побудови кореляційно-регресійні моделі здійснюють формалізоване відображення ресурсозбереження в аспекті економічного результату, але вони є недостатньо інформативними для застосування в аспекті економічної політики.

Принципово відмінним є застосування інструментів кластерного аналізу під час моделювання процесів і результатів ресурсозбереження. Кластерне моделювання дає змогу виявити певні закономірності утворень і функціонування об'єктів дослідження. Використання кластерних моделей перш за все притаманно для виявлення критеріїв структурного управління, особливо у сфері енергоефективності і енергозбереження. Так, І.М. Мазур обґрунтував доцільність застосування методів кластеризації саме на підставі організаційної складової ресурсозбереження, оскільки завданнями галузевих органів щодо енергозбереження були розроблення балансів споживання та впровадження типових проектів з енергозбереження. Оскільки такий підхід вимагає модернізації та оновлення організаційних структур, що поєднують інноваційно-інвестиційні процеси, то проблеми політики енергозбереження (зокрема, формування і розвиток цих інноваційних структур) можуть бути ефективно вирішені через впровадження кластерного моделювання територіально-галузевих виробничих систем [6, с. 167]. Доречність використання кластерного аналізу в енергозбереженні та енергоефективності також обумовлюється розвитком відновлювальних джерел енергії, використання яких передбачає створення специфічних господарських об'єктів з виробництва, транспортування, перетворення в інші види енергії, споживання, забезпечення компенсаційних потужностей. В цьому сенсі є доцільним використання моделей утворення відповідних енергогенеруючих кластерів, що у практичному застосуванні має сприяти підтриманню оптимального рівня рентабельності всіх учасників кластеру та загалом вирішенню проблем активізації енергозбереження [6]. Таким чином, в аспекті формування політики ресурсозбереження кластери правомірно розглядати як альтернативу галузевої організації економіки. За такого підходу кластери мають бути основною ланкою сучасних інституціонально-територіальних утворень, в яких забезпечується організація, координація і регулювання складної системи взаємозалежних економічних, технічних, комерційних, правових і соціальних відносин, зокрема в сфері ресурсозбереження. Кластерне моделювання дає змогу виявляти розбіжності соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць, встановлювати диспропорції функціонування, а отже, забезпечити інформаційно-аналітичну базу для ефективного формування державної економічної політики.

Такий підхід дає змогу зробити висновок, що побудова моделі формування політики ресурсозбереження має бути спрямована на забезпечення сталої динаміки зростання. Тому акцент політики ресурсозбереження має ґрунтуватися не лише на теоріях стимулювання попиту, але й на теоріях

впровадження «вбудованих стабілізаторів» для національного виробництва. Зокрема, на думку М.Л. Данилович-Кропивницької, доцільність використання кластерного підходу щодо моделювання економічних явищ полягає у тому, що економічний результат території залежить від успіху розташованих там підприємств, а їх не можна вважати повністю незалежними, адже вони спираються на цілий ряд чинників, таких як дослідницькі установи та університети, культура, організації поширення знань, урядова політика та мережа різноманітних фірм, що працюють у тій самій місцевості. Ефективність підприємства є функцією внутрішніх рішень і зовнішніх факторів, тому під час прогнозування результатів підприємства необхідно акцентувати увагу на впливі зовнішніх умов за місцем функціонування, оскільки діяльність підприємств разом з усіма чинниками мікро-, мезо- та макrorівня також визначається доцільною кооперацією з конкурентами [7].

Для забезпечення результативності впровадження підходів з використанням кластерних моделей і отримання можливостей їх практичного застосування необхідно дотримуватись чіткої послідовності кластерного аналізу з урахуванням методичних принципів, закладених М. Портером [8]. Тому в аспекті формування ефективної політики ресурсозбереження у складі економічної політики це призводить до виникнення складнощів і протиріч. Відповідно до узагальненої методики, по-перше, характеристику глобальної стратегії вибору місця розташування підприємства і конкуренції за місцем розташування здійснюють у межах так званої моделі ромба: умови попиту, фактори виробництва, підприємницька стратегія, структура і конкуренція, а також наявності споріднених і допоміжних галузей та їх впливу на продуктивність, інноваційність і динаміку. Тому необхідною умовою є використання тільки релевантних змінних. Включення кількох або навіть однієї нерелевантної змінної призводить до неадекватності побудови кластерної моделі. По-друге, визначення первинних ознак існування кластера здійснюється на підставі встановленого критерію. При цьому якщо ієрархічні методи кластеризації дають змогу визначити більш-менш оптимальний розподіл на кластери, то під час застосування неієрархічних методів кластери можуть залежати від початкового, довільного групування. По-третє, виникає проблема «способів розуміння» сил і зв'язків, діючих в кластері. Визначення складових кластеру має здійснюватися на підставі технологічно-виробничо-економічних зв'язків між об'єктами дослідження, а критерії кластеризації мають відображати причинно-наслідковий результат цих зв'язків. Інакше кластерне моделювання перетворюється на статистичний аналіз. Тому кластерне моделювання є більш прийнятним для оцінювання

структурних результатів вже здійснених заходів політики ресурсозбереження.

Моделювання політики ресурсозбереження потребує принципового визначення типу категоріальних взаємозв'язків, набору факторів і результатів, видів співвідношень і залежностей. Симбіоз політики ресурсозбереження в аспекті побудови моделі передбачає інтеграцію у єдине ціле двох категорій: «ресурсозбереження» як віддачу, критерій, результат і «політика» як управління, розподіл, баланс. В результаті такий симбіоз має забезпечити ефективне зростання і рівновагу економічних процесів і явищ. У зв'язку з цим необхідно виділити два основні підходи щодо побудови моделей:

- структурний, в якому головною метою є дослідження впливу системних і підсистемних зв'язків між окремими економічними категоріями;
- функціональний, в якому головною метою є визначення сили впливу на поведінку об'єкта дослідження певного набору змінних величин.

Визначаючи адекватні методики щодо створення моделі формування ефективної політики ресурсозбереження, потрібно ґрунтуватись на ключових характеристиках ресурсозбереження.

По-перше, ресурсозбереження є носієм виробничої функції, оскільки відображає зв'язок між використанням ресурсів і отриманим ефектом. Тому на відміну від традиційного уявлення ресурсозбереження слід розглядати як елемент функціонального зв'язку, а не як результативний параметр. По-друге, специфіка процесів ресурсозбереження визначає його як ринкову категорію. Отже, модель має бути комплексною і відображати вплив інших чинників ринкової кон'юнктури. По-третє, ресурсозбереження є однією з опорних точок формування рівноваги економічних процесів. Таким чином, необхідно встановити залежності і закономірності трансформаційних перетворень з іншими складовими економічного середовища. Відповідно, парадигма державної політики ресурсозбереження висуває такі вимоги до побудови моделі її ефективного формування:

- формування і реалізація політики ресурсозбереження має відображати зростання економіки, тому модель має бути моделлю зростання;
- моделі політики ресурсозбереження мають відображати закономірності функціонування внутрішньогалузевих зв'язків секторів економіки;



Рис. 1. Характеристика макроекономічних моделей зростання

Таблиця 1

Особливості ресурсоспоживання та ресурсозбереження у функціонуванні економічного середовища

Науковий підхід	Гіпотеза економічного середовища	Виокремлення ролі ресурсної складової	Трансформація до потреб у формуванні політики ресурсозбереження
Модель «витрати-випуск» В.В. Леонтьєва	Міжгалузеві зв'язки в економіці, передача продукції одних галузей в інші для забезпечення процесу суспільного виробництва	Ефективність витрат ресурсів вихідної галузі формує рівень витрат похідних галузей, постійність коефіцієнтів міжгалузевих зв'язків	— виявлення структурного впливу галузевих зв'язків на ресурсоефективність; — аналіз ланцюгу витрат в національній економіці; — визначення «критичних» галузей щодо ресурсоспоживання.
Теорія Столлера-Самуельсона	Залежність цінкових і кон'юнктурних змін ринку факторів виробництва і ринку кінцевих товарів в умовах вільної торгівлі	Вартість ресурсів зростає або зменшується до зміни ціни кінцевої продукції або інтенсивності використання ресурсу	— встановлення закономірностей зміни ринку ресурсів; — оцінювання впливу окремих інструментів політики на цінові тенденції та попит на ресурси.
Теорія Лернера-Самуельсона	Формування економічних відносин між суб'єктами ринкових відносин залежно від ефективності використання ресурсів	Технологічна ідентичність та однакова віддача ресурсів забезпечує вартісне вирівнювання факторів виробництва	— оцінювання впливу технологічного укладу на структуру ресурсоспоживання; — формування необхідної рівноваги ринку ресурсів.
Модель Хекшера-Оліна-Самуельсона	Вплив на видову структуру економічної діяльності (торгівлі) залежно від стану ресурсного забезпечення.	Переважання пропозиції товару, для виробництва якого існує надлишок ресурсу і навпаки	— оцінювання значення та ефективності неекономічних методів ресурсозбереження; — вплив курсових коливань;
Теорема Рибчинського	Зміна дохідності виду діяльності від стану ресурсного забезпечення.	Зростання пропозиції ресурсу приводить до зростання дохідності продукції	— оцінювання видових, структурних і галузевих диспропорцій у ресурсозбереженні.
Модель Домара-Харрода	Економічне зростання на ґрунті ється процесах мультиплікації та акселерації	Зростання забезпечується через використання капіталу за умов певного співвідношення між інвестиціями і заощадженнями	— визначення пріоритетних напрямів інвестицій у ресурсозбереження; — обґрунтування необхідності державного фінансування; — визначення меж субсидювання.
Модель Солоу	Неокласична теорія економічного зростання залежно від факторів виробництва, інвестицій та інновацій	Вплив на зростання забезпечується як через наявність ресурсів, так і через ефективність їх використання за умови дотримання оптимальних співвідношень	— обґрунтування напрямів техніко-технологічно розвитку; — оцінювання перспектив розвитку ресурсного потенціалу; — виявлення впливу заходів інструментів політики на ресурсозбереження через окремі складові економічного середовища.
Модель Рамсея-Касса-Купманса	Неокласична теорія економічного зростання, оптимального споживання і виробництва	Співвідношення між номінальною і реальною віддачею ресурсів у процесі суспільного виробництва	— значимість ресурсозбереження в економічних процесах; — співставлення з функціями господарської діяльності.
Модель Мен'ю-Ромера-Вейла	Теорія економічного зростання на основі інноваційного розвитку та людського капіталу	Зміна у складі одного з ресурсів веде до невідворотних перетворень інших складових	— формування заходів інноваційної політики; — оцінювання розвитку науково-технічної та інформаційної складової ресурсозбереження;
Модель Ерроу-Ромера		Зростання ефективності є наслідком інн оваційного розвитку, який формується під впливом освіти	— виявлення впливу сфери освіти та науково-дослідницьких установ.

– модель політики ресурсозбереження має відображати збалансованість між діями окремих факторів впливу;

– вихідним критерієм ресурсоефективності є розвиток продуктивних сил економіки, тому рівень ресурсоспоживання необхідно розглядати як похідний критерій, що формується під впливом стану та розвитку продуктивних сил.

З огляду на можливості та переваги макроекономічних моделей доцільним є їх застосування під час формування ефективної політики ресурсозбереження та оцінки її результативності. Поява моделей, що системно відображають економічне середовище, бере початок з таблиць Кене, двофакторних моделей відтворення К. Маркса, моделі міжгалузевго балансу В.В. Леонтьєва та виробничих функцій [9]. У сучасній економічній науці сформовано два узагальнюючі підходи щодо закономірностей функціонування економічного середовища, а саме неокласичний та посткейнсіанський (рис. 1).

Побудова економіко-математичної моделі передбачає два аспекти. У першому національну економіку як цілісну виробничу систему правомірно описати за допомогою виробничої функції – «чорної скриньки», на вході якої знаходяться ресурси, а на виході отримуються обсяги продукції. Результатом виробництва є товар, тобто матеріальні та нематеріальні блага, що мають відповідну цінність, яку можна оцінити прямо або опосередковано, а саме продукція, виконані роботи, надані послуги, отримана інформація, здобуті знання, досвід, імідж, створений потенціал.

Другий аспект моделювання економічного середовища визначає структурні взаємозв'язки між галузями економіки та дію ринкової кон'юнктури на перетікання факторів виробництва і результатів. Тому доцільним буде інтегрувати ключові особливості моделювання економічного середовища щодо їх впливу на ресурсозбереження (табл. 1).

Теорії і моделі Хекшера, Оліна, Столпера, Самуельсона [10; 11], Рибчинського [12], Харрода, Домара [13] та інших провідних світових економістів [14; 15] свідчать про значну кількість умов, що впливають на ефективність використання ресурсів. Зокрема, припущення щодо постійної віддачі від масштабу в умовах досконалої конкуренції передбачає, що ціни на ринку формуються на рівні граничних витрат суб'єктів господарювання, а це призводить до проблем суспільного поділу праці. У разі зростаючої віддачі від масштабу, що виникає через відмінності виробників, підвищується ефективність процесів в торгівлі, промисловості та управлінні. Зростання ринку збільшує попит на фактори виробництва, що приводить до збільшення цін цих факторів. В регіонах з великим реальним доходом заробітна плата є вищою, що змінює споживчі настрої населення і не завжди

сприяє пріоритету економії ресурсів. Мобільні фактори виробництва схильні до міграції на ринки, де існує їх вища вартість. Відповідно, суб'єкти господарювання приймають рішення щодо функціонування на території та / або в галузі на основі принципу максимізації прибутку. Такі трансформації в зовнішньому середовищі змінюють рівновагу, визначаючи розподіл ресурсів, що не завжди сприяє їх ефективному використанню. Тому під час побудови моделей ресурсозбереження необхідно враховувати ці особливості в аспекті технічної та економічної ефективності використання ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, моделювання процесів ресурсозбереження потребує оцінювання ресурсозбереження не лише як індикатора ефективності суспільного виробництва, але і як окремої сфери господарювання, що враховує техніко-технологічні, ринкові та мотиваційні особливості. Побудова моделей повинна ґрунтуватись на закономірностях функціонування економічного середовища, які мають бути відображені через функціональну і структурну складові, що правомірно відобразити через синтез виробничої функції національної економіки та балансової моделі міжсекторальних взаємозв'язків. Перспективами подальших досліджень є розроблення подібних моделей та їх верифікація.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрєєва Н.М. Використання методів прогнозування щодо визначення напрямів реалізації ресурсозберігаючих програм та проектів / Н.М. Андрєєва, М.В. Барун // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 2 (1). – С. 7–13.
2. Олександренко І.В. Методичні підходи до діагностики ефективності діяльності підприємства / І.В. Олександренко // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 126–136.
3. Гавриш О.А. Розробка комплексної системи економічної ресурсоефективності промислового підприємства / О.А. Гавриш, І.О. Ляшенко // Ефективна економіка. – 2012. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
4. Захарченко І.С. Економіко-математичні моделі економічної активності підприємств ГМК / І.С. Захарченко // Вісник Криворізького національного університету. – 2014. – № 32. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://journal.knu.edu.ua/index.php/vknu/article/view/268>.
5. Використання оптимізаційних економіко-математичних моделей в плануванні виробничої програми промислового підприємства / [Л.В. Іваненко, Г.М. Рустамова, С.В. Зубарев] // Актуальні проблеми економічного і соціального розвитку регіону : збірник матеріалів всеукраїнської науково-практичної конференції : в 2 т. – Т. 1. – Красноармійськ, 2011. – С. 173–180.
6. Мазур І.М. Проблеми реалізації державної політики енергозбереження в Україні / І.М. Мазур //

Новый взгляд. Международный научный вестник. – 2013. – № 1. – С. 164–173.

7. Данилович-Кропивницька М.Л. Якісні підходи до оцінювання кластерів на основі теорії переваг регіональної конкуренції / М.Л. Данилович-Кропивницька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 69.1 – С. 149–155.

8. Магретта Дж. Ключевые идеи. Майкл Портер / Дж. Магретта. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 272 с.

9. Калужный В.В. Модель экономического роста на основе схемы расширенного воспроизводства / В.В. Калужный // Экономическая кибернетика. Междунар. научн. журнал. – 2004. – № 3–4 (27–28). – С. 55–68.

10. Хекшер Э.Ф. Влияние внешней торговли на распределение дохода / Э.Ф. Хекшер // Вехи экономической мысли. Т.6. : Международная экономика / А.П. Киреев. – М. : ТЕИС, 2006. – С. 154–173.

11. Самуэльсон П. Цены факторов производства и товаров в состоянии общественного равновесия / П. Самуэльсон // Вехи экономической мысли. Т.6 : Международная экономика / А.П. Киреев. – М. : ТЕИС, 2006. – С. 391–409.

12. Рыбчинский Т. Начальный запас факторов и относительные цены товаров / Т. Рыбчинский // Вехи экономической мысли. Т.6 : Международная экономика / А.П. Киреев. – М. : ТЕИС, 2006. – С. 231–235.

13. Хэмберг Д. Ранняя теория роста: модели Домара и Харрода / Д. Хэмберг ; ред.: В.С. Афанасьева, Р.М. Энтова // Современная экономическая мысль. Серия: Экономическая мысль Запада. – М. : Прогресс, 1981. – 816 с.

14. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики : [учебник] / Р.М. Нуреев. – М. : Норма, 2008. – 367 с.

15. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе / М. Блауг. – М. : Дело Лтд, 1994. – 676 с.

ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ BRANCH FEATURES UKRAINE ECONOMY'S COMPETITIVE EDGE

У статті визначено тенденції змін галузевої структури, що впливають на конкурентоспроможність економіки України. Розглянуто динаміку показників галузевих пропорцій вітчизняної економіки. Здійснено порівняльний аналіз галузевої структури економіки України та країн «Великої сімки». Визначено найменш матеріалоємні та найбільш прибуткові галузі вітчизняної економіки. Проаналізовано структуру товарного експорту. Розраховано швидкість галузевих структурних змін.

Ключові слова: галузева структура економіки, конкурентоспроможність, матеріалоємність, товарна структура експорту, швидкість галузевих структурних змін.

В статье выявлены тенденции изменения отраслевой структуры, которые воздействуют на конкурентоспособность экономики Украины. Рассмотрена динамика показателей отраслевых пропорций отечественной экономики. Осуществлен сравнительный анализ отраслевой структуры экономики Украины и стран «Большой

семерки». Определены наиболее материалоемкие и наиболее прибыльные отрасли отечественной экономики. Проанализирована структура товарного экспорта. Рассчитана скорость отраслевых структурных изменений.

Ключевые слова: отраслевая структура экономики, конкурентоспособность, материалоемкость, товарная структура экспорта, скорость отраслевых структурных изменений.

In the article tendencies of changes in industry structure, which affect the competitiveness of the Ukrainian economy. The dynamics of indicators of sectoral proportions of the national economy. The comparative analysis of the sectoral structure of the economy of Ukraine and the countries of the "Big Seven". It identified the most material-and the most profitable sectors of the domestic economy. The structure of merchandise exports. It calculates the rate of industrial structural changes.

Key words: branch structure of the economy, competitiveness, material consumption, export structure, rate of industrial structural changes.

УДК 330.341

Чайка Ю.М.

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та маркетингу
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність національної економіки значною мірою залежить від структурних особливостей розвитку економіки, перш за все – галузевих. Аналіз галузевої структури дасть змогу виявити, які тенденції сприяють підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки, а які її стримують.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Структурні особливості економіки України, шляхи та перспективи її подальшого розвитку досліджуються О. Амошою, В. Геєцем, Ю. Кіндзерським, Л. Федуловою та іншими вітчизняними науков-

цями [1; 3; 5; 7]. Високо оцінюючи значну кількість науково обґрунтованих пропозицій щодо різних аспектів структурної перебудови економіки України, вважаємо за потрібне оцінити, наскільки зміни галузевої структури України відповідають загальносвітовим тенденціям, завданням, що стоять перед вітчизняною економікою сьогодні, та сприятимуть підвищенню її конкурентоспроможності на світових ринках.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення тенденцій галузевих трансформацій економіки України, що відбулися упродовж останніх

років та впливають на конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Для цього буде здійснено порівняльний аналіз галузевої структури вітчизняної економіки з пропорціями країн «Великої сімки», буде розглянуто показники матеріалоємності та прибутковості галузей, розраховано швидкість структурних змін.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Галузева структура характеризує пропорції суб'єктів господарювання залежно від основного виду діяльності. Її аналіз надасть можливість виявити найбільш конкурентоспроможні галузі, порівняти галузеві пріоритети вітчизняної економіки та загальносвітові тенденції розвитку економіки.

Визначаючи особливості галузевого розвитку економіки України, розглянемо зміну питомої ваги основних видів діяльності упродовж останніх чотирнадцяти років (табл. 1).

Упродовж 2001–2014 рр. відбулося суттєве скорочення переробної промисловості на 5,7%, сільського господарства – на 4,6%, транспорту і зв'язку – на 2,5%, виробництва й розподілення електроенергії, газу та води – на 2,5%. Проте зросла питома вага торгівлі, ремонту автомобілів і побутових виробів на 4,5%, фінансової діяльності – на 2,2% та державного управління – на 1,6%.

Скорочення питомої ваги сільського господарства, зростання сфери фінансової діяльності сприяють формуванню структури, подібної до структури розвинених країн (рис. 1).

Шестисекторна структура, розроблена Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), свідчить про те, що в Україні занадто висока питома вага сільського господарства,

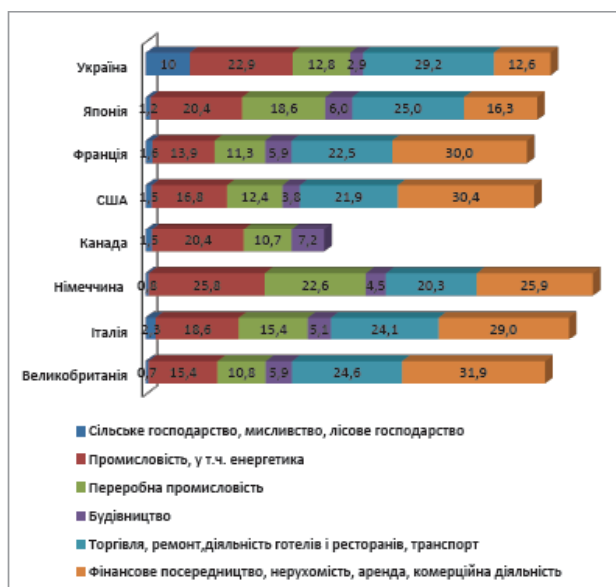


Рис. 1. Шестисекторна структура України і країн «Великої сімки», 2014 р. [6]

низька – фінансової діяльності, дуже висока – торгівлі діяльності готелів та ресторанів.

Порівняльний аналіз трисекторної структури економіки України та країн «Великої сімки» демонструє суттєве відставання у 12% сектора послуг вітчизняної економіки та перебільшення на 12% сектора сільського господарства (рис. 2).

Таку тенденцію можна розглядати як перспективу для розвитку країни з родючими землями та пасовищами для скота. Але взагалі вона не відповідає загальносвітовим закономірностям, бо активний розвиток сільського господарства та промисловості свідчить про недостатньо розвинений

Таблиця 1

Структура валової доданої вартості основних видів економічної діяльності України

Роки	2001	2003	2005	2007	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2014-2001
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	16,3	12,1	10,4	7,5	8,3	8,4	9,5	9,1	10	11,7	-4,6
Добувна промисловість	4,7	4,5	4,6	5,0	5,1	6,7	7,6	6,7	6,3	5,7	1,0
Переробна промисловість	19,7	20,7	22,4	22,6	17,8	15,0	13,8	14,3	12,8	14,0	-5,7
Виробництво та розподілення електроенергії газу та води	6,2	5,1	3,9	3,7	4,0	4,0	4,2	4,2	3,8	3,7	-2,5
Будівництво	4,1	4,3	4,2	4,8	2,7	3,7	3,5	3,2	2,9	2,7	-1,4
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	12,4	13,2	14,4	15,0	16,3	16,2	17,2	16,6	16,5	16,9	4,5
Діяльність готелів та ресторанів	0,7	0,7	0,6	1,1	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7	0,0
Діяльність транспорту та зв'язку	13,6	14,6	12,2	11,0	12,2	12,5	12,6	11,7	11,9	11,1	-2,5
Фінансова діяльність	2,9	3,9	5,1	6,7	8,4	6,4	5,2	5,0	5,2	5,1	2,2
Операції з нерухомим майном	7,0	7,0	7,9	10,0	12,0	6,1	6,2	6,9	7,4	7,2	0,2
Державне управління	4,1	4,2	5,3	5,3	5,9	5,2	4,8	4,9	5,3	5,7	1,6
Освіта	5,0	5,7	5,4	5,2	6,2	5,6	5,3	5,9	6,1	5,5	0,5
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	3,3	3,8	3,6	3,6	4,3	4,0	3,7	4,1	3,8	3,4	0,1
Надання інших послуг	-0,1	0,1	0,0	-1,4	-4,2	5,6	5,5	6,6	7,2	6,6	6,7

Джерело: розраховано згідно з даними Державної служби статистики [4]



Рис. 2. Трисекторна структура України та країн «Великої сімки», 2015 р. [2]

сектор послуг, розвиток якого є однією з характерних рис постіндустріального суспільства та якісного розвитку економіки.

Галузь будемо розглядати як конкурентоспроможну за умов, що вона має низьку матеріалоемність, її продукція користується попитом на вну-

трішньому та світовому ринках, що сприяє високій прибутковості.

Оцінити матеріалоемність та прибутковість галузі дає змогу аналіз видів економічної діяльності за стадіями відтворення (табл. 2). На стадії виробництва розрахована питома вага проміжного споживання та валової доданої вартості дає змогу визначити найбільш витратоємні галузі в Україні. Згідно з даними Національних рахунків такими є переробна промисловість, проміжне споживання якої складає 80,11%, будівництво (77,31%), сфера постачання електроенергії, газу, пари (69,79%), водопостачання та каналізація (69,16%). Найбільша частка валової доданої вартості створюється в таких галузях, як освіта (71,56%), операції з нерухомим майном (70,89%), державне управління й оборона (67,19%).

Таблиця 2

Галузева структура за стадіями відтворення

Види діяльності	Проміжне споживання	Валова додана вартість	Оплата праці	Податки, пов'язані з виробництвом	Субсидії, пов'язані з виробництвом	Валовий прибуток, змішаний дохід
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	57,73	42,27	19,407	1,017	-0,177	79,753
Добувна промисловість	49,34	50,66	43,890	1,922	-11,522	65,709
Переробна промисловість	80,11	19,89	63,711	3,225	-0,110	33,174
Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря	69,79	30,21	65,987	3,415	-20,180	50,778
Водопостачання, каналізація, поводження з відходами	69,16	30,84	92,731	1,893	-19,099	24,475
Будівництво	77,31	22,69	56,942	3,368	-0,119	39,809
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	47,24	52,76	43,971	1,896	0,000	54,133
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	53,57	46,43	61,553	1,827	-0,768	37,389
Тимчасове розміщування й організація харчування	53,69	46,31	59,021	4,301	0,000	36,678
Інформація та телекомунікації	49,84	50,16	45,662	4,651	-1,432	51,119
Фінансова та страхова діяльність	39,57	60,43	46,363	1,979	0,000	51,658
Операції з нерухомим майном	29,11	70,89	19,404	0,700	-2,957	82,853
Професійна, наукова та технічна діяльність	48,89	51,11	64,395	2,834	0,000	32,771
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	49,74	50,26	75,306	4,263	0,000	20,431
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	32,81	67,19	92,134	0,116	0,000	7,750
Освіта	28,44	71,56	90,786	0,141	0,000	9,073
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	35,54	64,46	84,902	0,806	-0,400	14,692
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	35,52	64,48	80,331	1,232	-17,384	35,821
Надання інших видів послуг	32,31	67,69	46,963	3,429	0,000	49,607
Усього	58,77	41,23	53,152	1,944	-1,944	46,848

Джерело: розраховано згідно з даними Державної служби статистики [4]

Питома вага витратоємних видів економічної діяльності, таких як переробна промисловість, будівництво, виробництво, розподілення електроенергії, газу та води, скоротилася на 5,7%; 1,4; та 2,5% відповідно, що робить економіку більш конкурентоспроможною. Також зростають частки галузей з високою питомою вагою валової доданої вартості. Питома вага освіти зросла на 0,5%, операцій з нерухомим майном – на 0,2%, державного управління й оборони – на 1,6%.

Найбільш прибутковими є такі види, як операції з нерухомим майном, питома вага прибутків яких склала 82,85%, операції для сільського господарства (79,75%), операції добувної промисловості (65,71%). Найменш прибутковими є державне управління і оборона, валовий прибуток якого складає 0,12%, освіта (0,14%), операції з нерухомим майном (0,70%), охорона здоров'я (0,81%).

Найбільше субсидій держава виділяє у сферах постачання електроенергії (20,18%), водопостачання і каналізації (19,10%), мистецтва, спорту та розваг (17,38%).

Найбільшу частку податків від валової доданої вартості сплачують сфери інформації та телекомунікації (4,65%), тимчасового розміщування й організації харчування (4,30%), будівництва (3,37%), постачання електроенергії, газу й пари (3,42%).

Велика частка валової доданої вартості йде на сплату заробітних плат в найменш прибуткових видах діяльності, таких як водопостачання та каналізація (92,73%), державне управління й оборона (92,13%), освіта (71,56%), мистецтво, спорт, розваги (64,48%), охорона здоров'я (64,46%).

Порівняльний аналіз товарної структури експорту та імпорту України та країн «Великої сімки» здійснено за період відносної стабілізації вітчизняної економіки, а також за умови відсутності полі-

тичних і соціальних катаклізмів та воєнних дій на території нашої держави (табл. 3).

У структурі експорту розвинених країн слід відзначити високу питому вагу кінцевої продукції з високим рівнем доданої вартості та технологічності. Так, на виробництво машин, обладнання та транспортних засобів припадає 43,2% від загального експорту. На відміну від країн Західної Європи, США, Канади та Японії в експорті України й досі переважають сировина та напівфабрикати, а частка товарів кінцевого призначення залишається незначною. Вироби металопродукції забезпечують 27,8% вітчизняного експорту, а продовольчих товарів – 24,9%. Сировинна спрямованість економіки України приводить до значної залежності вітчизняного експорту від міжнародних ринків та загальносвітової кон'юнктури.

Наскільки вітчизняна економіка пристосовується до змін на внутрішньому та зовнішніх ринках, ми можемо судити з аналізу швидкості структурних змін (рис. 3).



Рис. 3. Швидкість галузевих структурних змін економіки України

з 2001 р. найбільші структурні зміни відбулися в Україні в 2009–2010 рр. У період кризи найменш пристосовані до ринкових відносин галузі зменшили свою частку. Такими галузями стали переробна промисловість, яка упродовж 2007–2010 рр. зменшила свою питому вагу на 7,5%, операції з нерухомістю, які зменшились на 3,9%, сфера

Таблиця 3

Товарна структура України та країн «Великої сімки», 2013 р.

Види діяльності	Країни «Великої сімки»		Україна	
	Експорт, %	Імпорт, %	Експорт, %	Імпорт, %
Продовольчі товари	7,03	7,74	24,90	9,30
Інша сільськогосподарська продукція	0,81	1,13	2,00	1,40
Мінеральна сировина	0,54	1,19	7,30	1,50
Паливо та електроенергія	8,69	18,00	4,50	27,60
Хімічна продукція	15,57	13,86	8,10	16,90
Лісопаперові товари	2,24	2,19	3,50	2,90
Продукція легкої промисловості та сировина для неї	3,91	6,29	1,80	4,50
Вироби з каменю, кераміки, скла	1,03	0,91	0,90	1,50
Металопродукція	7,33	6,30	27,80	6,50
Машини та обладнання	26,53	24,27	11,50	17,60
Транспортні засоби	16,67	11,19	5,30	7,60
Товари широкого вжитку	2,00	2,91	1,30	1,30
Інші товари	5,41	2,86	0,20	0,90
Некласифіковані товари	2,26	1,19	0,90	0,50

Джерело: складено згідно з даними статистичного збірника [8]

будівництва, яка зменшилась на 1,1%. Проте зросла питома вага добувної промисловості на 1,7%, діяльності транспорту та зв'язку – на 1,5%, торгівлі ремонту автомобілів – на 1,2%. З 2010 р. швидкість структурних змін зменшилася, що свідчить про відсутність суттєвих змін в економіці.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в Україні відбуваються галузеві структурні зміни, які дають змогу їй стати більш подібною до структури країн «Великої сімки», що позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Скорочується питома вага сільського господарства і промисловості, проте зростають галузі сектору послуг, такі як торгівля та фінансова діяльність.

Зменшується питома вага галузей, які мають високий рівень матеріалоємності, серед яких слід назвати переробну промисловість, будівництво, виробництво та розподілення електроенергії, газу та води. Зростає питома вага галузей з високою часткою валової доданої вартості, таких як освіта, операції з нерухомим майном, державне управління й оборона. Зростає питома вага найбільш прибуткових галузей, таких як операції з нерухомим майном, добувна промисловість. Зазначене сприяє підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

У структурі товарного експорту переважають сировинні галузі та напівфабрикати, такі як вироби металопродукції та продовольчі товари, що робить її неконкурентоспроможною на світових ринках і залежною від змін ринкової кон'юнктури.

Негативно впливає на конкурентоспроможність вітчизняної економіки зменшення швидкості структурних змін, що вказує на уповільнення трансформаційних процесів вітчизняної структури економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України / [О. Амоша, С. Аптекарь, М. Білопольський, С. Юрій, Б. Андрушків]. – Донецьк, 2011. – 846 с.
2. ВВП та його структура // Central intelligence agency [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2012.html>.
3. Структурні зміни та економічний розвиток України / [В. Геєць, Л. Шинкарук, Т. Артьомова]. – К. : Експрес, 2011. – 696 с.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
5. Кіндзерський Ю. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації / Ю. Кіндзерський. – К., 2013. – 536 с.
6. Офіційний сайт організації економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org>.
7. Федулова Л. Технологічна модернізація промисловості України / Л. Федулова. – К., 2008. – 472 с.
8. Хохлов А. Справочные материалы по географии мирового хозяйства : статистический сборник / А. Хохлов. – 2015 (выпуск первый). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.vlant-consult.ru>.

ПУТИ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

WAYS TO IMPROVE THE ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

В статье обосновано, что пренебрежение сложившимся в стране положением может привести к катастрофическим последствиям: окончательному разрушению внутреннего производства, банкротству предприятий, подрыву системы жизнеобеспечения нации и в результате – потере суверенитета, то есть полной зависимости от других стран. В связи с этим в статье проанализировано существующее положение, сделаны рекомендации относительно формирования системы экономической безопасности страны.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система экономической безопасности страны, национальная экономическая безопасность, риски.

У статті обґрунтовано, що нехтування сформованим в країні становищем може призвести до катастрофічних наслідків: остаточного руйнування внутрішнього виробництва, банкрутства підприємств,

підриву системи життєзабезпечення нації і в результаті – втраті суверенітету, тобто повної залежності від інших країн. У зв'язку з цим у статті проаналізовано наявний стан, зроблені рекомендації щодо формування системи економічної безпеки країни.

Ключові слова: економічна безпека, система економічної безпеки країни, національна економічна безпека, ризики.

The article substantiates that the neglect of the situation prevailing in the country may lead to disastrous consequences: the final destruction of the domestic production, the bankruptcy of enterprises, undermining the nation's life-support system and as a result – the loss of sovereignty that is completely dependent on other countries. In this regard, the article analyzes the current situation and made recommendations on the formation of economic security of the country.

Key words: economic security, economic security of the country, national economic security, risks.

УДК 330.131.7

Чередниченко А.Ю.

к.э.н., доцент, докторант кафедры экономики и управления производственным и коммерческим бизнесом
Украинская государственная академия железнодорожного транспорта

Постановка проблемы. Проблема обеспечения экономической безопасности становится первоочередной задачей для Украины сегодня, когда степень зависимости страны от других государств, а также степень обострения внутриполитической, социально-экономической и экологической ситуации находится на той стадии, при которой утрачивается национальный суверенитет, ослабляется экономический потенциал, существенно снижаются уровень и качество жизни граждан.

В современных условиях особую актуальность приобретает рассмотрение всех компонентов обеспечения экономической безопасности страны.

Это связано с тем, что существующая система экономической безопасности страны практически не справляется с растущими потоками внешних и внутренних угроз.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам рисков и систем экономической безопасности посвящено большое количество трудов таких авторов, как, в частности, Б. Брехмер [9], Дж. Венглер [10], С.М. Шкарлетт [8], В.Г. Гранатуров [3]. Ими рассмотрены основные концепции экономической безопасности, приведены различные классификации, методы и системы ее построения в условиях рыночной экономики, а также понятие рисков, угроз и методы их предотвращения и нейтрализации.

Вопросы национальной экономической безопасности изучали такие ученые, как Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.М. Ляшенко [6], Г.С. Вечканов [1], Ю.О. Заяц [1], В.Л. Дикань, И.В. Воловельская, Е.В. Маковоз [2; 4].

Но следует отметить, что все эти работы не дают целостного представления о системе национальной экономической безопасности для Украины в современных условиях развития.

В отечественной и зарубежной науке недостаточно полно разработаны подходы к построению системы экономической безопасности, которые в чистом виде и без изменений возможно было бы применить к определенной стране.

Постановка задания. Цель статьи заключается в анализе существующего положения и разработке рекомендаций относительно усовершенствования системы экономической безопасности Украины на основе мероприятий по нейтрализации внешних и внутренних угроз.

Изложение основного материала исследования. Обеспечение экономической безопасности – это гарантия независимости, условие стабильности и эффективной жизнедеятельности, гарантия успеха страны, предприятия, личности [4].

Впервые термин «экономическая безопасность» был употреблен Ф. Рузвельтом. Официально использоваться он стал в 1985 году при принятии на 40-й сессии Ассамблеи ООН Резо-

люции «Международная экономическая безопасность».

В настоящее время различают следующие уровни экономической безопасности:

- глобально-цивилизационный;
- международный;
- национальный;
- региональный;
- безопасность предприятия;
- безопасность личности.

Мы будем говорить о национальной экономической безопасности, то есть безопасности отдельного государства, под которой подразумевают такое состояние национальной экономики, которое характеризуется устойчивостью к негативным внешним и внутренним воздействиям и повышающимся уровнем жизни населения и развития государства.

Национальная экономическая безопасность требует высокого развития производительных сил, реального исполнения долгосрочных национальных целей, устойчивого политического режима.

Под системой экономической безопасности страны понимается комплекс взаимосвязанных организационно-экономических мероприятий, позволяющих на системной основе, при низких затратах ресурсов и в короткий срок идентифицировать состояние внутренней и внешней среды государства и отреагировать на возможные отклонения.

Обеспечение экономической безопасности предполагает выделение, анализ и оценку существующих угроз по каждой из функциональных составляющих и разработку на их основе системы противодействующих и упреждающих мероприятий.

Основными проблемами национальной безопасности Украины в настоящее время являются [1; 5]:

- 1) наличие неустойчивой национальной валюты;
- 2) развал собственного производства и его энергетическая зависимость;
- 3) финансовая зависимость от экономик других стран из-за высокой задолженности международным финансовым организациям;
- 4) сырьевая ориентация украинского экспорта;
- 5) существенное сокращение внутреннего валового продукта;
- 6) снижение инновационной активности;
- 7) нестабильность финансовой политики государства;
- 8) рост дефицита государственного бюджета и внутреннего долга.

Основные экономические показатели, характеризующие развитие Украины, представлены в таблице 1.

Снижение всех представленных показателей с одновременным ростом показателя безработицы и индекса инфляции с конца 2013 года только под-

Таблиця 1

Основные показатели социально-экономического развития Украины, 2011–2015 годы [7]

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	Темпы роста, %
1. Объем экспорта, млн. дол. США	61 950,2	63 084,7	57 433,3	50 113,6	34 523,3	55,7
2. Объем импорта, млн. дол. США	74 714,4	76 860,7	70 039,8	49 820,4	34 273,8	45,8
3. Количество безработных, тыс. чел.	482,8	506,8	487,7	512,2	490,8	101,7
4. Индекс инфляции (индекс потребительских цен), %	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	137,5
5. ВВП Украины, млн. дол. США	163 160	175 781	183 310	131 805	90 615	55,5

Таблиця 2

Мероприятия по обеспечению экономической безопасности Украины

№ п/п	Мероприятие	Характеристика мероприятия	Предполагаемый результат проведения мероприятия
1.	Усовершенствование законодательной базы Украины	Аналитическая обработка информации с целью создания нового, более совершенного законодательного инструмента	Новая правовая база, способная поддержать такое состояние развития государства, при котором оно способно обеспечить достойный и качественный уровень жизни населения независимо от воздействия внутренних и внешних угроз
2.	Изменение финансовой составляющей	Аналитическая обработка информации с целью стабилизации налоговой и денежно-кредитной политики государства, а также снижения дефицита госбюджета и упрочения национальной валюты	1) Создание при необходимости системы компенсационных ресурсов, которые включают золотой и валютный запасы; резервы энергетических мощностей; технические средства для проведения восстановительных работ; резервы материальных запасов; 2) создание оптимальных условий для развития отечественного экспорта, беспрепятственного притока в страну иностранных инвестиций, интеграции Украины в мировую экономическую систему за счет стабилизации отечественной валюты, доступности кредитных ресурсов; 3) достижение уровня инфляции, при котором возможен экономический рост и повышение реальных доходов населения.
3.	Совершенствование внешнеполитической составляющей	Аналитическая обработка информации с целью обеспечения состояния соответствия внешнеэкономической деятельности национальным экономическим интересам	1) Обеспечение минимизации потерь страны от воздействия негативных факторов, создание благоприятных условий развития экономики благодаря ее активному участию в мировом разделении труда; 2) баланс между внешней задолженностью и эффективностью использования внешних заимствований, необходимых для решения неотложных социально-экономических потребностей, что не должно угрожать потерей суверенитета и разрушением отечественной финансовой системы.
4.	Совершенствование научной составляющей	Аналитическая обработка информации с целью создания такого научно-технологического и производственного потенциала государства, который позволяет обеспечить надлежащее функционирование национальной экономики	1) Достижение и поддержка конкурентоспособности отечественной продукции; 2) обеспечение государственной независимости за счет собственных интеллектуальных и технологических ресурсов; 3) удовлетворение всех потребностей в топливно-энергетических ресурсах для обеспечения населения и эффективного функционирования национальной экономики.
5.	Совершенствование производственной составляющей	Аналитическая обработка информации с целью создания такого уровня развития промышленного комплекса страны, который способен обеспечить рост экономики страны	1) Полная импортная независимость за счет развития собственных производителей; 2) уход от сырьевой ориентации экспорта за счет выхода конкурентоспособной отечественной продукции на мировые рынки; 3) реализация программ развития определенных видов производств для создания в дальнейшем их полных циклов, что позволит исключить технологическую и производственную зависимость от других стран.
6.	Совершенствование социальной составляющей	Аналитическая обработка информации с целью обеспечения достойного уровня жизни населения	1) Снижение безработицы, исключение социальных конфликтов; 2) обоснованное увеличение заработной платы; 3) предоставление государственных социальных гарантий; 4) повышение образовательного, культурного и материального уровней жизни населения, а также усовершенствование методики накопления знаний как базиса построения системы экономической безопасности страны.

тверждает системный характер кризиса, в котором находится национальная экономика.

Управление экономической безопасностью страны должно осуществляться на основе разработки соответствующих стратегии, тактики и политики, применения средств, способов и методов ее обеспечения, а также основываться на объективных закономерностях развития, определяя цели и задачи всей системы обеспечения экономической безопасности страны.

На начальном этапе разработки системы экономической безопасности необходимо выявить и идентифицировать основные угрозы (как внешние, так и внутренние) экономической безопасности Украины. В результате этого мы получим наглядную картину проблем, которые нам необходимо ликвидировать.

Далее нам необходимо разработать и осуществить мероприятия по обеспечению экономической безопасности страны.

Мы предлагаем следующие мероприятия, представленные в таблице 2.

Таким образом, мы видим, что при построении системы экономической безопасности страны необходимо рассматривать эту систему как совокупность факторов внешней среды и государственных методов управления, а с целью обеспечения экономической безопасности государство должно реализовать ряд системных мер, направленных на внутреннюю и внешнюю стабилизацию.

Кроме того, наличие многочисленных факторов, несущих в себе угрозы экономической безопасности страны, делает актуальным вопрос о создании системы мониторинга с целью заблаговременного предупреждения опасности и принятия необходимых мер защиты и противодействия.

Обеспечение экономической безопасности предполагает выделение, анализ и оценку существующих угроз по каждой из функциональных составляющих, а также разработку на их основе системы противодействующих и упреждающих мероприятий.

Выводы из проведенного исследования. Обеспечение национальных интересов и экономической безопасности – важнейшие функции государства, реализация которых невозможна без системы, которая смогла бы дать максимальный

результат в условиях глобализации и инновационного развития.

Одним из наиболее эффективных путей развития Украины, которая находится в затажном кризисе, является создание системы экономической безопасности, использование которой в практической деятельности позволит избежать существующих угроз и воспользоваться имеющимися возможностями, значительно снизив при этом как временные, так и материальные затраты. Кроме того, использование предложенных мероприятий обеспечит повышение не только материального, но и образовательного, а также культурного уровня жизни населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Вечканов Г.С. Экономическая безопасность : [учебник для вузов] / Г.С. Вечканов. – СПб. : Питер, 2007. – 384 с.
2. Воловельская И.В. Основные типы и характеристика негативного воздействия на экономическую безопасность предприятия / И.В. Воловельская // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – Вип. 29. – С. 317–320.
3. Гранатуров В.М. Экономический риск. Сущность, методы измерения, пути снижения / В.М. Гранатуров. – М. : Дело и сервис, 2002. – 112 с.
4. Економічна безпека підприємства : [навч. посібник] / [В.Л. Дикань, І.В. Воловельська, О.В. Маковоз]. – Х. : УкрГАЗТ, 2011. – 243 с.
5. Заяц Ю.О. Особенности и угрозы обеспечения экономической безопасности Украины / Ю.О. Заяц // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2016. – № 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/2016/03/11078>.
6. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / [Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.М. Ляшенко]. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
7. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : [монографія] / С.М. Шкарлет. – К. : Книж. Вид-во НАУ, 2007. – 435 с.
9. Brehmer B. The Psychology of Risk // Risk and Decisions. Edited by W.T. Singleton and J. Hovden. – Wiley, 1987.
10. Wengler J. Managing Energy Risk: A Nontechnical Guide to Markets and Trading / J. Wengler. – Pennwell Pub, 1st edition, 2001. – 250 p.

ПРО НЕОБХІДНІСТЬ ПОСИЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СПРЯМОВАНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ВЕНЧУРНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ

ABOUT THE NECESSITY OF STRENGTHENING THE INNOVATION DIRECTION OF THE ACTIVITY OF VENTURE CAPITAL FUNDS IN UKRAINE

У статті охарактеризовані особливості функціонування венчурних фондів в Україні. Особливо наголошено на високій популярності венчурних фондів серед учасників колективних інвестицій і високих темпах нагромадження активів цими інститутами. Венчурним фондам належать пріоритетні позиції у вітчизняній системі небанківського інституційного інвестування. Діяльність цих інститутів визначає бізнес-орієнтованість та елітність механізмів колективного інвестування в Україні. Незважаючи на значні інвестиційні можливості венчурних фондів, інноваційна спрямованість їх інвестиційних операцій залишається незначною. Більшість таких інститутів є венчурними за своєю формою, а не за змістом. Зроблено висновок, що роль венчурних фондів у фінансуванні інноваційних проектів і в становленні в Україні економіки інноваційного типу повинна бути суттєво підвищена. Забезпечення цих завдань стане можливим за умови вдосконалення державного регулювання діяльності венчурних фондів.

Ключові слова: венчурні фонди, інновації, інвестиційна діяльність, колективні інвестиції, державне регулювання.

В статті охарактеризовані особливості функціонування венчурних фондів в Україні. Особий акцент зроблено на високій популярності венчурних фондів серед учасників колективних інвестицій і високих темпах нагромадження активів цими інститутами. Венчурним фондам належать пріоритетні позиції в отечественной системе небанковского институционального инвестирования. Деятельность этих институтов определяет бизнес-ориентированность и элитарность механизмов коллективного инвестирования в Украине. Несмотря на значительные инвестиционные возможности венчурных

фондов, инновационная направленность их инвестиционных операций остается незначительной. Большинство таких институтов являются венчурными по своей форме, а не по содержанию. Сделан вывод о том, что роль венчурных фондов в финансировании инновационных проектов и в становлении в Украине экономики инновационного типа должна быть существенно повышена. Выполнение этих задач станет возможным при условии усовершенствования государственного регулирования деятельности венчурных фондов.

Ключевые слова: венчурные фонды, инновации, инвестиционная деятельность, коллективные инвестиции, государственное регулирование.

The peculiarities of venture capital funds in Ukraine are described in the article. The high popularity of venture capital funds among the participants of collective investment and high rates of assets accumulation by these institutions are particularly emphasized. Venture capital funds support a priority position in the domestic system of non-banking institutional investment. The activity of these institutions is determined by business orientation and mechanism elitism of the collective investment in Ukraine. Despite significant investment opportunities of venture capital funds, the innovation direction of their investment transactions remains low. The article notes that most of these institutions are venture in form, not in content. It is concluded that the role of venture capital funds in financing innovative projects and the development of the innovative type economy in Ukraine should be significantly increased. The implementation of these tasks will be possible under the condition of the improvement of state regulation of venture capital funds.

Key words: venture capital funds, innovations, investment activity, collective investment, state regulation.

УДК 336.767

Черкасова С.В.

к.е.н., доцент, професор кафедри фінансів, кредиту та страхування Львівський торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Функціонування небанківського інституційного інвестування в Україні в сучасних умовах значною мірою визначається діяльністю венчурних інвестиційних фондів. В сукупних інвестиційних активах небанківських інституційних інвесторів на активи венчурних фондів в 2015 р. припадало 79,2%, тоді як в 2006 р. – близько 37%. Протягом останнього десятиліття привабливість венчурних фондів як форми організації інвестиційного бізнесу в нашій країні суттєво зросла. Венчурними інвестиційними фондами на кінець 2015 р. нагромаджений інвестиційний потенціал в розмірі близько 189,9 млрд. грн. [1]. Водночас у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні капітал венчурних фондів займає мізерну частку, адже на кошти вітчизняних інвесторів в сукупності припадає лише близько 1,3% [13, с. 90]. Зазначене харак-

теризує низьку зацікавленість вітчизняних венчурних фондів у фінансуванні розвитку інноваційної діяльності, що негативно впливає на процеси становлення в країні економіки інноваційного типу та економічне зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вивчення особливостей діяльності венчурних фондів представляють інтерес для багатьох вітчизняних науковців. В дослідженнях В. Костюченко [4], В. Савченко [11], В. Вірченко [2], К. Кутрань [5], Л. Пельтек [6] та інших вчених розглянуті важливі аспекти функціонування цих фінансових інститутів в контексті забезпечення економічного суверенітету держави, відтворення інтелектуального капіталу, розвитку інвестиційної сфери економіки. Стосовно державного регулювання діяльності венчурних фондів в Україні дослідники відзначають відсутність стратегії їх роз-

витку та ефективних інструментів стимулювання їх участі в інноваційних процесах. Посилення інноваційної спрямованості венчурних фондів здатне суттєво підвищити їх роль в забезпеченні економічного зростання та в становленні в Україні економіки інноваційного типу на зразок розвинених країн світу. Зазначені аспекти вимагають пошуку ефективних форм та інструментів стимулювання інноваційної спрямованості діяльності венчурних фондів в Україні.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення сучасних тенденцій фінансування господарської діяльності за рахунок ресурсів венчурних фондів і розробка рекомендацій щодо вдосконалення заходів державної регулятивної політики, що дадуть змогу посилити роль та значення цих інвестиційних інститутів в інноваційній сфері економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим забезпечувальним чинником економічного зростання країни є її інноваційний розвиток. Формування економіки інноваційного типу на базі наявного науково-технологічного та інноваційного потенціалу країни сприяє зростанню темпів модернізації народного господарства, розширенню місткості внутрішнього ринку, зростанню обсягів виробництва високотехнологічної продукції, посиленню конкурентоспроможності країни та її інвестиційної безпеки. Вагомий внесок у формування економіки інноваційного типу робить венчурна інвестиційна діяльність.

Венчурний капітал є якісно новим економічним феноменом, який утворився з фінансового капіталу на основі об'єднання останнього з інтелектуальним та людським капіталом [4, с. 317]. Особлива інноваційна перетворююча можливість венчурного капіталу, на думку В. Костюченко, пов'язана з тим, що, по-перше, цей капітал є важливим ресурсом у відтворювальних процесах, де особливо важливою є інтелектуальна праця, по-друге, він використовується в підприємницькій діяльності, націленій на високий ризик, по-третє, рух венчурного капіталу супроводжується особливо ефективною організацією, контролем та інформаційним забезпеченням [4].

Вагомість венчурного капіталу в інноваційних перетвореннях економіки зумовила значний інтерес до створення венчурних інвестиційних фондів. На кінець 2015 р. загальна кількість венчурних фондів в Україні становила 992 од., з яких 189 були корпоративними і 803 були пайовими інвестиційними фондами [1]. Поступ у створенні і розвитку венчурних фондів в Україні є величезним, адже в 2003 р. в країні діяло лише 20 таких фондів [12]. За період 2006–2015 рр. чисті активи венчурних фондів зросли в 14,9 разів [1]. За рахунок створення венчурних фондів останніми роками відбувається зростання кількісного складу

індустрії спільного інвестування в Україні. В сучасних умовах частка кількості венчурних фондів в складі пайових інститутів спільного інвестування (далі – ІСІ) складає 89,9%, в складі корпоративних ІСІ – 74,4%. В структурі сукупних чистих активів ІСІ венчурним фондам належить 95,0% [1].

Як свідчить світова практика, венчурні фонди забезпечують процеси фінансування господарської діяльності шляхом використання інструментів співвласності або інструментів позики. Ці види інститутів спрямовують акумульовані інвестиційні ресурси в акції перспективних наукоємних акціонерних товариств, стаючи власниками контрольного або крупного пакету акцій, або надають довготермінові позики на інноваційні розробки, зокрема за рахунок придбання облигацій. Більш привабливим для венчурного фонду є перший механізм, адже в цьому випадку венчурний фонд безпосередньо бере участь в корпоративному управлінні.

Як акумулятори інвестиційних ресурсів венчурні фонди мають можливість здійснювати крупні інвестиції в перспективні виробництва та інноваційні розробки на тривалий період часу. При цьому головні завдання інвестування полягають в забезпеченні ефективності господарювання, досягненні вищих показників прибутковості, ніж середні по галузі, зростанні ринкової вартості акцій підприємства. Отриманий прибуток венчурні інвестори зацікавлені постійно реінвестувати в подальший розвиток бізнесу.

Структура активів вітчизняних венчурних фондів свідчить про те, що на відміну від світової практики в Україні ці інститути лише фрагментарно використовують вкладення в цінні папери для фінансування підприємств. Частки вкладень в акції і в облигації підприємств є мізерними, а останніми роками під час загальної тенденції до нарощування активів вони зменшувались (рис. 1).

На кінець 2015 р. частка вкладень в акції в сукупних активах венчурних фондів становила лише 10,5%, в облигації підприємств була мізерною, а саме 3,8%. Переважну частину в структурі активів цих фінансових інститутів займають дебіторська заборгованість та позики. Частка цих активів протягом 2009–2015 рр. динамічно зростала, а на кінець 2015 р. становила 75,6% (рис. 1).

Значна частина капіталу венчурних фондів спрямована на позики підприємствам, що є засновниками цих фондів, вкладена у векселі або інші цінні папери з метою отримання прибутку в короткостроковому періоді. З огляду на структуру активів венчурних фондів можна стверджувати, що більшість таких інститутів є венчурними за формою, а не за змістом. Інноваційна спрямованість діяльності вітчизняних венчурних фондів є незначною, а внесок у формування економіки інноваційного типу – мізерним.

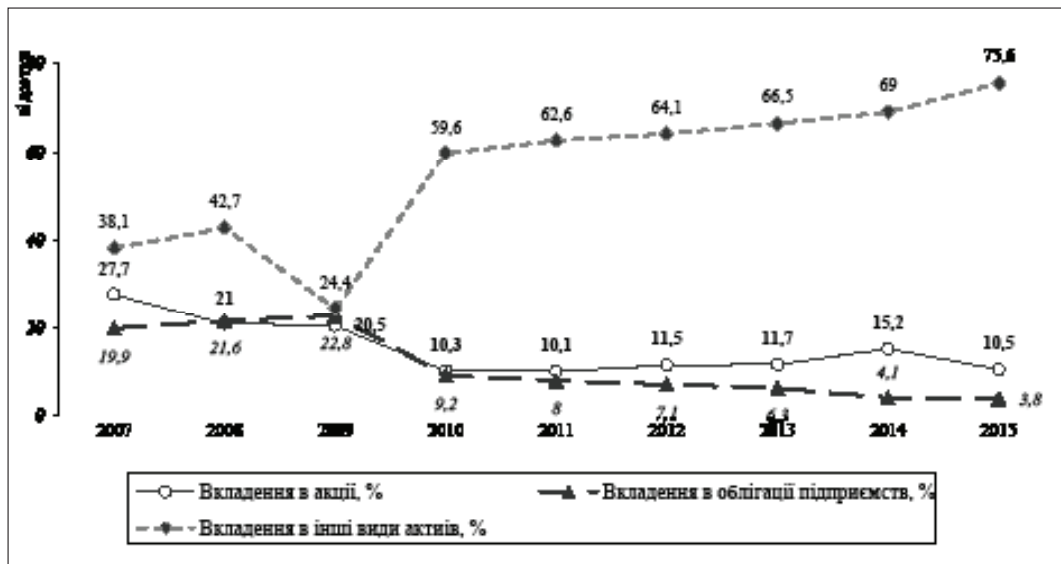


Рис. 1. Частки вкладень в акції, облігації підприємств і в інші активи в сукупних активах венчурних фондів в Україні в 2007–2015 рр., % [1]

На нашу думку, специфічна, невласлива для світової практики діяльність венчурних фондів в Україні обумовлена недостатньо продуманою державною політикою щодо розвитку цих інститутів. З одного боку, державою створені сприятливі умови для розвитку венчурних фондів, а з іншого – поза увагою законодавця залишилися питання інноваційної спрямованості як ключової риси в інвестиційній діяльності цих інститутів.

Регламентация діяльності венчурних фондів з боку вітчизняного законодавства може бути визначена як фрагментарна, що дає змогу цим інститутам та компаніям з управління їх активами володіти ширшими можливостями інвестування та застосовувати ширший перелік господарських операцій (зокрема, кредитних). До венчурних фондів, як і до інших типів ІСІ, застосовується особливий режим оподаткування, що на тривалий період часу звільняє ці інститути від податкового навантаження.

Правову основу функціонування венчурних фондів в Україні було закладено у 2001 р. з прийняттям Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [8]. Цим Законом були визначені правові та організаційні засади створення, діяльності і відповідальності суб'єктів спільного інвестування, особливості управління їх активами, вимоги до складу, структури та зберігання активів інвестиційних фондів, особливості розміщення та обігу цінних паперів ІСІ тощо. Недиверсифікований ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне розміщення цінних паперів серед юридичних і фізичних осіб, визначений законодавством як венчурний фонд. В Україні поняття венчурного фонду відрізняється від загальноприйнятого у світі. Згідно з вітчизняним законодавством венчурний фонд є

різновидом інвестиційних фондів (закритим недиверсифікованим фондом), умови формування, діяльності та закриття якого визначені загальними правилами діяльності для ІСІ. Поняття венчурного фонду в Україні включається в більш широкий термін («інститут спільного інвестування») без урахування особливостей такого роду інститутів щодо здійснення інвестування і без регламентації можливих механізмів їх участі в інноваційному процесі. На специфічних цілях діяльності венчурних фондів як інститутів ризикових інвестицій, спрямованих на створення та освоєння інновацій, в зазначеному Законі навіть не наголошується.

У світовій практиці венчурна діяльність має зміст діяльності з комерційної реалізації інновацій, що здійснюється спеціально утвореними суб'єктами господарювання, а саме венчурними фондами і венчурними компаніями. Саме складність, довготривалість процесу розробки та комерційного впровадження інновацій і його непевність, а отже, висока ризикованість інноваційної діяльності, є первинними під час визначення складу пільг для венчурних фондів порівняно з іншими суб'єктами господарювання. З огляду на це впливає і специфічний склад учасників венчурних фондів, якими можуть бути кваліфіковані інвестори, що свідомо погоджуються на підвищений ризик і довготривалий інвестиційний процес, обмеженість кола інвесторів внаслідок приватного розміщення цінних паперів, відсутність необхідності дотримуватись регламентованої структури активів і граничних нормативів інвестування тощо.

Незважаючи на активний розвиток в останнє десятиліття індустрії спільного інвестування в Україні і зумовлене ним прийняття в 2012 р. нової редакції Закону України «Про інститути спільного інвестування» [9], необхідної регламентації діяль-

ності венчурних фондів як інститутів інноваційного спрямування не відбулось. Поза увагою законодавців залишились питання створення позитивного фіскального та правового середовища для венчурної діяльності, механізмів зниження ризиків і стимулювання роботи венчурних фондів, окремого виділення податкових пільг для венчурних інвестицій, розвитку венчурного фінансування малих інноваційних фірм, що є характерними для законодавств інших країн.

У світовій практиці регламентація діяльності венчурних фондів здійснюється з боку:

1) інвестиційного законодавства, оскільки венчурні фонди спеціалізуються на здійсненні інвестиційної діяльності;

2) законодавства про інноваційну діяльність, адже венчурні фонди здійснюють не будь-які інвестиції, а ті, що належать до розробок в галузі науки і техніки, а також забезпечують реалізацію інновацій;

3) законодавства про інтелектуальну власність для правового захисту прав на інноваційні продукти як результати інтелектуальної діяльності;

4) господарського законодавства, що регламентує функціонування суб'єктів господарювання в процесі здійснення венчурної діяльності.

В українській практиці спеціальне законодавство, що регулює венчурне фінансування і венчурний бізнес, є практично відсутнім. Законодавча база, що регламентує діяльність венчурних фондів, залишається обмеженою, розглядаючи ці інститути не як важливих учасників венчурної діяльності, а як ІСІ з більш широкими можливостями у виборі об'єктів і визначенні обсягів інвестування, ніж інші види фондів. Поза увагою розробників вітчизняного законодавства залишились і такі поняття, як «венчурний капітал», «венчурне фінансування». Спробу заповнити ці «прогалини» в законодавстві здійснили розробники Закону «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері», проект якого був поданий у Верховну Раду ще в 2007 р. [7]. Однак в 2011 р. зазначений документ був виключений зі списку законопроектів, що вносяться на розгляд Верховної Ради, як такий, що втратив актуальність. З таким станом речей важко погодитись, адже завдання досягнення інноваційної спрямованості економіки України не може втратити свою актуальність.

Вітчизняними науковцями наголошується на необхідності прийняття спеціального законодавчого акта, який би забезпечив адекватне становлення та ефективне функціонування венчурної сфери в Україні. Сьогодні, коли венчурний сегмент стає все більш дієвим елементом економіки країни, відсутність спеціального законодавчого забезпечення функціонування цієї сфери призводить до перекрученого трактування у суспільстві самої ідеї венчурного фінансування, перетво-

рює венчурний капітал з потужного фінансового джерела для перспективних, хоча і високоризикованих, проектів на прикриття для спекулятивних сфер інвестування. Відсутність законодавчо закріплених гарантій для інвесторів, які згодні ризикувати заради власних високих прибутків у майбутньому, з одного боку, і є метою сприяння інноваційному розвитку, а з іншого боку, негативно відбивається на загальній картині інноваційного розвитку нашої держави [11].

Водночас надмірна регламентація діяльності цих інститутів шкодить їх розвитку. Можна навести приклад Угорщини, в якій після прийняття Закону «Про ризикові вкладення капіталу, товариства та фонди ризикового капіталу» створений лише один венчурний фонд [3, с. 230].

Значний внесок у створення індустрії венчурних фондів в країнах пострадянського простору здійснив ЕБРР, за сприяння і фінансової участі якого започатковувалась діяльність цих інститутів. Однак більшість фондів, як засвідчила практика, виявились малоефективними інститутами внаслідок відсутності в суспільстві елементарної культури венчурного інвестування та браку достатньої та достовірної ринкової інформації.

Відсутність значних законодавчих обмежень щодо інвестиційної діяльності венчурних фондів в Україні та надані їм податкові преференції на весь період діяльності до проведення розрахунків з учасниками перетворили їх на специфічні інвестиційні інститути, більшість з яких, за твердженням експертів, не бере участі у фінансуванні та впровадженні інновацій.

Підвищена ризикованість, а отже, і доходність венчурних фондів зумовлені ширшими інвестиційними можливостями цих інститутів порівняно з іншими ІСІ. Зазначена обставина є одним із чинників високої популярності венчурних фондів серед заможного прошарку суспільства. Інший пов'язаний з особливим режимом оподаткування діяльності ІСІ загалом і венчурних фондів зокрема. Згідно з українським законодавством ІСІ звільняються від сплати податку на прибуток і ПДВ до моменту ліквідації та проведення розрахунків з учасниками. Через те, що венчурні фонди є фондами закритого типу, а граничний термін їх дії законодавством не обмежується, вони можуть функціонувати десятки років. А це означає, що, завершивши один інвестиційний проект і одержавши прибуток, венчурний фонд може спрямувати капітал в інший проект без сплати податків. За свідченням експертів, особливо привабливими галузями для венчурних фондів в Україні є будівництво і роздрібна торгівля. Венчурні фонди активно використовуються забудовниками, оскільки дають змогу уникнути сплати ПДВ, який може бути нарахований на різницю між собівартістю зведеного «метра» і ціною його реалізації, а також податку на

прибуток, отриманого за рахунок цієї різниці. Венчурні фонди можуть інвестувати кошти за кордон, здійснювати вексельні схеми, про що свідчить висока частка векселів в активах.

Популярність венчурних фондів пояснюється й тим, що вони дають змогу використовувати велику кількість інструментів для організації фінансових потоків усередині групи компаній. Зокрема, фонди можуть видавати кредити підприємствам, акціями або корпоративними правами яких володіють.

Поштовх посиленню впливу діяльності венчурних фондів на фінансування економічного розвитку України може бути забезпечений запровадженням діяльності венчурних інноваційних фондів. Пропозиції щодо створення в Україні таких фондів були закладені в Проекті Закону «Про венчурну діяльність в інноваційній сфері» [7]. На думку розробників проекту цього Закону, статус венчурних інноваційних фондів можуть мати ті фонди, не менше 50% капіталу яких інвестовані в технологічні та інші інновації. Залежно від галузей інвестування такі фонди можуть бути спеціалізованими, якщо здійснюють фінансування певного сектора економіки, та універсальними, якщо забезпечують фінансування різних сфер діяльності. Для зменшення ризиків інвестиційної діяльності венчурних фондів в проекті Закону було передбачено обмеження обсягів інвестицій в один інноваційний проект десятима відсотками капіталу [7].

Серед особливих принципів діяльності венчурних інноваційних фондів, відмінних від діючих сьогодні, слід відзначити диверсифікованість та інформаційну прозорість. Диверсифікованість венчурного інноваційного фонду пов'язана зі встановленням верхньої граничної межі інвестування в один інноваційний проект та розподіленням ризиків інвестування між не менш ніж десятима інноваційними проектами. Інформаційна прозорість і відкритість венчурного інноваційного фонду полягає в добровільному оприлюдненні не рідше ніж один раз на рік звіту про фінансову та інвестиційну діяльність, веденні обліку за загальноприйнятими стандартами, допуску усіх бажаючих до ознайомлення з установчими документами венчурного інноваційного фонду, правилами та внутрішніми документами фонду, пов'язаними з фінансуванням інноваційних проектів.

На нашу думку, створення венчурних інноваційних фондів в Україні з передбаченням для них податкових преференцій та з диференціацією їх залежно від стадій реалізації інвестиційного процесу, з одного боку, суттєво б посилило інноваційну спрямованість венчурної індустрії в Україні, а з іншого боку, примусило вийти з ринку тих учасників, які використовують венчурні фонди лише з метою оптимізації оподаткування.

Науковцями наголошується на необхідності створення Національного венчурного фонду для забезпечення фінансування венчурних проектів за

участю держави. Для забезпечення консультативної підтримки учасників венчурного інвестування в рамках такого фонду пропонується створити консультативно-інформаційний орган, який зосередив би інформацію щодо венчурної індустрії в Україні [11].

У світовій практиці для фінансових інститутів, які беруть участь у фінансуванні інноваційної діяльності, держава передбачає додаткові стимули, серед яких слід назвати державні замовлення на проведення науково-дослідних робіт, спільні інвестиційні проекти за фінансової участі держави, податкове стимулювання здійснення витрат на інноваційну діяльність, надання державних гарантій, страхування кредитів на інноваційні розробки [14]. Практику використання таких стимулюючих заходів для розвитку інноваційної діяльності венчурних фондів слід вивчати і поступово впроваджувати в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Посилення інноваційної спрямованості вітчизняних венчурних фондів є можливим за рахунок вдосконалення державного регулювання їх діяльності. Сьогодні на державному рівні відсутня стратегія розвитку венчурних фондів як інститутів інноваційного розвитку, діяльність яких здатна суттєво прискорити становлення в Україні економіки інноваційного типу. Незважаючи на ширші можливості в реалізації інвестування та встановлені законодавством податкові пільги, зацікавленість венчурних фондів у фінансуванні інновацій залишається незначною. Позитивний ефект на посилення інноваційної спрямованості цих інститутів може бути забезпечений за рахунок створення в Україні Національного венчурного фонду з функціями координації співпраці між венчурними фондами та інноваційними підприємствами, а також розбудови венчурної інфраструктури, розвитку державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, запровадження системи державних гарантій та страхування за інноваційними кредитами та іншими формами фінансування інноваційних розробок. Необхідними є розробка більш ефективних стимулів та пільг для венчурних фондів з врахуванням пріоритетності напрямів інвестування для розвитку національного господарства, а також посилення інформаційної прозорості цих інститутів, що матиме позитивний вплив на розвиток механізмів колективного інвестування в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичні матеріали Української асоціації інвестиційного бізнесу за 2007–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uaib.com.ua>.
2. Вірченко В. Венчурні фонди та їх роль у відтворенні інтелектуального капіталу / В. Вірченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 1. – С. 114–123. – [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/j-pdf/Fkd_2012_1_16.pdf.

3. Каржаув А. Национальная система венчурного инвестирования / А. Каржаув, А. Фоломьев. – М., 2005. – 240 с.

4. Костюченко В. Концептуальні засади розвитку венчурного бізнесу в контексті забезпечення економічного суверенітету України / В. Костюченко // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 3 (61). – С. 316–320.

5. Кутрань К. Особливості венчурного інвестування в Україні / К. Кутрань // Фондовий ринок. – 2009. – № 38 (615). – С. 22–28.

6. Пельтек Л. Державне регулювання розвитку венчурного бізнесу в інвестиційній сфері / Л. Пельтек // Економіка та держава. – 2009. – № 3. – С. 77–81.

7. Про венчурну діяльність в інноваційній сфері : проект Закону України від 30 листопада 2007 р. № 1082 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди) : Закон України від 15 березня 2001 р. № 2299-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

9. Про інститути спільного інвестування : Закон України від 5 липня 2012 р. № 5080-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

10. Річні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, за 2006–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nfr.gov.ua>.

11. Савченко В. Історичний екскурс державного регулювання венчурного інвестування в Україні / В. Савченко, Д. Шатирко // Чотирьохрівневе забезпечення соціально-економічного розвитку в умовах євроінтеграційних процесів : [монографія]. – Чернігів : ЧНТУ, 2016. – С. 120–130.

12. Сіржук Р. Участь венчурного капіталу у розвитку акціонерних товариств / Р. Сіржук // Цінні папери України. – 2003. – № 19 (257). – 22 травня.

13. Шовкун І. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в контексті неоіндустріалізації економіки України / І. Шовкун // Фінанси України. – 2014. – № 12. – С. 83–95.

14. Юркевич О. Інноваційне спрямування інвестиційного потенціалу фінансових інститутів / О. Юркевич // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 81–86.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА КОНКУРЕНТНОМУ РИНКУ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

FORMATION OF INNOVATION ACTIVITY INDEXES OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES IN THE COMPETITIVE MARKET IN A VOLATILE ECONOMIC ENVIRONMENT

У статті охарактеризовано негативні фактори, що призводять до зниження інноваційної активності машинобудівних підприємств, які суттєво позначаються на рівні їх конкурентоспроможності. Розглянута можливість використання європейського досвіду на підприємствах машинобудування для визначення пріоритетів стабільності ефективного виробництва інноваційної продукції, які зможуть забезпечити конкурентні переваги та лідируючі позиції на внутрішньому і світовому ринках. Визначено необхідність формування показників інноваційної активності як однієї із головних складових інноваційного розвитку машинобудування, що дасть змогу випускати наукоємну конкурентоспроможну продукцію в умовах економічної нестабільності. Сформована система показників інноваційної активності та надана практична апробація інтегрального показника на машинобудівних підприємствах Кременчука. Зроблено висновок щодо необхідності налагодження ефективного механізму реалізації інноваційного розвитку на машинобудівних підприємствах, який би забезпечував їх динамічну, системну адаптацію до мінливих умов господарювання з метою одержання конкурентних переваг та досягнення стійкої конкурентної позиції на ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інноваційна активність, машинобудівне підприємство, інноваційний розвиток, інтегральний показник.

В статье охарактеризованы негативные факторы, приводящие к снижению инновационной активности машиностроительных предприятий, которые существенно сказываются на уровне их конкурентоспособности. Рассмотрена возможность использования европейского опыта на предприятиях машиностроения для определения приоритетов стабильности эффективного производства инновационной продукции, которые смогут обеспечить конкурентные преимущества и лидирующие позиции на внутреннем и мировом рынках. Определена необходимость формирования показателей инновационной активности как одной из главных составляющих инновационного развития машиностроения, что позволит

выпускать наукоемкую конкурентоспособную продукцию в условиях экономической нестабильности. Сформирована система показателей инновационной активности и предоставлена практическая апробация интегрального показателя на машиностроительных предприятиях Кременчука. Сделан вывод о необходимости налаживания эффективного механизма реализации инновационного развития на машиностроительных предприятиях, который бы обеспечивал их динамическую, системную адаптацию к меняющимся условиям хозяйствования с целью получения конкурентных преимуществ и достижения устойчивой конкурентной позиции на рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, инновационная активность, машиностроительное предприятие, инновационное развитие, интегральный показатель.

In the paper the drawbacks leading to loss of innovation activity of machine-building enterprises and therefore influencing their competitiveness are specified. The European practice expedience is considered to be implemented in Ukrainian machine-building industry to indicate priorities of an enterprise's sustainable effective output of innovative products providing the competitive edge and leading positions both in the local and global markets. Necessity of innovation activity indexes forming is shown as they are the part of the key factors of innovative development of mechanical engineering and their forming conduces to competitive high technology products output in a volatile economic environment. The paper describes the system of innovation activity indexes elaborated and the aggregated innovation index has been tested on the machine-building enterprises in Kremenchuk. The author has grounded the urgency of establishing an effective mechanism for innovative development to be implemented in machine-building enterprises as this would provide dynamic and comprehensive adaptation of the industry for a volatile business environment for the enterprises could obtain competitive strength and set steady competitive position in the market.

Key words: competitiveness, innovation activity, machine-building enterprise, innovative development, aggregated index.

УДК 330.341.1

Маслак О.І.

д.е.н., професор, завідувачий кафедрою економіки Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Збиранник О.М.

аспірант кафедри економіки Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки характеризується посиленням ринкової конкуренції та стрімким зростанням значення інноваційної активності в діяльності підприємства. Це насамперед пов'язано з необхідністю випуску на ринок нових товарів і послуг, що дасть змогу

підвищити рівень інноваційної активності вітчизняних промислових підприємств та посилити їх конкурентні позиції як на внутрішньому, так і на світовому ринках. Водночас економіка України на етапі переходу до ринкової зіштовхнулася з низкою проблем і перешкод, однією з яких є недостатня конку-

рентоспроможність вітчизняних машинобудівних підприємств в умовах економічної нестабільності. А оскільки саме інновації в сучасному суспільстві є головним джерелом конкурентних переваг, питання підвищення інноваційної активності підприємства, а особливо формування показників її оцінки, набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню проблем оцінювання конкурентоспроможності підприємств та інноваційної активності присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких слід назвати таких, як, зокрема, О. Алимов, О. Амоша, І. Бистряков, М. Бутко, З. Герасимчук, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, Ф. Заставний, Я. Олійник, М. Фащевський, Л. Чернюк, М. Чумаченко. Результати цих досліджень висвітлюють інноваційні перспективи України, визначають пріоритетні галузі виробництва у забезпеченні інноваційного розвитку національної економіки, узагальнюють тенденції та закономірності інноваційного розвитку промисловості України, передумови модернізації економіки України з урахуванням інноваційного чинника, особливості використання технологічних інновацій в промисловості. Аналіз наукових публікацій показав, що окремі важливі аспекти галузевих особливостей здійснення інноваційної діяльності потребують подальшого вивчення: використання джерел та обсягів її фінансування, розподілу інноваційних витрат тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження стану і тенденцій інноваційної активності машинобудівних підприємств України, формування системи показників інноваційної активності та практична апробація інтегрального показника на машинобудівних підприємствах Кременчука, який дав змогу виявити спроможність підприємства до реалізації наявних можливостей і формування нових з метою досягнення успіху та отримання довгострокових конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна активність країни складається з інноваційної активності окремих підприємств. Сучасний стан інноваційної активності машинобудівних підприємств в Україні характеризується рядом негативних факторів: внутрішнє середовище більшості підприємств не відповідає ринковим умовам господарювання, адже висока енергоємність виробництва, зростання ступеня зносу основних засобів та зменшення інвестицій в їх оновлення, недостатнє впровадження прогресивних виробничих та ресурсозберігаючих технологій, зниження інноваційної активності через брак фінансових коштів суттєво позначаються на рівні конкурентоспроможності машинобудівних підприємств.

Оцінка наявності в Україні інноваційно-активних підприємств у 2007–2014 роках засвідчує, що кількість інноваційно-активних підприємств скоро-

тилася (у 2014 році працювали 1 609 підприємств, що становить 16,07% від загальної кількості промислових підприємств України), відбулося зниження частки інноваційно-активних підприємств машинобудівного комплексу в загальній структурі промисловості (з них 419 впровадили у виробництво інноваційну продукцію та інноваційні процеси, що на 14 одиниць менше, ніж у 2013 році) (рис. 1).



Рис. 1. Кількість інноваційно-активних підприємств промисловості та машинобудування

Джерело: складено за даними статистичного збірника [1]

Незважаючи на незначне поживлення інноваційної активності вітчизняної промисловості та машинобудування, зокрема, протягом 2011–2012 років, у 2013 році кількість інноваційно-активних промислових підприємств знову скоротилася та склала 1 715 підприємств, з яких інноваційно-активних підприємств машинобудування нараховувалося 433. Рівень інноваційної активності машинобудівних підприємств важко назвати задовільним, адже потреби в інноваціях на більшості із них задовольняються за рахунок імпорту технологій, устаткування, а не шляхом створення власних інноваційних розробок.

Причини цього полягають у відсутності вільних коштів та у вимиванні обігових активів, що призвело до морального старіння асортименту продукції машинобудування, яка за своїми технічними та ергономічними показниками, рівнем якості не відповідає закордонним аналогам і має значно менший термін експлуатації. Основним джерелом фінансування інновацій в машинобудівному комплексі, як і в промисловості загалом, є власні кошти підприємств, які складають вагомую частину витрат на проведення науково-дослідних та інноваційних робіт.

Серед усіх напрямів інноваційного розвитку одне з найважливіших місць у країнах Європейського Союзу належить машинобудівній промисловості. Про це свідчать пріоритети, закладені в Рамковій програмі досліджень та інновацій HORIZON 2020, яка розрахована на 2014–2020 роки і має на меті дати поштовх для розвитку найновітніших технологій та інновацій, зміцнити конкурентоспроможність Європи й фактично здійснити нову промислову

революцію [2, с. 46]. В програмі наголошується на потребі відходу від традиційних наукових досліджень до інноваційного розвитку та впровадження розробок на практиці. Зокрема, планується повернення на територію ЄС переведених десятиліття тому виробництв з Азії, Африки й Латинської Америки. У ній заплановано вирішити питання створення нових робочих місць, стимулювати економічний розвиток членів ЄС, покращувати конкурентні умови. Така політика підтримки інновацій у ЄС сприяє реалізації її промислового потенціалу та дає змогу утримувати світове лідерство в конкурентній боротьбі з країнами Азії та Америки. Уже сьогодні саме машинобудування забезпечує близько 75% експорту всього Європейського Союзу. Саме на цю галузь припадає 80% усього обсягу інновацій. Варто відзначити, що у ЄС усвідомлюють нагальну потребу створення та впровадження новітніх інноваційних розробок, що забезпечить країнам ЄС не лише зростання рівня зайнятості, доходів бізнесу та населення, але й зростання конкурентоспроможності на світовому ринку. Це досвід, який варто переймати Україні, щоб відновити свої позиції одного з лідерів машинобудівної галузі.

У цих умовах Україні можливо використати світовий досвід та запровадити показники для оцінки

інноваційної активності промисловості загалом та на підприємствах машинобудування для того, щоб не тільки охарактеризувати загальний стан інноваційної діяльності, але й визначити пріоритети стабільності ефективного виробництва інноваційної продукції, які зможуть забезпечити конкурентні переваги та лідируючі позиції на внутрішньому і світовому ринках.

Інноваційну активність виробників визначають такі групи факторів [3]:

1) зовнішні, або загальноекономічні, чинники (політичні, правові, чинники, тенденції інноваційної діяльності в державі, розвиток інноваційної інфраструктури тощо), які відбивають вплив макросередовища;

2) зовнішні регіональні фактори (частка регіону в інноваційній діяльності держави, обсяг і структура інноваційних інвестицій регіону, його інноваційна інфраструктура, підтримка інновацій регіональними органами влади, інвестиційна привабливість регіону тощо);

3) внутрішні фактори (галузева приналежність підприємств, наявність пільг і державної підтримки, матеріальних, фінансових, інформаційних та трудових ресурсів, фінансовий стан і результати діяльності виробника тощо).

Таблиця 1

Система показників інноваційної активності машинобудівного підприємства

Показник	Роль показника в оцінці	Формула розрахунку показника
Коефіцієнт використання витрат на інноваційну діяльність ($K_{в.і.д.}$)	характеризує підвищення результативності інноваційної діяльності підприємств	$K_{в.і.д.} = \frac{Q_{реал.і.п.}}{V_{ін.в.}}$, де $Q_{реал.і.п.}$ – обсяг реалізованої інноваційної продукції у відпускних цінах підприємств (без ПДВ, акцизного збору та інших непрямих податків); $V_{ін.в.}$ – інноваційні витрати.
Коефіцієнт оновлення технології ($K_{он.т.}$)	доцільність розроблення та впровадження у виробництво інновацій, які є основою технічного та технологічного оновлення виробництва, необхідні для створення та випуску конкурентоспроможної продукції	$K_{он.т.} = \frac{K_{н.мп.}}{K_{заг.мп.}}$, де $K_{н.мп.}$ – кількість нових впроваджених технологічних процесів; $K_{заг.мп.}$ – загальна кількість технологічних процесів.
Коефіцієнт оновлення продукції ($K_{он.прод.}$)	показує технічний рівень виробництва, на його основі можна зробити висновок про доцільність її фінансування, адже нова продукція, як правило, є конкурентоспроможною	$K_{он.прод.} = \frac{Q_{ін.п.}}{Q_{тов}}$, де, $Q_{н.}$ – обсяг випуску нової (інноваційної) продукції, грн.; $Q_{тов}$ – обсяг випуску товарної продукції, грн.
Коефіцієнт інтенсивності капіталовкладень ($K_{і.к.в.}$)	характеризує віддачу витрат на інновації під час реалізації продукції	$K_{і.к.в.} = \frac{V_{ін.в.}}{Q_{заг.}}$, де $V_{ін.в.}$ – інноваційні витрати; $Q_{заг.}$ – загальний обсяг реалізованої продукції.
Частка інноваційної продукції ($K_{ін.прод.}$) у загальній вартості продукції, яку виготовляє підприємство	дає змогу зробити висновки щодо розвиненості та масштабів інноваційної діяльності на підприємстві	$K_{ін.прод.} = \frac{Q_{реал.ін.прод.}}{Q_{реал.пром.прод.}} \rightarrow 1$, де $Q_{реал.ін.прод.}$ – обсяг реалізованої інноваційної продукції підприємства; $Q_{реал.пром.прод.}$ – обсяг реалізованої промислової продукції підприємства.
Коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДДКР ($K_{пр}$)	показує частку персоналу, зайнятого безпосередньо розробкою нових продуктів і технологій	$K_{пр} = \frac{Ч_{сс}}{Ч_1}$, де $Ч_1$ – кількість зайнятих у сфері НДДКР, осіб; $Ч_{сс}$ – середньоспискова чисельність працівників, осіб.

Кризові тенденції вплинули на галузевий розподіл реалізованої інноваційної продукції. Її обсяги скоротилися у ключових для України галузях промисловості, таких як машинобудування та металургія. Натомість підвищилася питома вага галузей харчової промисловості, виробництво коксу, продуктів нафтопереробки. Як зазначають вітчизняні вчені, сучасні інноваційні процеси в Україні слід охарактеризувати як інноваційну паузу, оскільки у період активної інноваційної нормотворчості та утвердження інноваційної моделі розвитку через відсутність мотиваційного механізму інноваційна діяльність не зазнала прогресуючих тенденцій.

Очевидним вважається те, що розв'язання питань, пов'язаних з активізацією інноваційної активності підприємств є питанням виживання підприємств на ринках високотехнологічної продукції. Це повною мірою стосується і провідних підприємств машинобудування Кременчуцького регіону.

Вирішення проблем підвищення рівня інноваційної активності машинобудівних підприємств Кременчука перш за все пов'язане з ідентифікацією основних його показників, за допомогою яких можна здійснити комплексне оцінювання інноваційної активності у конкурентному середовищі [4, с. 106].

Систематизація показників інноваційної активності (табл. 1) дає змогу сформулювати інтегральний показник як базу подальшого оцінювання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

Для визначення інтегрального показника оцінювання інноваційної активності підприємства оптимальним є застосування вагових коефіцієнтів для кожного показника за допомогою методу експертних оцінок. Такий підхід дає можливість урахувати значущість впливу кожного показника на загальний показник, забезпечити високий рівень достовірності результатів розрахунку. Експертне оцінювання було здійснено в декілька етапів: визначено загальну мету оцінювання, сформульовано процедуру експертного оцінювання, визначено шкалу оцінювання (максимальне значення становить 1), здійснено опитування експертів, оброблено зібрану інформацію та з стичних методів виведено вагові коефіцієнти. Чим ближче вели-

чина запропонованого показника наближається до одиниці, тим вище рівень активності машинобудівного підприємства.

Інтегральний показник комплексної оцінки інноваційної активності машинобудівних підприємств (I_{IA}) на основі методу експертного оцінювання буде розраховуватися за такою формулою:

$$I_{IA} = \epsilon_1 K_{В.І.Д.} + \epsilon_2 K_{он.т.} + \epsilon_3 K_{он.прод.} + \epsilon_4 K_{І.К.В.} + \epsilon_5 K_{ІН.ПРОД.} + \epsilon_6 K_{ПР}, \quad (1)$$

де $K_{В.І.Д.}$ – коефіцієнт використання витрат на інноваційну діяльність;

$K_{он.т.}$ – коефіцієнт оновлення технології;

$K_{он.прод.}$ – коефіцієнт оновлення продукції;

$K_{І.К.В.}$ – коефіцієнт інтенсивності капіталовкладень;

$K_{ІН.ПРОД.}$ – частка інноваційної продукції у загальній вартості продукції, яку виготовляє підприємство;

$K_{ПР}$ – коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДДКР;

ϵ_i – коефіцієнти вагомості i -х часткових показників, які входять до складу інтегрального показника, розраховані на основі методу експертного оцінювання.

Розрахунок показників оцінки інноваційної активності та визначення інтегрального показника комплексної оцінки інноваційної активності на прикладі ПАТ «КркЗ» наведено в табл. 2 та на рис. 2.

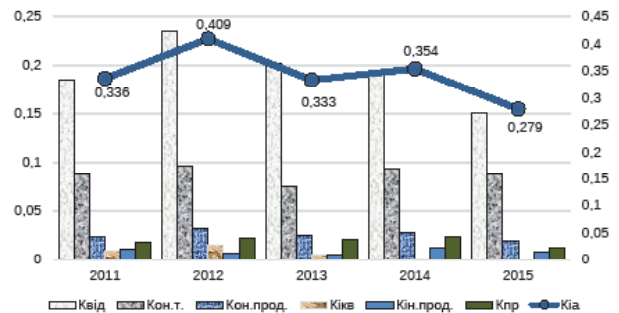


Рис. 2. Динаміка оцінювання показників інноваційної активності ПАТ «КркЗ»

Незважаючи на те, що підприємство впроваджує інноваційні розробки (виконані роботи з реконструкції обладнання для зниження витрат на енергоносії, виконані роботи з реконструкції

Таблиця 2

Формування показників оцінки інноваційної активності ПАТ «КркЗ»

Показник	Коеф. вагомості	2011	2012	2013	2014	2015
Коефіцієнт використання витрат на інноваційну діяльність	0,16	1,16	1,47	1,26	1,22	0,94
Коефіцієнт оновлення технології	0,19	0,463	0,508	0,396	0,492	0,462
Коефіцієнт оновлення продукції	0,18	0,13	0,18	0,14	0,16	0,11
Коефіцієнт інтенсивності капіталовкладень	0,18	0,056	0,084	0,031	0,003	0,002
Частка інноваційної продукції у загальній вартості продукції, яку виготовляє підприємство	0,17	0,064	0,038	0,028	0,073	0,049
Коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДДКР	0,12	0,15	0,19	0,17	0,2	0,11
I_{IA}	1	0,336	0,409	0,333	0,354	0,279

обладнання нанесення рідких лакофарбувальних матеріалів) та створює, реалізовує інноваційні продукти, його інноваційна активність залишається на досить низькому рівні з негативною тенденцією у 2014–2015 роках. Через фінансову нестабільність підприємство практично не працює на довгострокову перспективу, знижуючи обсяг капітальних вкладень.

Серед факторів, що стримують інноваційну активність ПАТ «КркЗ», слід визнати високий рівень ризику, значну вартість нововведень, нестачу власних коштів та фінансової підтримки держави, нестачу інформації про нові технології, ринки збуту тощо. Успіх на ринку інноваційного промислового підприємства значною мірою пов'язаний з його здатністю у конкурентному середовищі вирішувати завдання на високому рівні, тобто своєчасно та кваліфіковано. Однією із причин низької інноваційної діяльності на промислових підприємствах слід вважати низьку якість корпоративного управління та нерозуміння важливості праці інженерів та конструкторів. Сьогодні виникла гостра необхідність в людях, які здатні розв'язувати завдання прогресивного та випереджального розвитку, адже результат приносить лише поєднання зусиль усіх учасників інноваційної діяльності, оскільки кожен вносить свої творчі розробки та досягнення, які дають змогу довести продукт до необхідних споживчих параметрів [5, с. 52]. Пріоритетним напрямом для активізації інноваційної діяльності на підприємстві є створення умов для виникнення попиту на інноваційний продукт та забезпечення доступу до фінансових і кредитних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Проблема активізації інноваційної діяльності промислових підприємств з проголошенням Україною євроінтеграційного курсу набуває особливої актуальності. Низький рівень інноваційної активності промислових підприємств України та спадна динаміка обсягів реалізації інноваційної продукції у кризовий період призводять до посилення залежності від імпорту як нових технологій, так і готової наукоємної продукції, а також до зниження експорту вітчизняної інноваційної продукції.

Вирішення проблем інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств потребує розробки та реалізації дієвих програм підтримки

та стимулювання інноваційного розвитку на державному рівні, оскільки промислові підприємства, які прагнуть реалізовувати інноваційну діяльність та підвищити інноваційну активність, потребують значних капіталовкладень та інвестиційного забезпечення.

На машинобудівних підприємствах Кременчука необхідно налагодити ефективний механізм реалізації інноваційного розвитку, який би забезпечував їх динамічну та системну адаптацію до мінливих умов господарювання з метою одержання конкурентних переваг та досягнення стійкої конкурентної позиції на ринку. У цьому аспекті на рівні підприємства необхідно забезпечити сприятливий клімат для створення власних наукоємних виробництв; здійснити розвиток інноваційної інфраструктури через покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації та впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів; мотивувати працівників до інноваційної діяльності; здійснювати обмін досвідом з іноземними підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 р. : [стат. зб.] / за ред. О. Кармазіна. – К. : Держкомстат, 2015. – 255 с.
2. Грудзевич Ю. Характеристика сучасного стану розвитку інноваційної діяльності на машинобудівних підприємствах України / Ю. Грудзевич // Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки. – 2016. – № 1. – С. 45–52. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/echcenu_2016_1_10.
3. Романова Т. Шляхи підвищення інноваційної активності промислових підприємств України / Т. Романова, Л. Іванець // Ефективна економіка. – 2015. – № 1.
4. Оцінювання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств: комплексний підхід / О. Маслак, П. Сокурено, О. Збиранник // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В. Дерій (голов. ред.) та ін. – Том 23. – № 2. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – С. 102–107. – ISSN 1993-0259.
5. Белоусов В. Предпосылки инновационного развития / В. Белоусов // Экономист. – 2011. – № 9. – С. 52–56.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКИХ АГРОХОЛДИНГІВ ЗА ДОПОМОГОЮ МОДЕЛІ В.Г. КОГДЕНКО

ESTIMATION OF EFFECTIVE USE OF WORKING CAPITAL UKRAINIAN AGROHOLDINGS WITHING THE FRAMEWORK OF MODEL V.H. KOHDENKO

У статті узагальнено думки науковців щодо процесу оцінювання рентабельності оборотного капіталу. Розроблено авторську структурно-логічну схему впливу факторів на рентабельність оборотного капіталу згідно з моделлю В.Г. Когденко. Проаналізовано рентабельність оборотного капіталу провідних українських агрохолдингів за допомогою трьохфакторної моделі В.Г. Когденко та виокремлено найбільш значущі фактори впливу. Запропоновано авторську схему управління ефективністю використання оборотного капіталу на основі факторного підходу.

Ключові слова: агрохолдинг, рентабельність оборотного капіталу, факторний підхід, модель В.Г. Когденко, EBITDA, схема управління ефективністю використання оборотних коштів.

В статье обобщены существующие мнения ученых относительно оценивания рентабельности оборотного капитала. Разработана авторская структурно-логическая схема влияния факторов и их элементов на рентабельность оборотного капитала согласно модели В.Г. Когденко. Проанализирована рентабельность оборотного капитала ведущих украинских

агрохолдингов с помощью трехфакторной модели В.Г. Когденко и выделены наиболее значимые факторы влияния. Предложена авторская схема управления эффективностью использования оборотного капитала на основе факторного подхода.

Ключевые слова: агрохолдинг, рентабельность оборотного капитала, факторный подход, модель В.Г. Когденко, EBITDA, схема управления эффективностью использования оборотного капитала.

The article summarizes the current scientific thought on the concept of evaluation process of return on working capital. The author 'structural-logic scheme of influence factors and their elements on return on working capital according to the model V.G. Kogdenko is designed. The return on working capital of leading Ukrainian agroholdings due to three-factor model V.G. Kogdenko is analyzed and the most important factors of influence are highlighted. The author's scheme of performance management of working capital within factor approach is proposed.

Key words: agroholding, return on working capital (ROWC), factor approach, model V.G. Kohdenko, EBITDA, scheme of performance management of working capital.

УДК 005.52:338.314:338.436(477)

Іскра В.В.

аспірант кафедри економіки підприємств
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Для вітчизняних суб'єктів господарювання ефективно використання оборотного капіталу (ЕВОК) є одним із ключових елементів ведення господарської діяльності, оскільки одночасно забезпечує ліквідність та рентабельність бізнесу. Водночас неефективне використання оборотних коштів призводить до заборгованості по оплаті праці, простоїв виробничих потужностей, несвоєчасних розрахунків із бізнес-партнерами тощо. Отже, для керівництва підприємства важливо об'єктивно та всебічно оцінити ефективність формування й використання оборотних коштів. Особливої уваги в процесі оцінки ефективності використання оборотних коштів заслуговує факторний підхід, який дає змогу ідентифікувати фактори, за рахунок яких відбуваються зміни показника рентабельності оборотного капіталу, що поліпшує процес вибору господарських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження підходів до оцінки ефективності використання оборотних коштів зробили чимало вітчизняних та іноземних учених. Так, А.В. Бугай та Г.А. Семенов пропонують використання факторного підходу на основі дослідження факторів, які впливають на рентабельність оборотного капіталу [1, с. 137]. В.Г. Когденко розробила власну трьохфакторну модель для оцінки впливу факторів на рентабельність оборотного капіталу,

вдосконаливши двохфакторну модель Du Pont [2, с. 227]. Л.Г. Соляник надає перевагу дещо спрощеному коефіцієнтному підходу і виокремлює такі основні показники для оцінки ефективності використання оборотних коштів, як коефіцієнт оборотності оборотних активів, коефіцієнт завантаження оборотних засобів та тривалість одного обороту оборотних засобів [3, с. 85]. Л.Т. Гітляровська, Л.М. Карпенко та Е.В. Хрипунова пропонують урахувувати не тільки рентабельність оборотного капіталу, але й такі аспекти їх використання, як інтенсивність використання, відповідність джерел фінансування та напрямів використання, відповідність структурних елементів їх оптимальним значенням тощо [4, с. 245; 5; 6, с. 98–99].

Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць зазначених учених, необхідно підкреслити, що дотепер належним чином не висвітлено питання комплексної оцінки ефективності використання оборотного капіталу. На нашу думку, для об'єктивної оцінки варто застосувати комплексний підхід, який буде враховувати функціональні аспекти формування й використання оборотного капіталу, аналіз його рентабельності та фактори впливу на нього.

Постановка завдання. Основними завданнями статті є аналіз рентабельності оборотного капіталу провідних українських агрохолдингів за допомогою моделі В.Г. Когденко, виокремлення

найбільш значущих факторів впливу на рентабельність оборотного капіталу та розробка схеми управління ефективністю використання оборотного капіталу в рамках факторного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасній науковій літературі існує досить багато підходів до оцінки ЕВОК: коефіцієнтний, факторний, кореляційно-регресійний тощо. У статті ми будемо аналізувати факторний аналіз, який дає змогу дослідити, за рахунок яких факторів відбуваються ті чи інші зміни показника рентабельності оборотного капіталу, а також виявити внутрішні резерви підвищення ЕВОК для більш повного та раціонального використання потенціалу підприємства.

Факторний аналіз передбачає розкладання базових формул розрахунку за кількісними та якісними характеристиками. Іншими словами, відбувається побудова багатфакторної залежності з подальшим аналізом впливу кожного окремого фактора на кінцевий результат [1].

Найбільш відомою факторною моделлю для оцінки рентабельності оборотних коштів є двохфакторна модель Du Pont, яка описується за допомогою формули (1) [7, с. 105]. Однак урахуовуючи те, що ця модель була розроблена у першій половині ХХ ст. для аналізу оборотних коштів суб'єктів господарювання США, ми вважаємо, що для аналізу вітчизняних підприємств доцільніше використовувати розробки вчених країн СНД, наприклад В.Г. Когденко.

$$\text{Рентабельність оборот. коштів} = \frac{\text{Прибуток}}{\text{Виручка}} \times \frac{\text{Виручка}}{\text{Оборотні кошти}}, \quad (1)$$

Модель В.Г. Когденко є дещо видозміненим варіантом моделі Du Pont і описується за допомогою формули (2). Із наведених даних видно, що рентабельність оборотного капіталу (return on working capital – ROWC) визначається за допо-

могою трьох факторів: 1) мультиплікатора оборотного капіталу як відношення оборотних коштів до оборотного капіталу; зростання цього фактора забезпечується збільшенням кредиторської заборгованості як джерела фінансування оборотних коштів; 2) коефіцієнта оборотності оборотних коштів, який характеризує ділову активність підприємства; 3) рентабельності продажів, яка відображає рівень конкурентоспроможності продукції [2, с. 98].

$$\text{Рентабельність оборот. капіталу} = \frac{\text{Оборотні кошти}}{\text{Оборотний капітал}} \times \frac{\text{Виручка}}{\text{Оборотні кошти}} \times \frac{\text{Прибуток}}{\text{Виручка}}, \quad (2)$$

Свою чергою, вплив кожного з факторів можна деталізувати на впливі їх структурних елементів. Наприклад, аналізуючи зміну такого фактора, як рентабельність продаж, зазначимо, що вона являє собою суму змін прибутку та виручки (рис. 1).

Зазначимо, що на відміну від моделі Du Pont В.Г. Когденко замінює термін «оборотні кошти» на «оборотний капітал», який розраховується як різниця між оборотними коштами та кредиторською заборгованістю. На нашу думку, такий підхід є об'єктивним для аналізу ЕВОК вітчизняних підприємств, оскільки дає змогу врахувати залежність підприємства від постачальників ресурсів.

Вплив будь-якого фактора на результуючий показник мультиплікативної моделі ми можемо визначити за допомогою методу абсолютних різниць на основі прийому елімінування. Цей метод дає змогу уникнути впливу всіх інших факторів окрім одного, вплив якого оцінюється в даний момент [3, с. 31]. Розглянемо порядок аналітичних розрахунків на прикладі трьохфакторної мультиплікативної моделі. Розрахунок впливу окремих факторів на результуючий показник цієї моделі відображає формула (3).

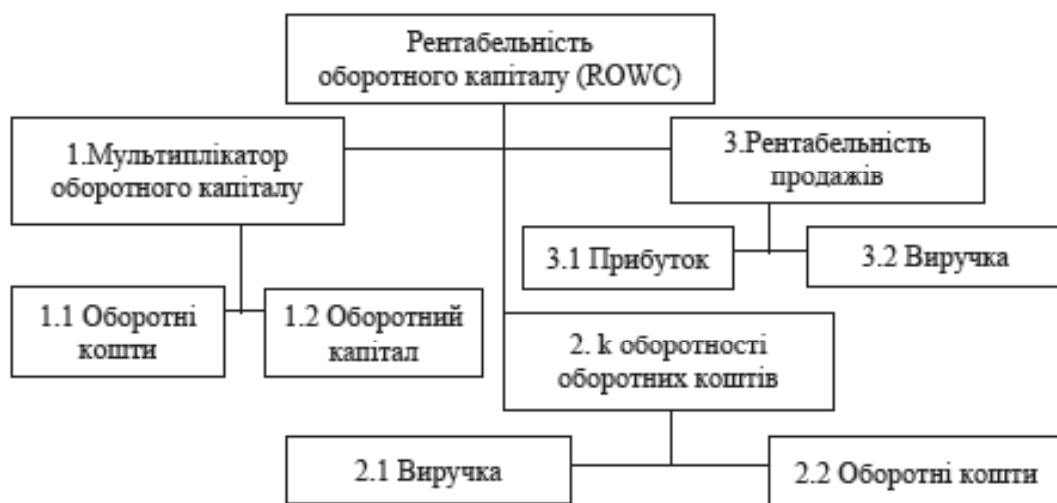


Рис. 1. Структурно-логічна схема впливу факторів та їх елементів на рентабельність оборотного капіталу згідно моделі В.Г. Когденко

Джерело: розроблено автором

Таблиця 1

Динаміка впливу факторів на рентабельність оборотних коштів згідно з моделлю В.Г. Когденко в 2011–2014 рр.

Показник	2011					2012					2013					2014															
	МХМ	ПАТ "Корвет"	ПАТ "Аероспа-Кіев"	ПАТ "Авіацентр"	ПАТ "Олеостр"	МХМ	ПАТ "Корвет"	ПАТ "Аероспа-Кіев"	ПАТ "Авіацентр"	ПАТ "Олеостр"	МХМ	ПАТ "Корвет"	ПАТ "Аероспа-Кіев"	ПАТ "Авіацентр"	ПАТ "Олеостр"	МХМ	ПАТ "Корвет"	ПАТ "Аероспа-Кіев"	ПАТ "Авіацентр"	ПАТ "Олеостр"	МХМ	ПАТ "Корвет"	ПАТ "Аероспа-Кіев"	ПАТ "Авіацентр"	ПАТ "Олеостр"	МХМ	ПАТ "Корвет"	ПАТ "Аероспа-Кіев"	ПАТ "Авіацентр"	ПАТ "Олеостр"	
1. ROWC %	53	40	39	39	55	43	29	24	48	100	38	28	21	50	85	40	81	27	55	32	108	75	55	32	108	75	55	32	108	75	
2. Мультиплікатор ОК	1,07	1,03	1,03	1,04	1,12	43	1,07	1,05	1,04	1,25	1,39	1,05	1,04	1,04	1,14	1,53	1,06	1,04	1,02	1,02	1,23	1,34	1,02	1,02	1,23	1,34	1,02	1,02	1,23	1,34	
3. К оборотності ОК	1,52	2,35	1,03	0,85	1,27	43	1,41	0,86	1,08	2,09	0,92	2,55	0,96	1,10	1,85	0,91	1,96	2,74	1,58	1,04	2,32	1,87	1,04	1,04	2,32	1,87	1,04	1,04	2,32	1,87	
4. ROS, %	33	16	37	44	39	43	33	27	43	38	30	26	21	43	40	29	39	9	34	30	38	30	34	30	38	30	34	30	38	30	
5. Δ ROWC, п.п.							-3	-10	-14	9	45	-5	-12	-2	-3	2	42	-1	34	-18	24	35									
6. Δ ROWC замість Δ мультиплікатора ОК, п.п.							0	0	0	10	9	1	0	0	-8	4	-3	0	-1	-1	9	-10									
6.1 у т.ч. Δ оборотності, п.п.							0	0	0	4	6	1	0	0	-4	2	-1	0	0	0	4	-6									
6.2 у т.ч. Δ оборотності, п.п.							0	0	0	6	3	0	0	0	-5	2	-1	0	0	0	5	-5									
7. Δ ROWC замість Δ К оборотності ОК, п.п.							-4	-8	-5	10	3	-2	7	2	1	-12	0	26	2	22	-2	44									
7.1 у т.ч. Δ оборотності, п.п.							-2	-2	5	16	-944	2	-1	8	3	-5	0	3	1	-5	6	-16									
7.1 у т.ч. Δ оборотності, п.п.							-3	-6	-10	-6	980	1	-1	0	-1	-8	0	23	1	27	-1	60									
8. Δ ROWC замість Δ ROS, п.п.							1	-2	-10	-1	-17	-11	-10	-5	1	5	-1	19	-3	13	-15	1									
8.1 у т.ч. Δ ЕБИТДА, п.п.							1	-1	-9	-1	0	-20	4	-14	0	3	0	22	-2	12	-9	1									
8.2 у т.ч. Δ оборотності, п.п.							0	-1	-2	-1	0	-13	9	-14	0	2	0	-3	-1	1	-6	-2									

Джерело : розраховано автором на основі [9–12]

$$\begin{aligned} \Delta y_a &= \Delta a \times b_0 \times c_0 \\ \Delta y_b &= a_1 \times \Delta b \times c_0, \\ \Delta y_c &= a_1 \times b_1 \times \Delta c \end{aligned} \quad (3)$$

де, Δy_a , Δy_b , Δy_c – зміна результуючого показника у під впливом факторів a, b, c.

Вплив структурних елементів певного фактора на його зміну доцільно розраховувати за допомогою методу пропорціонального ділення на основі формули (4) [3, с. 167]. Відповідно до цієї формули, зміна впливу фактора дорівнює сумі змін усіх його структурних елементів.

$$\begin{aligned} \Delta y_a &= \frac{\Delta y_{\text{загальна}}}{\Delta a + \Delta b + \dots \dots \dots \Delta n} \times \Delta a \\ \Delta y_b &= \frac{\Delta y_{\text{загальна}}}{\Delta a + \Delta b + \dots \dots \dots \Delta n} \times \Delta b, \\ \Delta y_n &= \frac{\Delta y_{\text{загальна}}}{\Delta a + \Delta b + \dots \dots \dots \Delta n} \times \Delta n \end{aligned} \quad (4)$$

де, Δy_a , Δy_b , Δy_n – зміна фактора у під впливом його структурних елементів a, b, n.

На нашу думку, для об'єктивного оцінювання рентабельності оборотних коштів у формулі (2) за умов економічної нестабільності, високої інфляції та девальвації національної валюти необхідно використовувати показник EBITDA (від англ. earnings before interest, tax, depreciation and amortization), який характеризує фінансовий результат діяльності підприємства до вираховування дивідендів, витрат на обслуговування боргу, амортизаційних відрахувань та податку на прибуток [8].

Практична апробація оцінювання рентабельності оборотних коштів за допомогою моделі В.Г. Когденко проведена на прикладі таких провідних агрохолдингів України, як ПАТ «Миронівський хлібопродукт» (МХП), ПАТ «Авангард», ПАТ «Кернел», ПАТ «Астарта-Київ», ПАТ «Індустріальна молочна компанія» (ІМС) та «Овостар». За версією журналу «Новое время» ці компанії належать до десятки найуспішніших агропідприємств України за підсумками 2014 р. [7, с. 105; 8].

Розрахунок динаміки зміни рентабельності оборотного капіталу під впливом трьох факторів та їх структурних елементів протягом 2011–2014 рр. наведений у табл. 1. Ми вважаємо, що вплив фактора є значущим, якщо він викликає зміну рентабельності оборотного капіталу не менш ніж на 8% [7, с. 106]. Із наведених даних видно, що серед трьох аналізованих факторів найбільш значущим є коефіцієнт оборотності оборотних коштів. Він вісім разів (із 18) викликав зміну ROWC більш ніж на 8%. Причому п'ять разів зміна результуючого показника становила 20% і більше 35% у 2012 р. і 20% у 2014 р. у ПАТ «Овостар», 44% – у ІМС у 2014 р., 26% – у МХП у 2014 р. та 22% – у 2014 р. у ПАТ «Астарта-Київ». Другим за значущістю фактором є рентабельність продажів (сім разів), третім – мультиплікатор оборотного капіталу (п'ять разів).

На нашу думку, вплив структурних елементів певного фактора є значущим, якщо він спричиняє зміну ROWC не менш ніж на 4%. Проаналізувавши структурні елементи кожного з трьох факторів, ми дійшли висновку, що оборотні кошти, виручка та EBITDA мають найбільш значущий вплив на рентабельність оборотного капіталу.

Так, оборотні кошти як елемент коефіцієнту оборотності оборотних коштів дев'ять разів спричинили зміну результуючого показника більш ніж на 4%, у т. ч. на 980% у ПАТ «Овостар» у 2012р., на 60% – у ІМС у 2014 р., на 27% – у ПАТ «Астарта-Київ» у 2014 р. та на 23% – у МХП у 2014 р. Водночас інший елемент коефіцієнту оборотності оборотних коштів – виручка – спричинив вісім значущих змін результуючого показника, у т. ч. на 16% у ПАТ «Авангард» у 2012 р., на –944% у ПАТ «Овостар» у 2012 р. та на –16% у ІМС у 2014 р. Своєю чергою, показник EBITDA як елемент рентабельності продажів спричинив зміну ROWC більше ніж на 4% сім разів, у т. ч. на –20% у 2013 р. і на 22% у 2014 р. у МХП.

Оцінюючи динаміку рентабельності оборотного капіталу агрохолдингів, ми виокремили три групи підприємств відповідно до критерію ефективності використання оборотного капіталу: 1. Найбільш ефективні – ПАТ «Овостар» та МХП, в яких середнє значення ROWC становить 87% та 56% відповідно. Приріст цього показника за аналізований період становить 28% у МХП та 53% у ПАТ «Овостар»; 2. Ефективні – ПАТ «Авангард» та ІМС із середніми значеннями ROWC 42% та 49% відповідно. Варіація рентабельності оборотного капіталу становила 40% у ПАТ «Авангард» та 75% у ІМС, що є свідченням більш стабільного та прогнозованого управління EВOK у першого агрохолдинга; 3. Менш ефективні – ПАТ «Кернел» та ПАТ «Астарта-Київ» із середніми значеннями ROWC 31% та 35% відповідно. На нашу думку, із цих двох агрохолдингів більш успішним є ПАТ «Кернел» із варіацією рентабельності оборотного капіталу 42% проти 89% у ПАТ «Астарта-Київ».

Ми вважаємо, що представники третьої групи використовують оборотний капітал ефективно, але через об'єктивні причини їх показники є меншими, ніж у інших аналізованих підприємств. Низька рентабельність оборотного капіталу ПАТ «Кернел» пояснюється специфічною ринковою нішею – виробництвом олії та трейдингом с/г культур, а у ПАТ «Астарта-Київ» – технологічними процесами ведення бізнесу, оскільки більше 70% виручки формується за рахунок вирощування цукрових буряків та продажу цукру.

Результатом проведеного дослідження є схема управління EВOK у рамках факторного підходу (рис. 2). Відповідно до неї, слід розрізняти п'ять послідовних етапів оцінки використання оборотних коштів. На першому слід розрахувати зміну рента-

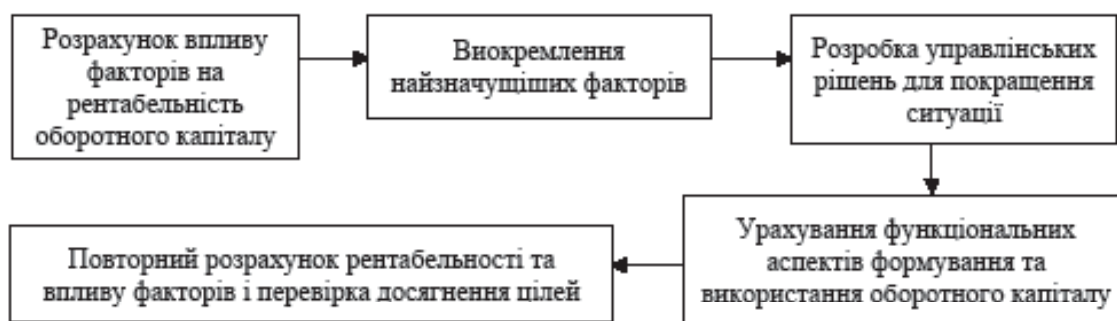


Рис. 2. Схема управління ЕВОК у рамках факторного підходу

Джерело : розроблено автором

бельності оборотного капіталу внаслідок впливу факторів, включених до мультиплікативної моделі. На другому – виокремити найзначущі фактори та їх елементи. На третьому – розробити управлінські рішення відповідно до отриманих результатів. На четвертому – відкорегувати раніше розроблені управлінські рішення з урахуванням таких функціональних аспектів оборотних коштів, як інтенсивність використання, відповідність джерел фінансування та напрямів використання, відповідність структурних елементів їх оптимальним значенням тощо. Цей етап є фундаментальним під час управління ЕВОК, оскільки є очевидним, що зростання рентабельності за рахунок утрати фінансової стійкості, надмірного накопичення запасів або дебіторської заборгованості зменшення оборотності оборотного капіталу призведе до погіршення фінансового стану підприємства. На заключному, п'ятому, етапі потрібно провести повторний розрахунок ROWC і факторів впливу на неї та перевірити досягнення поставлених цілей.

Висновки з проведеного дослідження. У роботі проведено аналіз рентабельності оборотного капіталу провідних українських агрохолдингів за допомогою мультиплікативної моделі В.Г. Когденко, яка враховує три фактори впливу: мультиплікатор оборотного капіталу, коефіцієнт оборотності оборотних коштів та рентабельність продажів. У процесі дослідження було виявлено, що саме коефіцієнт оборотності оборотних коштів є найбільш значущим фактором впливу на рентабельність оборотного капіталу. Серед структурних елементів факторів впливу найбільш значущими є оборотні кошти, виручка та ЕВІТДА. Також варто зазначити, що ПАТ «Овостар» та МХП найефективніше використовують оборотний капітал. Цим двом агрохолдингам удалося досягти високого рівня рентабельності із дотриманням низьких значень варіації цього показника.

У контексті управління підприємством результати нашого дослідження сприятимуть підвищенню ефективності ведення бізнесу шляхом ідентифікації найбільш значущих факторів

впливу на оборотний капітал та подальшою розробкою управлінських рішень з урахуванням функціональних особливостей його формування та використання. У подальших дослідженнях планується розробка нових мультиплікативних моделей рентабельності оборотного капіталу, які об'єктивніше враховуватимуть реалії ведення бізнесу в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенов Г.А., Бугай А.В. Факторний аналіз рентабельності оборотних коштів машинобудівних підприємств / Г.А. Семенов, А.В. Бугай // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – № 1(3). – С. 137–143.
2. Когденко В.Г. Экономический анализ : [учебное пособие] / В.Г. Когденко. – М. : Юнити-Дана, 2012. – 301 с.
3. Соляник Л.Г. Оборотні активи машинобудівних підприємств: процеси відтворення й оптимізації структури : [монографія] / Л.Г. Соляник. – Дніпропетровськ : Нац. гірн. ун-т, 2015. – 391 с.
4. Экономический анализ / Под ред. проф. Л.Т. Гитляровой ; 4-е изд., доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 615 с.
5. Карпенко Л.М. Методичний інструментарій до аналізу показників рентабельності підприємства / Л.М. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1264>.
6. Гасанлы Г.Н., Хрипунова Е.В. Проблемы оценки эффективности использования оборотных средств / Г.Н. Гасанлы, Е.В. Хрипунова // Экономика и социум. – 2014. – № 2(11). – С. 95–101.
7. Искра В.В. Оценка эффективности использования оборотных средств с помощью двухфакторной модели Du Pont / В.В. Искра // Украина-Болгария-Европейский Союз : современное состояние и перспективы : сборник материалов II международной научной конференции. Т. 1. – Херсон : Наука и экономика, 2015. – С. 104–109.
8. Искра В.В. Аналіз рентабельності українських агрохолдингів на основі показника ЕВІТДА / В.В. Искра [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/archive/8-2015/86.pdf>.

9. Офіційний сайт компанії ПАТ «Овостар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ovostar.ua/en/ipo/regulatory_filings/current_reports/.

10. Офіційний сайт компанії ПАТ «Авангард» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://avangard.com.ua/>.

11. Офіційний сайт компанії ПАТ «Миронів-

ський хлібопродукт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mhp.com.ua/en/investor-relations/financial-reports>.

12. Офіційний сайт компанії ПАТ «Астарт-Київ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://astartakiev.com/>

13. Офіційний сайт компанії ПАТ «Кернел» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kernel.ua/>.

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ ЗНОШЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

SIMULATION PROCESS DEPRECIATION OF FIXED ASSETS INDUSTRIAL ENTERPRISES

Статтю присвячено розробленню теоретичних та методичних засад моделювання процесу зношення основних засобів промислових підприємств. Здійснено групування чинників, які зумовлюють зношення засобів праці. Запропоновано показник оцінювання рівня зношення основних засобів за їх ринковою вартістю та метод відокремлення величин фізичного зношення та морального старіння основних засобів у загальній величині їх зношення. Розроблено підхід до оцінювання величини втрат підприємства, зумовлених зношенням його засобів праці.

Ключові слова: основні засоби, моделювання, зношення, промислове підприємство, чинник, оцінювання.

Статья посвящена разработке теоретических и методических основ моделирования процесса износа основных средств промышленных предприятий. Осуществлена группировка факторов, обуславливающих износ средств труда. Предложены показатель

оценки уровня износа основных средств по их рыночной стоимости и метод выделения величин физического износа и морального старения основных средств в общей величине их износа. Разработан подход к оценке величины потерь предприятия, вызванных износом его средств труда.

Ключевые слова: основные средства, моделирование, износ, промышленное предприятие, фактор, оценка.

The article is devoted to development of theoretical and methodological foundations of modeling of process of fixed assets wear industry. Done grouping factors that cause wear and tear of labor. Is offered evaluation of the wear rate of fixed assets at their market value and the method of separation of variables physical wear and tear and obsolescence of fixed assets in the total value of wear. The approach to the assessment of enterprise value losses due to deterioration of its means of labor.

Key words: fixed assets, modeling, wear, industry enterprise, factor, evaluation.

УДК 338.24:330.32

Колещук О.Я.

к.е.н, доцент, доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій Національний університет «Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції потребує реалізації масштабної програми заходів щодо оновлення техніки та технологічних процесів, які застосовуються для виготовлення цієї продукції. Нині ступінь виснаження активної частини основних засобів більшості промислових підприємств України перевищує 60%, а значна кількість цих засобів є морально застарілими, що зумовлює високий рівень витрат на виготовлення продукції та низький ступінь її якості.

Пришвидшення процесу оновлення техніко-технологічної бази промисловості України потребує значного обсягу інвестицій, величина яких значно перевищує наявні можливості покриття такої потреби. Це зумовлює актуальність питання вибору пріоритетних напрямів оновлення основних засобів підприємств, зокрема тих елементів основних засобів виробництва, які потребують найшвидшої заміни їх на нові та більш досконалі.

З проблемою вибору пріоритетних напрямів техніко-технологічного відтворення промислового виробництва тісно пов'язане питання визначення оптимальних строків служби основних засобів, а також завдання вибору найкращого джерела фінансування комплексу заходів з оновлення основних виробничих фондів. Усі перелічені питання можуть бути вирішені в комплексі лише за умови застосування науково обґрунтованих методів оцінки доцільності та ефективності оновлення основних засобів підприємства, що, своєю чергою, повинні базуватися на моделюванні процесу зношення засобів праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми закономірностей процесів зношення та оновлення основних засобів промислових підприємств розглядається у значній кількості публікацій. Зокрема, це питання було розглянуто з позицій: формування теоретико-методологічних засад інноваційного оновлення техніко-техноло-

гічної бази підприємства (О. Амоша [1], І. Булеєв [1], В. Гришко [3], Н. Омельянчик [9], О. Рудченко [9], М. Тютюн [9], Г. Шевцова [1] та ін.); оцінювання технічного стану основних засобів підприємств та рівня їх технологічного розвитку (І. Гохберг [2], І. Скворцов [11], Л. Федулова [12], С. Щербань [2] та ін.); вибору найкращої стратегії та варіантів оновлення основних засобів, а також обґрунтування способу обчислення амортизаційних нарахувань на їх реновацію (Г. Єршова [4], М. Натаров [5], Н. Нахаба [6], П. Орлов [7], С. Орлов [7], Т. Петрушка [8], А. Сергатюк [10] та ін.).

Незважаючи на запропоновані багатьма науковцями плідні підходи до встановлення закономірностей зношення та поновлення основних засобів, недостатньо вирішеними залишаються питання групування видів та чинників старіння засобів праці, оцінювання рівня їх зношення за ринковою вартістю, виокремлення фізичного та морального виснаження основних засобів у загальному обсязі їх зношення, визначення величини втрат підприємств унаслідок високого рівня зношення їх засобів праці. Вирішення цих питань дасть змогу підвищити обґрунтованість програм оновлення техніко-технологічної бази підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення теоретичних та методичних засад моделювання процесу зношення основних засобів промпідприємств шляхом виокремлення і групування основних чинників, які його зумовлюють, та побудови економіко-математичних моделей, що враховують ці чинники.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усі фактори, що зумовлюють виснаження основних засобів (ОЗ) протягом стадії їх експлуатації, доцільно систематизувати так: фактори, що спричиняють зниження ціни на продукцію; фактори, що зумовлюють зростання собівартості продукції; фактори, що зумовлюють зменшення обсягів виробництва продукції у натуральному вимірі за часовими періодами терміну експлуатації ОЗ; фактори, що зумовлюють обмеженість терміну експлуатації ОЗ; фактори, що зумовлюють зростання ставки дисконту для даного виду ОЗ протягом терміну їх експлуатації; фактори, що погіршують умови оподаткування господарської діяльності, що здійснюється з використанням даних ОЗ; інші фактори.

Наведені фактори опосередковано враховуються в оцінюванні ступеня зношення ОЗ під час його розрахунку за такою формулою:

$$P_{zi} = (B_n - B_{zi}) : B_n = (B_n - B_n \times (1+E)^{i-1} + (1+E)^{i-1} \times \sum_{t=1}^T \frac{F_t}{(1+E)^t}) : B_n, \quad (1)$$

де P_{zi} – ступінь зношення ОЗ на початок i -того часового періоду їх експлуатації; B_n – первісна ринкова вартість певного елемента ОЗ; B_{zi} – залишкова

ринкова вартість елемента ОЗ, обчислена за дохідним підходом до оцінки майна, на початок i -того періоду експлуатації; E – ставка дисконту; F_t – чистий грошовий потік (сума прибутку та амортизаційних надходжень) від експлуатації елемента ОЗ у t -періоді експлуатації; T – кількість періодів ефективної експлуатації елемента основних засобів.

Припустимо, що певний елемент ОЗ відпрацював якийсь часовий період експлуатації (один рік) та приніс чистий грошовий потік у розмірі F_1 . Згідно з формулою (1), величина зношення цього елемента ОЗ на початок другого періоду (року) буде обчислюватись так:

$$Z_2 = B_n - B_n \times (1+E) + (1+E) \times \frac{F_1}{(1+E)} = F_1 - B_n \times E, \quad (2)$$

де Z_2 – величина зношення ОЗ на початок другого періоду (року) їх експлуатації.

Із формули (2) слідує, що коли $F_1 = B_n \times E$, зношення ОЗ у першому періоді експлуатації відсутнє. Також можливе від'ємне значення величини зношення ОЗ. Це відбувається у разі виконання нерівності $F_1 < B_n \times E$, тобто чистий грошовий потік у часовий період експлуатації основних фондів є меншим за добуток первісної вартості цих ОЗ на ставку дисконту. Це нетиповий випадок, але він може статися, якщо на початку періоду експлуатації прибуток від функціонування ОЗ є малим унаслідок суттєвих поточних витрат, що пов'язані з почерговим уведенням в експлуатацію цих основних фондів.

Зміна рівня зношення та залишкової вартості ОЗ протягом періоду їх експлуатації суттєво залежна від тренду чистого грошового потоку (ЧГП) від функціонування даних ОЗ протягом цього періоду, дане твердження впливає з виразу (1). За різними засобами праці формалізований вигляд та параметри такого тренду можуть суттєво різнитися. Однак можна виокремити два граничні випадки зміни ЧГП протягом періоду експлуатації ОЗ:

1) сталий розмір ЧГП протягом періоду експлуатації ОЗ. У цьому разі відбувається стрімке падіння до нульового показника величини ЧГП наприкінці періоду експлуатації ОЗ;

2) лінійне зменшення величини ЧГП протягом усього періоду експлуатації ОЗ. У цьому разі розмір ЧГП зменшується кожного часового періоду експлуатації на одне й теж саме значення.

Здебільшого протягом терміну експлуатації ОЗ фактичний тренд величини ЧГП буде знаходитися між двома згаданими вище граничними варіантами. У цьому разі доцільно співставити зміну залишкової вартості ОЗ упродовж періоду їх експлуатації за бухгалтерськими методами нарахування амортизації та за дохідним підходом до її оцінювання. Зокрема, як показали результати проведеного автором статті дослідження, залишкова вартість за дохідним підходом у разі незмін-

ності величини ЧГП протягом терміну експлуатації є близькою до залишкової вартості ОЗ за прямолінійним методом обчислення амортизації. Втім, зважаючи, що даний випадок є граничним, можна зробити висновок, що нарахування амортизації прямолінійним методом завищує залишкову вартість ОЗ порівняно з її ринковим значенням (навіть у другій половині періоду їх експлуатації).

Розглянемо тепер можливість поділу загальної величини зношення ОЗ на окремі складники, що відповідають різним чинникам, які справляють вплив на розмір цього зношення. При цьому такий поділ величини зношення ОЗ повинен передбачати, насамперед, виділення у його загальній величині часток їх морального (техніко-економічного) та фізичного зношення і старіння.

При цьому доцільно виділити такі основні чинники, що впливають на величину зношення ОЗ, як:

1) зростання собівартості виробу, що виготовляється даними ОЗ, упродовж терміну їх ефективної експлуатації;

2) зниження ціни виробу, що виготовляється даними ОЗ, упродовж терміну їх ефективної експлуатації;

3) скорочення натуральних обсягів виробництва та реалізації виробів, виготовлених за допомогою даних ОЗ, протягом терміну їх ефективної експлуатації.

Перший із перелічених чинників може бути як викликаним їх моральним старінням, так і відповідати наявній тенденції відносно фізичного зношення ОЗ. Що стосується другого чинника, який викликає зниження прибутковості ОЗ та, відповідно, зумовлює їх зношення, а саме стійке зниження ціни виробів, виготовлених даними ОЗ, протягом терміну їх ефективної експлуатації, то таке зниження є наслідком, головним чином, морального старіння ОЗ підприємства. Якщо ж розглядати третій із перелічених чинників, які впливають на величину та динаміку зношення ОЗ, тобто зниження обсягів виробництва та реалізації продукції протягом терміну їх експлуатації, то цей чинник, як і перший із розглянутих вище, може бути результатом дії як фізичного зношення, так і морального старіння основних фондів.

Із вищевикладеного випливає, що поділ загальної величини зношення ОЗ на окремі складники, що відповідають різним чинникам, які справляють вплив на розмір цього зношення, являє собою досить складне завдання. Як наслідок, розглянемо спрощений випадок – зношення ОЗ зумовлене дією двох чинників, а саме зростанням собівартості виробів унаслідок зростання затрат на ремонт ОЗ (тобто дією їх фізичного зношення) та зниженням ціни виробів як результатом морального старіння цих ОЗ. При цьому обсяги виробництва та реалізації продукції, що виготовлені даними ОЗ, уважатимемо незмінними протягом терміну їх експлуа-

тації. Очевидно, що у такому разі експлуатувати ОЗ доцільно доти, доки ціна виробу без непрямих податків не стане рівною собівартості виробу без урахування амортизаційних відрахувань.

Якщо розглядати сутність зношення ОЗ, то основна його причина полягає у майбутньому зменшенні потенціалу ОЗ щодо отримання чистого грошового потоку та поступове його падіння у міру їх експлуатації. Інакше кажучи, дисконтований розмір ЧГП за новими ОЗ є меншим, ніж за аналогічними ОЗ, що вже пропрацювали певний період. Це достатньо очевидне твердження може стати теоретичним підґрунтям для процедури відокремлення величин морального старіння та фізичного зношення ОЗ у загальному обсязі їх зношення.

Нехай відомими є прогнозовані величини ціни та собівартості виробу, що виготовляється за допомогою певних ОЗ, за усі періоди їх експлуатації. Тоді величина чистого грошового потоку за ними у t -ому періоді з початку їх експлуатації (G_t) буде визначатися за такою формулою:

$$G_t = (C_t - C_t) \times O, \quad (3)$$

де C_t – ціна виробу без непрямих податків, що виготовляється за допомогою даних ОЗ, у t -ому періоді від початку їх експлуатації; C_t – собівартість виробу без амортизаційних нарахувань у t -ому періоді від початку експлуатації основних фондів; O – натуральний річний обсяг виробництва продукції, що виготовляється за допомогою даних ОЗ (припускаємо, що величина цього показника є сталою у часі).

За таких умов ринкова первісна вартість ОЗ буде визначатися за такою формулою:

$$B_n = \sum_{t=1}^T \frac{(C_t - C_t) \times O}{(1+E)^t}. \quad (4)$$

Відповідно, ринкова залишкова вартість даних ОЗ на початок i -того періоду буде визначатися за такою формулою:

$$B_{ni} = (1+E)^{i-1} \times \sum_{t=i}^T \frac{(C_t - C_t) \times O}{(1+E)^t}. \quad (5)$$

Будемо вважати, що у $T+1$ періоді ціна виробу дорівнює її собівартості та у подальших розрахунках будемо умовно припускати, що така рівність залишається і в наступних роках після закінчення терміну експлуатації даних ОЗ. Тоді загальну величину зношення ОЗ на початок i -того періоду можна визначити шляхом зіставлення величини чистого грошового потоку за періодами експлуатації за новими та за зношеними ОЗ, використовуючи таку формулу:

$$Z_i = \sum_{t=1}^T \frac{(C_t - C_{t+i}) \times O + (C_{t+i} - C_t) \times O}{(1+E)^t}. \quad (6)$$

Таким чином, є можливим виділити у загальній величині зношення ОЗ його частки, що відповідають їх фізичному зношенню та їх моральному старінню.

Значення фізичного зношення ОЗ у цьому разі буде визначатися за такою формулою:

$$Z_i^{\Phi} = \sum_{t=1}^T \frac{(C_{t+i} - C_t) \times O}{(1+E)^t}, \quad (7)$$

де Z_i^{Φ} – значення фізичного зношення ОЗ на початок i -того періоду їх експлуатації.

Відповідно, значення морального старіння ОЗ буде обчислюватися за формулою:

$$Z_i^M = \sum_{t=1}^T \frac{(C_t - C_{t+i}) \times O}{(1+E)^t}, \quad (8)$$

де Z_i^M – значення морального старіння ОЗ на початок i -того періоду експлуатації.

Важливим завданням, яке постає у процесі аналізування зношення ОЗ підприємства, є визначення величини його втрат, зумовлених цим зношенням. Для цього доцільно ввести у розгляд такий показник:

$$E_{np} = (C - C_n) / K_n, \quad (9)$$

де E_{np} – рівень прибутковості інвестицій у виробництво даного виробу у визначений часовий період тим підприємством галузі, яке на даний момент часу має найкращий рівень технічної оснащеності; C – поточна ціна виробу, яке виготовляють підприємства галузі, за вирахуванням непрямих податків; C_n – собівартість виробу у того підприємства галузі, що на даний момент часу є найкраще технічно оснащене; K_n – питома капіталомісткість виробу у того підприємства галузі, що в даний момент часу є найкраще технічно оснащене.

Тоді втрати певного підприємства у результаті вищого рівня зношення його ОЗ порівняно з підприємством, що має найвищий рівень технічної оснащеності в галузі, обчислюватимуться за такою формулою:

$$B_{зз} = K \times E_{np} - (C - C) \times O_{\Phi}, \quad (10)$$

де $B_{зз}$ – втрати даного підприємства як наслідок більш високого рівня зношення його ОЗ порівняно з підприємством, що має найвищий рівень технічної оснащеності у галузі; K – сумарний обсяг інвестицій, вкладений даним підприємством у виробництво певного виробу; C – собівартість одиниці певного виду виробу на даному підприємстві; O_{Φ} – фактичний річний натуральний обсяг виробництва певного виду виробів даним підприємством.

Величину $B_{зз}$ можна поділити на окремі складники за видами зношення ОЗ. Тоді втрати даного підприємства як наслідок більш високого рівня зношення його ОЗ порівняно з підприємством, що має найвищий рівень технічної оснащеності у галузі, обчислюватимуться за допомогою таких виразів:

- втрати за рахунок вищої собівартості виробу:

$$B_{соб} = C_p \times O_{\Phi}, \quad (11)$$

де C_p – приріст фактичної величини витрат на ремонт ОЗ, їх технічне обслуговування та інших витрат, що зростають із збільшенням терміну експлуатації ОЗ, у розрахунку на один виріб порівняно із величиною цих витрат для аналогічних новіших ОЗ:

$$C_p = C_{p\Phi} - C_{pн}, \quad (12)$$

де $C_{pн}$ – фактична величина витрат на ремонт ОЗ, їх технічне обслуговування та інших витрат, що зростають зі збільшенням терміну експлуатації ОЗ, у розрахунку на один виріб у даного підприємства; $C_{p\Phi}$ – величина витрат на ремонт ОЗ, їх технічне обслуговування та інших витрат, що зростають зі збільшенням терміну експлуатації ОЗ, у розрахунку на один виріб для аналогічних ОЗ, що функціонують на найкраще технічно оснащеному підприємстві галузі;

- втрати за рахунок меншої продуктивності ОЗ у певний часовий проміжок:

$$B_{prod} = (C - C) \times (O_n - O_{\Phi}), \quad (13)$$

де O_n – натуральний обсяг виробництва даного виробу у певний часовий проміжок за допомогою аналогічних, але більш нових ОЗ;

- втрати за рахунок морального старіння ОЗ:

$$B_{мст} = K \times E_{np} - (C - C + C_p) \times O_{\Phi}, \quad (14)$$

При цьому втрати даного підприємства внаслідок морального старіння його ОЗ, що беруть участь у виготовленні певного виду продукції, можна поділити на два складники, а саме:

- втрати внаслідок різної собівартості виробу на даному підприємстві та собівартості виробу на найкраще технічно оснащеному підприємстві. Ці втрати можна обчислити за такою формулою:

$$B_{мст} = (C - C_n) \times O_{\Phi} - (C - C + C_p) \times O_{\Phi}, \quad (15)$$

- втрати внаслідок різної питомої капіталомісткості виробу на даному підприємстві та питомої капіталомісткості виробу на найкраще технічно оснащеному підприємстві. Ці втрати можна обчислити за такою формулою:

$$B_{мст} = K \times E_{np} - (C - C_n) \times O_{\Phi}. \quad (16)$$

Використовуючи наведені вище вирази (11)–(16), можна виявити основні причини недостатнього рівня ефективності господарської діяльності певного підприємства порівняно з найбільш передовим із точки зору технічного оснащення підприємством галузі.

Висновки з проведеного дослідження. Обґрунтований метод оцінювання рівня зношення основних засобів промислового підприємства повинен базуватися на визначенні їх залишкової вартості за дохідним підходом до її оцінки. Для цього необхідні прогностичні дані щодо величини чистого грошового потоку від експлуатації цих основних засобів протягом усього періоду їх функціонування. При цьому важливо здійснювати виокремлення величин фізичного зношення та

морального старіння основних засобів у загальній величині їх зношення, що дасть змогу виділити чинники, які найбільш суттєво впливають на зношення основних фондів. Також моделювання зношення основних засобів підприємства повинно забезпечити визначення величини його втрат, зумовлених цим зношенням. Вирішення цього завдання потребує зіставлення відповідних показників діяльності певного підприємства з найбільш передовим із точки зору технічного оснащення підприємством галузі.

Подальші дослідження питання моделювання процесу зношення основних засобів доцільно зосередити на розробленні агрегованого підходу до такого моделювання за усією сукупністю основних фондів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О.І. Амоша, І.П. Булеєв, Г.З. Шевцова // Економіка промисловості. – 2007. – № 1(36). – С. 3–9.
2. Гохберг І.І. Оцінка установок, машин та обладнання: Питання і відповіді, практикум оцінки / І.І. Гохберг, С.І. Щербань. – Львів : ЗУКЦ, 2007. – 184 с.
3. Гришко В.А. Оцінювання та управління інвестиційно-інноваційним потенціалом машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / В.А. Гришко. – Львів, 2011. – 25 с.
4. Єршова Г.В. Проблема оновлення основних фондів промислових підприємств України та напрями її вирішення / Г.В. Єршова // Фінансова система України : збірник наукових праць. – Острог : НУ «Острозька академія», 2007. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 216–222.
5. Натаров М.В. Оптимізація процесу оновлення основних фондів в умовах інтенсифікації / М.В. Натаров. – Л. : ЛГУ, 1988. – 156 с.
6. Нахаба Н.П. Прискорена амортизація і її роль у оновленні основних виробничих засобів / Н.П. Нахаба // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – К. : Кадри, 2002. – Вип. 1. – С. 263–270.
7. Орлов П. Прискорена амортизація і прискорене спрацювання основних фондів / П. Орлов, С. Орлов // Економіка України. – 1999. – № 5. – С. 30–36.
8. Петрушка Т.О. Діагностика ресурсного забезпечення та обґрунтування доцільності впровадження на підприємстві ресурсозберігаючих технологій / Т.О. Петрушка // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2011. – № 698. – С. 255–261.
9. Рудченко О. Методичні підходи до регулювання процесу відтворення основних фондів / О. Рудченко, Н. Омелянич, М. Тютюн // Економіка України. – 1997. – № 2. – С. 52–57.
10. Сергатюк А.А. Урахування ризику при виборі варіантів оновлення парку устаткування / А.А. Сергатюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Проблеми економіки та управління». – 2002. – № 448. – С. 100–105.
11. Скворцов І.Б. Ефективність інвестиційного процесу: методологія, методи і практика : [монографія] / І.Б. Скворцов. – Львів : Львівська політехніка, 2003. – 312 с.
12. Федулова Л.І. Методологічні підходи до оцінки технологічного рівня промислового виробництва / Л.І. Федулова // Наука та інновації. – 2008. – № 4. – С. 65–84.

ОЦІНКА РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ БДЖІЛЬНИЦТВА THE ASSESSMENT OF THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF BEEKEEPING

В умовах ринку необхідно забезпечити наукову основу підвищення ефективності підприємств бджільництва, забезпечення їх економічної стійкості, що можна реалізувати на основі методології дослідження соціально-економічних систем та використання результатів інноваційної діяльності. Оцінка ефективності технологій виробництва бджолопродукції, що визначає рівень економічної стійкості підприємств бджільництва, пов'язана з урахуванням цілої низки факторів, що визначають характер використання ресурсів виробництва та ринкові умови реалізації. Стратегічною метою розвитку галузі повинно стати досягнення сталого та високоефективного виробництва продукції бджільництва в підприємствах для задоволення потреб внутрішнього та зовнішнього ринків у відповідній продукції.

Ключові слова: економічна стійкість, оцінка, підприємства бджільництва, управління, стійкий розвиток, ефективність, фактори.

В условиях рынка необходимо обеспечить научную основу повышения эффективности предприятий пчеловодства, обеспечения их экономической устойчивости, что можно реализовать на основе методологии исследования социально-экономических систем и использования результатов инновационной деятельности. Оценка эффективности технологий производства пчелопродукции, которая определяет уровень экономической устойчивости предприятий

пчеловодства, связана с учетом целого ряда факторов, определяющих характер использования ресурсов производства и реализации. Стратегической целью развития отрасли должно стать достижение устойчивого и высокоэффективного производства продукции пчеловодства в предприятиях для удовлетворения потребностей внутреннего и внешнего рынков в соответствующей продукции.

Ключевые слова: экономическая устойчивость, оценка, предприятия пчеловодства, управление, устойчивое развитие, эффективность, факторы.

In market conditions it is necessary to provide the scientific basis of increasing the efficiency of beekeeping businesses, ensuring their economic sustainability that can be implemented on the basis of methodology of research of socio-economic systems and use of the results of innovation. Evaluation of the effectiveness of technologies for the production of bees products, which determines the level of economic sustainability of beekeeping is linked to a number of factors that determine the nature of resource use of production and sales. The strategic goal of the region is to achieve sustainable and efficient production of bee products in enterprises to meet the needs of domestic and foreign markets in the relevant products.

Key words: the economic sustainability, assessment, beekeeping management, sustainable development, efficiency, factors.

УДК 338.24:631

Кравченко М.В.

к.е.н., старший викладач кафедри обліку, аудиту та управління фінансово-економічною безпекою Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Постановка проблеми. У результаті проведених організаційно-структурних змін за останні роки в підприємствах бджільництва, як і в багатьох інших аграрних підприємствах, спостерігається негативна тенденція. Скорочується чисельність бджолиних сімей та знижується їхня продуктивність. Незважаючи на такий стан, Україна входить у п'ятірку провідних країн світу, що мають розвинене виробництво бджолопродукції. Діяльність підприємств бджільництва відіграє важливу роль в економіці нашої країни та забезпечує виробництво меду, воску, маточного молочка, прополісу, бджолої отрути, квіткового пилку, запилення ентомофільних культур.

Водночас в умовах нестабільної економічної ситуації на міжнародному і національному ринках зростають вимоги до прискореного формування повноцінного національного аграрного ринку, який спроможний забезпечити збалансованість попиту та пропозиції, підвищити доходність підприємств бджільництва, прискорити розвиток сільських територій та підвищити рівень доброту населення країни. Уповільнене формування національного аграрного ринку не повною мірою забезпечує виконання покладених на нього завдань і функцій. Розширення виробництва продукції підприємств бджільництва аграріями може стати стабілізатором у нестійкій

економічній ситуації. Забезпеченню стійкого розвитку підприємств бджільництва перешкоджають безсистемність і розпорошеність надходжень коштів у модернізацію їх виробничої діяльності, низька інвестиційна активність, відсутність комплексного застосування інноваційних технологій, недосконалість економічного механізму управління виробничим процесом та міжгалузевих зв'язків і економічних відносин із переробними підприємствами та підприємствами торгівлі, недостатня державна підтримка.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання оцінки та управління економічною стійкістю аграрних підприємств і подальшого їх розвитку розглядалися і вивчалися у працях багатьох українських та зарубіжних учених: І. Ансоффа, В. Андрійчука, В. Аранчій, О. Ареф'єва, А. Бабенка, А. Беллоу, О. Березіна, І. Бланка, В. Борисової, С. Васильчак, І. Вініченка, В. Вітлінського, П. Гайдучького, Ю. Губені, О. Гудзь, М. Дем'яненка, М. Корецького, Н. Лобової, М. Маліка, П. Макаренка, Л. Мельника, В. Меселя-Веселяка, В. Плаксієнка, С. Покропивного, П. Саблука, Г. Савицької, О. Ульяновченка, А. Циганюк, А. Чупіса, В. Юрчишина та ін.

Теоретичні та практичні основи раціонального ведення бджільництва досліджували Л. Бондар-

чук, В. Жаров, В. Корж, А. Левандовська, В. Поліщук, Г. Приймак, А. Черкасова та ін. Дослідження ринку продукції бджільництва та економічної ефективності її виробництва висвітлено у працях С. Бугера, А. Букреева, О. Христенко, С.А. Чехова, О.М. Яценко та ін.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в розробці та обґрунтуванні теоретичних, методичних та організаційних засад щодо забезпечення та оцінки економічної стійкості підприємств бджільництва. Для досягнення даної мети необхідно:

- дати оцінку рівню економічної забезпеченості підприємств бджільництва;
- обґрунтувати організаційно-економічні заходи реалізації стратегії стійкого розвитку підприємств бджільництва;
- розробити організаційно-економічні заходи щодо підвищення управління економічною стійкістю та ефективністю підприємств бджільництва.

Об’єкт дослідження – процес оцінки забезпечення економічної стійкості підприємств бджільництва.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних, методичних і практичних аспектів забезпечення економічної стійкості підприємств бджільництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація і розвиток ринкової економіки активізували структурні перетворення в галузі

бджільництва, що пов’язано зі змінами в організаційно-правових формах власності, розмірах і структурі підприємств, попиті й пропозиції, умовах суспільного розподілу праці.

Підприємства бджільництва у складі галузей сільського господарства являють собою окрему галузь виробництва, що утворює якісно однорідну групу господарських одиниць, що характеризуються відповідними умовами виробництва в системі суспільного розподілу праці і виконує певні функції в процесі відтворення продукції. Підприємства бджільництва входять к систему ведення сільського господарства, під якою розуміється комплекс організаційних, економічних, агротехнічних і зооветеринарних заходів, які відображають досягнутий рівень розвитку продуктивних сил і виробничих відносин [2, с. 23–27].

Оцінювання стійкості функціонування підприємств бджільництва в умовах нестабільності ринкового середовища є важливою складовою частиною у визначенні проблем, що перешкоджають забезпеченню їх стійких позицій. Забезпечення високого рівня стійкості підприємства в таких умовах є запорукою високого рівня конкурентних переваг як самого підприємства, так і його бджолопродукції на аграрному ринку. Оцінка стійкості функціонування підприємства бджільництва становить інтерес як для зовнішнього, так і для внутрішніх партнерів (користувачів), оскільки вони роблять вибір у співробітництві на користь най-



Рис. 1. Споживачі інформації про стан стійкості функціонування підприємства бджільництва

більш стійкого підприємства, зокрема щодо ефективного використання ресурсів (рис. 1).

Дослідження продуктивних сил підприємств бджільництва необхідно проводити для досягнення ефективного використання предметів і засобів праці [4, с. 61–62]. Такий вплив здійснюється за рахунок пізнання об'єктивних і суб'єктивних законів розвитку продуктивних сил, закономірностей і принципів їх функціонування. Продуктивні сили підприємств бджільництва знаходяться в безперервному русі, змінюючи свій якісний стан, і впливають на рівень економічної стійкості окремого підприємства.

Прийнято розрізняти традиційні технології виробництва продукції бджільництва та прогресивні, найбільш досконалі, засновані на останніх досягненнях науки і передовій практиці. У результаті зростаючого попиту на продукцію у підприємствах бджільництва відбувається процес прискореного вдосконалення технологій виробництва та переробки таких продуктів, як мед, віск, прополіс, пилок, перга, маточне молочко, бджолина отрута та ін. Їх біологічна активність, поживна цінність і низка інших корисних властивостей високо цінуються на внутрішньому і зовнішньому ринках. Важливе значення для розвитку підприємств бджільництва має продукція розведення: нові бджолині сім'ї, бджолопакети, бджолині матки, отримані від високопродуктивних порід бджіл. Освоєння прогресивних технологій отримання цих видів продукції забезпечує необхідні відтворення, оновлення та зростання чисельності бджолиних сімей [1, с. 13–16].

В умовах ринкових відносин створення і функціонування високопродуктивних бджільницьких господарств, ферм та окремих пасік пов'язані зі значними інвестиціями, підтримкою держави в правовому, науковому, технічному, технологічному та інших видах забезпечення. Розробка і вдосконалення прогресивних технологій у підприємствах бджільництва може ефективно здійснюватися за наявності необхідних засобів, обладнання, кваліфікованого персоналу, вчених і практиків.

Отримання низки нетрадиційних та біологічно активних продуктів бджільництва здебільшого

пов'язаних з освоєнням технологій, заснованих на застосуванні дорогого устаткування, випуск якого орієнтований на великі промислові пасіки. Головним чином, у таких бджільницьких підприємствах за відповідної підготовки працівників забезпечується більш висока економічна ефективність виробництва, можлива порівняно швидка окупність капіталовкладень та досягається високий рівень економічної стійкості підприємства. У ринкових умовах важливе значення має визначення приросту прибутку від застосування більш прогресивної технології виробництва того чи іншого виду продукції бджільництва, а також відповідний цим умовам рівень окупності капіталовкладень. Під час освоєння прогресивної технології не менш важливе значення має результативність комерційної діяльності підприємств бджільництва, вміння своєчасно реалізувати свою продукцію відповідно до ринкової кон'юнктури.

Таким чином, оцінка ефективності технологій виробництва бджолопродукції, що визначає рівень економічної стійкості підприємств бджільництва, пов'язана з урахуванням цілої низки факторів, що визначають характер використання ресурсів виробництва та ринкові умови реалізації. У сучасному бджільництві країни переважають невеликі за розміром приватні пасіки, на яких розвиток науково-технічного прогресу та інновацій обмежений переважанням ручної праці, яка є низькопродуктивною, і примітивних засобів виробництва. Технології отримання найбільш поширених продуктів бджільництва можуть бути істотно вдосконалені з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду [5, с. 216–222].

Комплексний підхід до оцінки рівня економічної стійкості підприємств бджільництва можна здійснити за допомогою порівняльного аналізу ефективності виробництва на перспективних пасіках різних розмірів та організаційно-правових форм господарювання.

У розрізі даного аналізу нами сформовано довільну вибірку із 27-ми підприємств бджільництва, що є типовими для Дніпропетровської області. На основі вибірки нами розглянуто ста-

Таблиця 1

Економічна ефективність виробництва меду в підприємствах бджільництва Дніпропетровської області, у середньому за 2011–2015 рр.

Показники	ПАТ «Бджоло-агросервіс»	ФГ «Бджілка»	СФГ «Медок»	ПП «Сенс»
Кількість бджолиних сімей, шт.	1036	436	112	66
Отримано меду від однієї бджолиної сім'ї, кг	27,1	18,3	31,3	25
Собівартість 1 кг меду, грн.	25,75	29,4	31,4	39,1
Затрати праці на 1 кг меду, люд./год.	2,1	2,4	3,1	3,9
Рівень рентабельності (збитковості) виробництва меду, %	17,6	9,5	4,3	-11,2
Рівень рентабельності (збитковості) бджільництва, %	28,9	14,3	8,4	-4,5

тистичні показники діяльності чотирьох підприємств Дніпропетровської області: ПАТ «Бджолоагросервіс» Солонянського району, ФГ «Бджілка» Павлоградського району, СФГ «Медок» Магдалинівського району та ПП «Сенс» Дніпропетровського району за 2011–2015 рр. у середньому.

Для розрахунку ефективності виробництва меду нами були взяті підприємства бджільництва, різні за своїми розмірами і технологією ведення бджільництва. Разом із тим виробництво меду в цих господарствах є основою для розвитку підприємств бджільництва, оскільки тільки за наявності в бджолиних сім'ях достатньої кількості меду можливі їх повноцінний розвиток та отримання більшості інших продуктів бджільництва (табл. 1).

Дані табл. 1 свідчать, що у ПАТ «Бджолоагросервіс» виробництво меду є найбільш ефективним. У ФГ «Бджілка» та СФГ «Медок» виробництво меду є прибутковим, однак рівень рентабельності є низьким, відповідно 9,5% і 4,3%, як і в більшості підприємств бджільництва.

Збитковість виробництва меду спостерігається в ПП «Сенс» і підприємств бджільництва в цілому за 2011–2015 рр., що свідчить про низький рівень ефективності управлінських рішень керівництва, низьку якість продукції, відсутність ефективних каналів збуту та високу собівартість виробництва.

На великих підприємствах вона вища, ніж в окремих приватних підприємствах та фермерських господарствах, завдяки більш раціональному використанню продуктивних сил у даних підприємствах та більшим фінансовим можливостям для оновлення матеріально-технічної бази. Водночас слід зазначити, що в приватних підприємствах спостерігаємо більш раціональне використання засобів механізації, захисту бджіл від хвороб і шкідників, економне витрачання кормів, що зумовлено приватною власністю і, відповідно, дбайливим ставленням до господарювання. До того ж витрати живої праці на багатьох із таких пасік не мають принципового значення, оскільки їх власники відносять цю працю до виду активного відпочинку [3, с. 50–55].

Висновки з проведеного дослідження. На нашу думку, перспективним напрямом розвитку медово-товарного бджільництва в країні є формування пасік на кооперативній основі, розміри яких визначаються валовим доходом. У сучасному бджільництві є чимало прикладів, коли в рамках горизонтальної (внутрішньогалузевої) кооперації приватні бджолопасіки об'єднуються для спільного використання дорогих транспортних засобів, пересувних павільйонів і обладнання, проведення кочівлі, охорони та обслуговування (навантаження, вивантаження, огляд і т. д.) бджолиних сімей. Прикладом такого об'єднання є спілка бджолярів Криворіжжя «Травневий сад».

У рамках вертикальної (міжгалузевої) кооперації вони здійснюють переробку меду, воску та інших продуктів бджільництва, що є вихідною сировиною для підприємств інших галузей.

Теорія і практика реформування підприємств бджільництва свідчить про необхідність розвитку великого товарного виробництва на основі кооперації та інтеграції. Це підтверджує досвід зарубіжних країн із розвиненим бджільництвом (США, Канада, Аргентина, Мексика, Австралія, Угорщина, Румунія, Китай та ін.).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Добровольська О.В. Економічний механізм регулювання економічної стійкості аграрних підприємств / О.В. Добровольська // Агросвіт. – 2007. – № 17. – С. 13–16.
2. Добровольська О.В. Класифікація факторів впливу на економічну стійкість підприємств / О.В. Добровольська // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 18. – С. 23–27.
3. Жученко Д.Б. Шляхи підвищення ефективності пасічного господарства / Д.Б. Жученко, В.С. Уланчук // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 50–55.
4. Карпенко Г.В. Шляхи вдосконалення фінансового стану підприємства / Г.В. Карпенко // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 61–62.
5. Кіндрат О.В. Фінансова стійкість – компонентна складова комплексної характеристики фінансового стану підприємства / О.В. Кіндрат // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2011. – Вип. 21.14. – С. 216–222.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF ENTERPRISES AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO ITS VALUATION

У статті розглянуто наявні підходи до визначення поняття «інвестиційна привабливість». Зазначено, що всі методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств ґрунтуються на певних аналітичних та групових показниках, по яких проводяться відповідні розрахунки та виводиться загальний результат (інтегральний показник). Проведено порівняльний аналіз переліку групових показників. Наведено характеристику методів обчислення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства. Обґрунтовано доцільність розрахунку інтегрального показника, що ґрунтується на коефіцієнтах майнового стану, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності з урахуванням їх відносної значимості, рівня дотримання нормативних значень і характеру динаміки.

Ключові слова: інвестиції, інвестор, інвестиційна привабливість, інтегральний показник, фінансовий стан підприємства, бальна оцінка, стандартизація.

В статье рассмотрены существующие подходы к определению понятия «инвестиционная привлекательность». Отмечено, что все методики оценки инвестиционной привлекательности предприятий основываются на определенных аналитических и групповых показателях, по которым проводятся соответствующие расчеты и выводится общий результат (интегральный показатель). Проведен сравнительный анализ перечня групповых показателей.

Приведена характеристика методов расчета интегрального показателя инвестиционной привлекательности предприятия. Обоснована целесообразность расчета интегрального показателя, основанного на коэффициентах имущественного положения, ликвидности и платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности с учетом их относительной значимости, уровня соблюдения нормативных значений и характера динамики.

Ключевые слова: инвестиции, инвестор, инвестиционная привлекательность, интегральный показатель, финансовое состояние предприятия, бальная оценка, стандартизация.

The article reviews current approaches to the definition of "investment attractiveness". It is noted that all methods of evaluation of investment attractiveness of enterprises based on certain analytical and performance group, which conducted the relevant calculations and the overall result is displayed (the integral indicator). A comparative analysis of the list of group performance is conducted. The characteristic methods of calculating the integral index of investment attractiveness are described. It's grounded expediency integral index calculation based on coefficients property, liquidity and solvency, financial stability, business activity, taking into account their relative importance, the level of compliance with normative values and dynamics.

Key words: investments, investor, investment attractiveness, integral index, financial position, scoring standardization.

УДК 631.16:330.322.3

Крамаренко К.М.

к.е.н., доцент кафедри економічних дисциплін
Національна академія
Національної гвардії України

Постановка проблеми. В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів суб'єкт, що має власні засоби чи можливість залучити їх тим чи іншим способом, завжди стоїть перед вибором регіону, галузі та підприємства, де буде реалізовано інвестиційний проект. Основою такого вибору є оцінка інвестиційної привабливості об'єкта інвестування. В умовах обмеженості внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів, відсутності державної підтримки з даного питання інвестиційна привабливість суб'єктів господарювання має дуже важливе значення. Оцінка інвестиційної привабливості повинна давати відповідь на запитання, куди, коли і скільки ресурсів може направити інвестор у процесі реалізації інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інвестиційна привабливість суб'єктів господарювання, а також напрями її підвищення є предметом вивчення багатьох науковців. Проте нині не існує єдиної думки щодо суті цього поняття. Відсутній єдиний погляд і щодо методики визначення інвестиційної привабливості підприємства. Це можна побачити, проаналізувавши низку публікацій [1–6].

Що стосується методики оцінки інвестиційної привабливості, то вся сукупність різнопланових показників зводиться до єдиної системи оцінки через визначення одного чи декількох інтегральних показників. Таку систему пропонують Н.І. Біляк [7], Л. Губанова, С. Юрій [8], Г.П. Лайко [4], Т.В. Майорова [9], М.О. Орликовський [10], О.А. Сталінська [6] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення і систематизація підходів до визначення суті інвестиційної привабливості підприємства та методики її оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині вчені-економісти й економісти-практики не дають чіткого визначення сутності інвестиційної привабливості (табл. 1). Проте ці трактування мають певні спільні риси. Так, по-перше, усі автори вважають, що інвестиційна привабливість характеризує об'єкт інвестування в цілому («узагальнююча характеристика», «інтегральний показник», «складне економічне поняття, яке має системний характер», «сукупність виробничо-фінансових кількісних і якісних умов та критеріїв»,

«інтегральна сукупність критеріїв»). По-друге, інвестиційна привабливість розраховується і розглядається кожним окремо взятим інвестором і характеризує переваги і недоліки інвестування, його умови, дієвість і т. п. Отже, згідно із зазначеними підходами, інвестиційна привабливість розглядається як інтегральний показник, певна узагальнююча характеристика доцільності інвестування визначеного об'єкта з позицій конкретного інвестора.

Усі суб'єкти ринкових відносин – власники, інвестори, банки, біржі, покупці, постачальники, замовники, страхові компанії, рекламні агентства – зацікавлені в однозначній оцінці конкурентоздатності та надійності своїх партнерів. Таку оцінку можна отримати різними методами та з використанням різноманітних критеріїв.

Усі методики оцінки інвестиційної привабливості підприємств ґрунтуються на певних аналітичних та групових показниках, за якими проводяться відповідні розрахунки та виводиться загальний результат (інтегральний показник). Але при цьому як набір аналітичних і групових показників, так і методи обчислення інтегрального показника є досить різними, що зумовлює наявність досить широкої різноманітності методик оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

Слід зазначити, що погляди вчених стосовно показників та їх груп, що характеризують фінансовий стан підприємства, досить різні. На думку Д.В. Шияна та Н.І. Строченко, фінансовий аналіз підприємства доцільно проводити в такій послідовності: аналіз ділової активності; аналіз рентабельності; аналіз структури капіталу; аналіз ліквідності та платоспроможності [11]. Дана методика дає всебічну характеристику фінансового стану підприємства. Проте потенційних інвесторів цікавитимуть лише основні позиції.

О.Д. Вовчак пропонує проводити фінансовий аналіз, вивчаючи такі аспекти, як: ліквідність та платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, прибутковість (рентабельність). При цьому аналіз та оцінку майнового стану автор також відносить до аспектів фінансового аналізу [12]. П.Н. Майданевич вважає, що для проведення повного аналізу та оцінки інвестиційної привабливості необхідно використовувати показники, які доповнюють модель Дюпона. Ці показники зводяться до: 1. аналізу майнового стану; 2. аналізу ліквідності та платоспроможності; 3. аналізу фінансової стійкості; 4. аналізу ділової активності; 5. прогнозування фінансової кризи та банкрутства підприємства або можливості втрати платоспроможності. Принципова відмінність даної методики полягає в тому, що автор вважає за необхідне ввести в методику оцінки інвестиційної привабливості підприємства прогнозування його банкрутства [13].

На нашу думку, цей момент є досить вагомим і цікавим для потенційних інвесторів, але на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки робити прогноз банкрутства того чи іншого підприємства доволі складно, оскільки досить багато підприємств були збитковими, зважаючи на показники минулих років, можна зробити невірні висновки. Ще одним негативним моментом є те, що нині середовище функціонування господарюючих суб'єктів є досить нестабільним, тому робити будь-які прогнози досить складно. Ми вважаємо, що під час проведення комплексної оцінки інвестиційної привабливості підприємства цей момент є досить спірним, тому вважаємо за можливе (за бажання інвестора) проводити прогнозування банкрутства підприємства паралельно, тобто не включати отримані результати даного прогнозування до загальної інтегрованої оцінки.

Таблиця 1

Розуміння сутності інвестиційної привабливості

Автори	Трактування поняття «інвестиційна привабливість»
С.О. Гуткевич	Інвестиційна привабливість – узагальнююча характеристика переваг та недоліків інвестування окремих напрямів та об'єктів із позиції конкретного інвестора [1, с. 235].
А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк	Інвестиційна привабливість – узагальнена характеристика переваг і недоліків інвестування окремих об'єктів чи напрямів із погляду інвестора [2, с. 392].
Т.І. Костюк	Інвестиційна привабливість – це складне економічне поняття, яке має системний характер, що виявляється в комплексі правил та умов вкладання інвестиційних ресурсів у той чи інший об'єкт у визначений час [3, с. 50].
Г.П. Лайко	Під інвестиційною привабливістю об'єктів господарювання слід розуміти сукупність виробничо-фінансових кількісних і якісних умов та критеріїв, які характеризують їхні потенційні можливості та економічні переваги порівняно з іншими об'єктами інвестування [4, с. 42].
П.Т. Саблук, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська	Інвестиційна привабливість визначається інтегральною сукупністю критеріїв дієвості умов інвестування, які забезпечують особистий інтерес інвесторів до вкладення капіталу з метою його примноження або отримання соціального ефекту [5, с. 8].
О.А. Сталінська	Інвестиційна привабливість – це інтегральний показник, об'єднуючий комплекс формалізованих і неформалізованих критеріїв, що характеризує доцільність вкладення капіталу в досліджуваний потенційний об'єкт інвестування [6, с. 68].

Джерело: узагальнено автором

Наступний етап методики – встановлення відносної значимості (питомої ваги) окремих показників та груп показників у загальній рейтинговій оцінці. Більшість сучасних методик оцінки інвестиційної привабливості підприємств не враховують значимість розрахункових показників у загальній інтегральній оцінці, вважаючи її встановлення досить суб'єктивним. Хоча у визначенні вагомості показників є суб'єктивний фактор, але він усувається шляхом створення групи незалежних експертів і шляхом запропонованого нижче методу обробки результатів опитування.

Спочатку експерти встановлюють значимість кожного групового показника у загальній рейтинговій оцінці (G_i , де i – порядковий номер групи), а потім – значимість показників у групах (B_j , де j – порядковий номер показника в групі). При цьому мають виконуватися умови: $\sum_{i=1}^n G_i = 1$, де n – кількість груп; а по кожній з груп – $\sum_{j=1}^m B_j = 1$, де m – кількість показників по кожній окремо взятій групі.

Результати анкетування обробляються згідно з нижченаведеним підходом. Питома вага кожного групового показника у загальній оцінці інвестиційної привабливості підприємства визначалася за формулою [14]:

$$G_i = \frac{\sum_{k=1}^n \Gamma_{ik}}{\sum_{k=1}^n \sum_{i=1}^n \Gamma_{ik}}, \quad (1)$$

де $\sum_{k=1}^n \Gamma_{ik}$ – сума балів, присвоєних усіма експертами по i -й групі; $\sum_{k=1}^n \sum_{i=1}^n \Gamma_{ik}$ – сума балів, присвоєних усіма експертами за всіма груповими показниками.

Далі встановлювалася значимість кожного показника у відповідній групі. Значимість показників у групах визначаємо аналогічно, тобто [14]:

$$B_j = \frac{\sum_{k=1}^n B_{jk}}{\sum_{k=1}^n \sum_{j=1}^m B_{jk}}, \quad (2)$$

де $\sum_{k=1}^n B_{jk}$ – сума балів, присвоєних усіма експертами по j -му показнику окремо взятої групи; $\sum_{k=1}^n \sum_{j=1}^m B_{jk}$ – сума балів, присвоєна всіма експертами за всіма показниками окремо взятої групи.

Наступний етап методики – вибір шкали, за якою будуть оцінюватися розраховані показники. Оцінка виставлятиметься виходячи з того, чи досяг той чи інший показник нормативного значення або чи відповідають тенденції зміни значень показників бажаним або нормативним. У практиці застосовуються 5-, 10-, 50-, 100-бальні і т. д. шкали.

Під час проведення бальної оцінки необхідно керуватися певними критеріями, які встановлюються виходячи з повноти дотримання встановлених нормативних вимог щодо і нормативного значення, і напряму оптимізації.

Існують методики, в яких інтегральний показник виводиться дещо інакше. Одним із них є метод стандартизації, що використовується у розробках Н.І. Біляк, Г.П. Лайко, М.О. Орликовського [7; 4; 10]. Його суть полягає в тому, що якщо одержані після стандартизації показники підсумувати, провести ранжування та поділити на класи, можна визначити, який з об'єктів дослідження має найвищі параметри певного показника, а який знаходиться у кінці ранжованого ряду. Стандартизація аналітичних показників проводиться за формулами [15]:

$$X'_i = X_i / S, \text{ для } i = 1, \dots, n; \quad X''_i = X_i^2 / S, \text{ для } i = 1, \dots, n; \\ X'''_i = (X_i - \bar{X}_i) / S, \text{ для } i = 1, \dots, n$$

$$S = \sqrt{\frac{\sum (X_i - \bar{X}_i)^2}{n}}, \quad (3)$$

де X'_i – стандартизована i -та реалізація змінної; S – стандартизоване відхилення змінної; n – кількість досліджуваних об'єктів; X_i – нестандартизована i -та величина; \bar{X}_i – середня нестандартизована i -та величина.

Інтегральне значення синтетичного (групового) показника визначається як сума стандартизованих аналітичних показників, що до нього входять. Загальний інтегральний показник інвестиційної привабливості є сумою балів синтетичних показників. Далі проводиться ранжування підприємств, тобто поділ на класи [4].

Метод бальної оцінки передбачає попереднє ранжування всіх підприємств за окремими показниками X_{ij} . Кожному показнику відповідає новий параметр S_{ij} , що визначає місце кожного підприємства (m) серед інших за певним показником. Конкретні значення інтегральних показників розраховують за формулою [15]:

$$K_i = \sum_{j=1}^n S_{ij}, j = \bar{1}, n, \quad (4)$$

Якщо експерти вважають, що окремі показники мають більший вплив на інвестиційну привабливість порівняно з іншими, то доцільно для показника ввести вагові коефіцієнти a_j . У такому разі K_j розраховується за формулою [15]:

$$K_i = \sum_{j=1}^n a_j S_{ij}, j = \bar{1}, n, \quad (5)$$

Розміщуючи K_j за зростанням, визначають інвестиційну привабливість підприємств у порядку спадання.

Проводячи безпосереднє оцінювання інвестиційної привабливості підприємства, необхідно зібрати дані, які необхідні для подальших розрахунків. Інформаційною базою розрахунків є

річна звітність підприємств. Бажано проводити розрахунки в динаміці, тобто необхідно зібрати інформацію хоча б за останні три роки.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, інвестиційна привабливість – це інтегральний показник, що характеризує доцільність інвестування визначеного об'єкта з позицій конкретного інвестора. Наявні методики оцінювання інвестиційної привабливості передбачають розрахунок інтегрального показника, що ґрунтується на коефіцієнтах майнового стану, ліквідності та платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності з урахуванням їх відносної значимості та рівня дотримання нормативних значень і характеру динаміки. У сучасних умовах дослідження в даному напрямі не втрачають своєї актуальності, оскільки правильний вибір об'єкта інвестування є однією з передумов отримання бажаного ефекту в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуткевич С.А. Управление инвестиционным процессом в аграрной сфере / С.А. Гуткевич. – К. : ИАЭ УААН, 2000. – 267 с.
2. Загородній А.Г. Інвестиційний словник : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Г.О. Партин. – Львів : Бескид, Біж, 2005. – 511 с.
3. Костюк Т.І. Інвестиційна привабливість економіки України: реалії та перспективи / Т.І. Костюк // Вісник Донецького інституту соціальної освіти : у 3-х т. – 2005. – Т. I. – № 1. – С. 48–58.
4. Лайко Г.П. Формування інвестиційної привабливості підприємств АПК / Г.П. Лайко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 200 с.
5. Інвестиційна привабливість аграрно-промислового виробництва регіонів України / П.Т. Саблук, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська [та ін.] ; за ред. М.І. Кісіля, М.Ю. Коденської. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 478 с.
6. Сталинская Е. Оценка инвестиционной привлекательности регионов Украины / Е. Сталинская // Економіст. – 2003. – № 9. – С. 68–69.
7. Біляк Н.І. Оцінка та шляхи покращення інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Н.І. Біляк ; Львів. держ. аграр. ун-т. – Львів, 2006. – 20 с.
8. Юрій С. Відносна інвестиційна привабливість регіонів та її оцінка в умовах трансформаційної економіки / С. Юрій, Л. Губанова // Світ фінансів. – 2005. – Вип. 1. – С. 108–118.
9. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [навч. посіб.] / Т.В. Майорова. – Київ : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
10. Орликовський М.О. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного виробництва регіону / М.О. Орликовський // Економіка АПК. – 2007. – № 1. – С. 94–98.
11. Шиян Д.В. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Д.В. Шиян, Н.І. Строченко. – К. : А.С.К., 2003. – 240 с.
12. Вовчак О.Д. Інвестування : [навч. посіб.] / О.Д. Вовчак. – Львів : Новий Світ – 2000, 2006. – 544 с.
13. Майданевич П.Н. Оценка инвестиционной привлекательности НΠΑО «Массандра» / П.Н. Майданевич // Вісник ХНАУ. – 2004. – № 10. – С. 200–212.
14. Рудь Л.П. Економічне обґрунтування інвестиційної діяльності в сільському господарстві : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / Л.П. Рудь ; Харк. нац. аграр. ун-т. – Харків, 2006. – 20 с.
15. Дудка А.И. Комплексная рейтинговая оценка инвестиционной привлекательности предприятий / А.И. Дудка, Ю.Г. Лысенко // Прометей. – 1999. – № 1. – С. 149–162.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS IN THE MARKETING MANAGEMENT SYSTEM OF AGRARIAN ENTERPRISES ACTIVITY

УДК 631.15:339.138

Левків Г.Я.

д.е.н., професор кафедри менеджменту Львівський державний університет внутрішніх справ

Копитко М.І.

д.е.н., професор кафедри менеджменту Львівський державний університет внутрішніх справ

У статті проаналізовано концепції маркетингового менеджменту на підприємствах АПК, а також досліджено особливості процесу управління створенням та утриманням конкурентних переваг на підприємстві. Розроблено процес маркетингового менеджменту як процес вирішення проблем у сфері управління попитом.

Ключові слова: система, маркетинговий менеджмент, концепції, стратегія агропромислового комплексу, конкурентні переваги.

В статье проанализированы концепции маркетингового менеджмента на предприятиях АПК, исследованы особенности процесса управления созданием и содержанием конкурентных преимуществ предприятия. Разработан процесс маркетингового

менеджмента как процесс решения проблем в сфере управления спросом.

Ключевые слова: система, маркетинговый менеджмент, концепции, стратегия агропромышленного комплекса, конкурентные преимущества.

The conception of marketing management of the agro industrial complex (AIC) enterprises is analyzed in the article, and also the features of process of management creation and maintenance of enterprise competitive edges are investigated. The process of marketing management as a process of problems decision in the field of management demand is developed.

Key words: system, marketing management, conceptions, agro industrial complex strategy, competitive edges.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку аграрних підприємств управління маркетинговою діяльністю належить одна з провідних ролей в удосконаленні ринкового механізму господарювання. Впровадження концепцій у системі маркетингового менеджменту у практику діяльності підприємств АПК є одним із найважливіших напрямів діяльності всього аграрного сектору України, оскільки на ринку є низка позитивних тенденцій, що зумовлюють застосування нових практик та концепцій в управлінні маркетингом на агропідприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження світового досвіду розвитку маркетингу вказують, що головними тенденціями на сучасному етапі є [7]: адаптація агропромислового комплексу до мінливих ринкових умов, нових технологій, державного регулювання та інших факторів; розвиток вертикальної інтеграції і тенденцій до злиття однорідних компаній, поєднання різних рівнів і функцій маркетингу в межах однієї компанії; зміни в структурі потоку агропромислової продукції та продовольства по каналах реалізації, розширення прямих торгових зв'язків фермерів із великими оптовиками, які контролюють кількість і якість продукції; функціонування інформаційних служб і рухів споживачів, які роблять сильний вплив на діяльність товаровиробників.

Постановка завдання. У результаті узагальнення світового досвіду використання маркетингу виявлено, що в розвинених країнах його застосування вимагає значних витрат. За даними міжнародних маркетингових організацій, частка витрат на проведення маркетингових досліджень становить у середньому половину роздрібної (продажної) ціни багатьох товарів. Так, у м'ясному підкомплексі США роздрібна ціна 1 кг яловичини становить

5,5 долара, частка маркетингу – 2,3 долара, або 43,2%; свинини відповідно – 4,14, 2,31 долара, або 55,8%.

Нині у сфері агромаркетингу в США працюють понад 13 млн. ос. Це більше 50% усіх працівників АПК країни і приблизно по шість осіб у розрахунку на одну північноамериканську ферму. Як наслідок, аграрний сектор США займає провідні позиції на світовому ринку сільгосппродукції і продовольства. Висока конкурентоспроможність АПК США багато в чому зумовлена саме тим, що в цій країні давно створена і десятки років функціонує ефективна система агромаркетингу, в якій поряд із підприємницькими структурами задіяні органи державної влади. Наприклад, для США звичайною є практика, коли президент країни лобює інтереси своїх фермерів на міжнародних зустрічах на вищому рівні. Причому не тільки в США, але і в країнах Західної Європи держава стала відігравати активну роль у сфері агромаркетингу ще з кінця XIX ст. За цей час у цих країнах накопичений досвід використання державних важелів у вирішенні проблем маркетингу в АПК [5].

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз підприємницької діяльності за тривалий період показав, що за середнього терміну життя підприємства 10–20 років більш тривалий термін життя мають ті підприємства, для яких пріоритетними є люди, а не активи; які втягують в управління співробітників, приділяючи увагу їх навчанню, орієнтуючись на гуманістичні цінності. Успішний менеджмент у виробництві до останнього часу ґрунтувався на застосуванні військових моделей, спираючись на такі ключові поняття, як командування, ієрархія, управління. Нова модель повинна буде базуватися на більшій ініціативі і свободі всіх ланок виробництва у прийнятті та реалізації рішень. При цьому

будуть затребувані так звані «резонансні лідери». Сьогодні стає абсолютно очевидним, що більш життєздатними виявляються ті агропідприємства, для яких прибуток не є основною метою. Якщо раніше подібна місія була лише бажаною, то зараз вона стає обов'язковою умовою.

Нова парадигма маркетингу ґрунтується на тому, що суттю виробництва є освоєння можливого, а головне в маркетингу – це освоєння споживчої цінності. Забезпечення сенсом – ось майбутнє завдання маркетингу щодо забезпечення зростання пропонованої споживчої цінності товару, з урахуванням того, що споживча цінність у маркетингу заснована на тому, що духовний розвиток є найголовнішою потребою людей. Тому маркетинг не можна буде більше сприймати просто як набір інструментів для створення попиту і засіб організації продажів. Сьогодні пріоритетними стратегічними питаннями підприємств повинні бути передусім питання гуманістичної бізнес-філософії [10].

Трансформація суспільства та бізнесу створює сприятливі умови для інновацій, особливо стратегічних. Необхідно підтримувати зв'язок інновацій та маркетингу, який покликаний бути орієнтиром у розвитку та задоволенні зростаючих потреб споживачів. Для того щоб маркетинг був більш повно задіяний у вирішенні завдань із гармонізації світу, необхідно враховувати особливості використання його інструментарію в різних сферах.

Особливістю ситуації в нашій країні є те що суб'єкти агробізнесу застосовують одночасно різні концепції маркетингу. Бізнесова карта в АПК України виглядає досить різноманітною – тут можна спостерігати і консервацію радянських архаїстичних принципів роботи, й елементи дикого, незрілого капіталізму, і процеси повторення та ліквідації відставання від стандартів ведення бізнесу, які демонструють країни Європи, а також успішні приклади найсучаснішого ведення бізнесу [9].

Сьогодні мова йде про особливу конкурентоспроможність – перехід до «інноваційної монополії», адже всі сучасні компанії конкурують на основі знань, але знання недовговічні. Якщо знання вчасно не використовувати, вони стануть марними. Необхідне постійне вдосконалення як революційного, так і еволюційного характеру.

Західні фахівці зазначають, що під час розробки заходів та координації дій щодо утримання й удосконалення конкурентних переваг необхідно дослідити динаміку життєвих циклів конкурентних переваг, жорсткі обмеження у використанні конкретних факторів, можливий тиск несприятливих зовнішніх і внутрішніх умов та наявність «вузьких місць» [9]. Процес управління конкурентними перевагами повинен враховувати невизначеність, імовірність, недетермінованість і високий рівень ризику.

Якщо уважно проаналізувати ключові фактори конкурентних переваг, то неважко побачити серед

них інтелектуальний складник. Сьогодні фахівці говорять не просто про високі технології, а про важливість переходу до високих гуманітарних технологій.

Однак більшість концепцій, що визначають маркетинг і агромаркетинг і претендують на системний підхід, тим не менш сформульовані у форматі збутової концепції маркетингу, в якому домінують організаційні аспекти формування служб маркетингу на різних адміністративних рівнях і в окремому агропідприємстві, іманентні централізованим управлінням економікою. Отже, з позицій маркетингу окремого агропідприємства всі зовнішні фактори практично розглядаються як некеровані і складовими частинами «невидимої руки ринку». Такий підхід до дослідження проблем маркетингу, мабуть, не дає змоги розробити ефективну маркетингову систему галузі та ринків її продукції, тому для отримання адекватної моделі маркетингу АПК як ідеалізованого об'єкта теоретичних досліджень необхідно використовувати методологію системного підходу.

Відомо, що «системний підхід – напрям методології соціально-наукового пізнання і соціальної практики, в основі якого лежить дослідження об'єктів як систем. Системний підхід сприяє адекватній постановці проблем у конкретних науках і виробленні ефективної стратегії їх вивчення. Методологічна специфіка системного підходу визначається тим, що він орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта і забезпечує його механізми, на виявлення різноманітних типів зв'язків об'єкта і зведення їх в єдину теоретичну картину» [6]. Системний підхід у дослідженнях проблем суспільного виробництва ґрунтується на тому, що будь-яке агропідприємство являє собою систему, що складається з підсистем, кожна з яких володіє своїми власними цілями.

Звідси, агропідприємство з позиції системного підходу – цілеспрямована система, яка, своєю чергою, є частиною (підсистемою) однієї або більше цілеспрямованих систем [3]. Принциповим моментом у системному підході в дослідженнях соціально-економічних систем – окремих підприємств, галузей промисловості – і їх підсистем є наявність різних за рівнем цілей, що часто вже не узгоджуються між собою [12]. Отже, проблеми маркетингу АПК необхідно досліджувати у форматі цілей усіх підсистем, які формують цю галузь, і разом із тим враховувати цілі систем більш високого порядку – суспільного виробництва і ринкового механізму в цілому.

Із позицій системного підходу до дослідження проблем маркетингу продукції АПК представляють інтерес визначення, що отримали світове визнання, американських учених R.L. Kohls і G.H. Uhl: «Ми визначаємо продовольчий маркетинг як сукупність усіх видів діяльності, що входять у

процес просування харчових продуктів та послуг, починаючи із сільськогосподарського виробництва і до моменту, поки вони не опиняться в руках споживача ... Взаємовідносини між учасниками цих процесів одночасно є конкурентними і взаємодоповнюючими ... Споживачі зацікавлені в отриманні якісного кінцевого продукту за можливо більш низькою ціною. Фермери прагнуть до найбільшої виручки від продажу своєї продукції. Посередник із маркетингу також намагається досягти максимально можливого прибутку. Одне з першорядних завдань системи маркетингу – застосування цих вельми конфліктних вимог» [8].

Разом із тим якщо відволіктися від специфічних умов виробництва АПК, аналогічні проблеми виникають і в інших сферах суспільного виробництва, і основним механізмом, який регулює ці проблеми при капіталізмі, є ринок. Зазвичай ринок як економічна категорія розглядається як будь-яка організація, яка використовується людьми для торгівлі один з одним. При цьому під функціонуванням ринків мають на увазі те, наскільки ефективно ринки справляються зі своїм завданням забезпечення організації взаємовигідної торгівлі. Зокрема, функціональність ринку продукції АПК визначається тим, «наскільки добре працює система маркетингу продовольства на тлі того, що очікують від неї суспільство й учасники ринку». В ідеальному випадку ринки повинні зробити можливим будь-який обмін, який є взаємовигідним для обох сторін. Ринок як інструмент для організації і полегшення підприємницької діяльності допомагає відповісти на головні економічні питання: які товари виробляти, як їх слід виробляти, хто і яку роботу повинен виконувати і для кого призначені результати цієї роботи. Інші ринки, у тому числі у вигляді найпростіших усних або високотехнологічних інформаційних систем, є віртуальними, децентралізованими і неформальними. Організаційно спектр сучасних ринків дуже широкий: оптові та роздрібні ринки споживчих товарів; світові ринки товарів і послуг. Незважаючи на широке різноманіття форм, у всіх ринків є одна спільна риса – вони представляють інформацію і стимули, які потрібні людям для прийняття рішень.

У форматі методології системного підходу модель маркетингової системи АПК можна представити як процесор, що забезпечує трансформацію можливостей сільськогосподарського виробництва та його продукції в продовольчі товари, що відповідають потребам споживача, і забезпечують умови форми, місця, часу і володіння.

Можна сказати, що функціональну діяльність підсистем і маркетингової системи АПК у цілому становлять економічні, організаційні, регулюючі та інтелектуальні аспекти.

Економічний аспект формують функції обміну – купівлі та продажу і зв'язує їх функція

ціноутворення. Організаційний – визначається підрозділами або автономними структурами та їх зв'язками, що забезпечують економічні, фізичні та інтелектуальні аспекти функціонування маркетингової системи. Регулюючі функції в маркетинговій системі АПК забезпечують виконання різних стандартів на продукцію, законодавчих актів, норм, тарифів і квот, що обмежують або стимулюють виробництво окремих видів продовольства, а також програми підтримки та гранти, спрямовані на розвиток окремих видів діяльності, та забезпечують конкурентоспроможність учасників та ефективність ринків продукції АПК. Інтелектуальний аспект пронизує всі підсистеми маркетингової системи і включає: дослідження кон'юнктури та інформаційне забезпечення учасників агропродовольчих ринків, розробку нових товарів і форм просування; обґрунтування ціни і каналів збуту; розробку законодавчих ініціатив та програм підтримки учасників ринків продукції АПК [8].

Процес маркетинг-менеджменту як процес вирішення проблем у сфері управління попитом за допомогою заходів щодо інтенсифікації маркетингової діяльності припускає проведення визначеної політики, яка включає ситуаційний аналіз, визначення цілей, розробку стратегій, вибір засобів регулювання та аналіз результату. Маркетингова культура – це сукупність цінностей і норм, які формують і супроводжують маркетингову діяльність, що виражається у філософії маркетингу та способі мислення. Концепція маркетинг-менеджменту визначається як система основних ідей, інструментарію та аналізу підприємницької діяльності і навколишнього середовища, формування стратегій і контролю. Таким чином, основними елементами концепції маркетинг-менеджменту є [4]: підприємництво, навколишнє середовище (структура, культура, політика, ресурси, ринки, галузі, конкуренти); формулювання політики (концепція, модель, цілі, стратегії); реалізація політики (плани, бюджет, маркетингові заходи); перевірка і контроль політики (результати, процеси, передумови об'єктивних і суб'єктивних змін).

Маркетинговий менеджмент як функція підприємницької діяльності виконує роль регулятора причинно-наслідкових зв'язків між попитом і пропозицією на основі безперервного відстеження поведінки споживачів і механізму адаптації агропідприємства до мінливої економічної кон'юнктури на ринку. Завдяки своєму гносеологічному початку та комунікативній спрямованості маркетинг-менеджмент опосередковує мотивацію взаємодії підприємства в конкурентній боротьбі на максимізацію її прибутку і одночасно забезпечує максимізацію суспільного продукту. У цьому зв'язку маркетинг-менеджмент може бути ефективним, якщо він орієнтований на споживача і доквілля,

на координацію стратегічних і тактичних заходів плану маркетингу.

Завданнями маркетингового менеджменту в такому разі є: розробка перспективної і тактичної маркетингової політики підприємства, організація управління маркетинговими програмами, засобами праці і трудовими відносинами у сфері маркетингу. Мета маркетингового управління агропідприємством – гармонійне, системне управління ринковою діяльністю виходячи з потреб ринку і відповідно до стану і можливостей підприємства.

Саме маркетингове управління забезпечує системний і систематичний підхід найбільш ефективного управління, оскільки, по суті, покликане створювати і підтримувати два спрямованих назустріч один одному потоки інформації (аналіз зовнішнього середовища, аналіз ресурсів підприємства: наявних, прихованих, необхідних), на стику яких, власне кажучи, і народжуються маркетингові ідеї [11].

Висновки з проведеного дослідження.

Можемо зазначити ключові принципи маркетингового менеджменту, у разі ігноруванні яких робота найчастіше заморожується на ранніх стадіях, а в окремих випадках може принести більше шкоди, ніж користі: системний підхід не тільки у плануванні та організації, а й у виконанні робіт, якими б незначними вони здавалися на початковому етапі; систематичність; оборотність; мінімізація витрат під час планування, організації і проведення робіт; максимально об'єктивний і багатоплановий контроль кількості контрольних параметрів – загальних, приватних, дублювання розрахунків по різних колах, зворотні зв'язки, спеціальна організаційна структура; важливо не переплутати справжній контроль з ускладненням ієрархії структури за рахунок створення контролюючих підрозділів; обов'язкова участь власника бізнесу на всіх стадіях роботи – від проектування до оцінки.

Довгостроковий успіх агропідприємства нерозривно пов'язаний з її здатністю безперервно вводити інновації. Хоча корпоративні інвестиції в наявні продукти і процеси призводять до деякого зростання, що катапультиє агропідприємство в нові ринки, призводять до швидкого зростання і

створюють високий рівень повернення інвестицій у венчурні стратегії, що базуються на радикально інноваційних проривах, які змінюють правила гри на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амблер Т. Маркетинг и финансовый результат: Новые метрики богатства корпорации / Т. Амблер ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 247 с.
2. Гончарук В.А. Алгоритмы преобразований в бизнесе: Практика консультирования. Маркетинговый поход / М.А. Гончарук. – М. : Дело, 2001. – 295 с.
3. Дубовик О. Формування конкурентних переваг на основі бенчмаркінгу / О. Дубовик // Регіональна економіка. – 2005. – № 3. – С. 204–212.
4. Управління маркетингом на підприємстві / Т.А. Заяць, І.О. Тарлопов, О.О. Пилипенко. – Донецьк : Юго-Восток, 2006. – 252 с.
5. Іващенко А.А. Особливості управління маркетинговою діяльністю в аграрній сфері / А.А. Іващенко // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 11–14.
6. Карташев В.А. Система систем: Очерки общей теории и методологии / В.А. Карташев. – М. : Прогресс-Академия, 1995. – 325 с.
7. Кіреєва Е.А., Лавріненко Ю.Т. Маркетингова діяльність підприємств АПК в Україні та перспективи його розвитку / Е.А. Кіреєва, Ю.Т. Лавріненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/20111222/3_kireeva.php.
8. Ларіна Я.С. Сучасні стратегії та маркетингові інструменти підприємств АПК в умовах глобалізації / Я.С. Ларіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/nvnau_eamb/2011_168_1/11lys.pdf.
9. Левків Г.Я. Впровадження стратегічних новаторських концепцій в системі маркетингового управління у практику діяльності переробних підприємств / Г.Я. Левків // Науковий вісник ЛНУВМ та БТ ім. С.З. Гжицького. – 2013. – Т. 15. – № 2(56). – С. 161–173.
10. Медведева Т. Концептуальное развитие теории маркетинга / Т. Медведева, Н. Кучерова // Маркетинг. – 2011. – № 6. – С. 35–43.
11. Постма П. Новая эра маркетинга: Будущее маркетинга в век новых технологий / П. Постма ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2002. – 202 с.
12. Семенов И. Система и процесс стратегического маркетинга в организации / И. Семенов // Маркетинг. – 2004. – № 3. – С. 114–125.

АНАЛІЗ ДОЦІЛЬНОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ ДО ХОЛДИНГОВОЇ КОМПАНІЇ

EXPEDIENCY OF INTEGRATION ENGINEERING ENTERPRISES BLACK SEA REGION TO THE HOLDING COMPANY

У статті проаналізовано доцільність об'єднання машинобудівних підприємств Причорноморського регіону в межах холдингу. Був застосований методичний підхід, що ґрунтується на рейтинговій оцінці динаміки економічних показників суб'єктів господарювання. Апробований метод нормативної системи значень показників передбачає формування еталонної динаміки фінансового стану підприємства та її порівняння з фактичною внаслідок інтеграції до холдингової компанії. Проаналізовано показники господарської діяльності ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» на основі розрахунку коефіцієнта кореляції рангу Спірмена. За шкалою Чеддока встановлена сила кореляційного зв'язку. Таким чином, було встановлено, що підприємство за рахунок інтеграції до холдингу мало кращі економічні результати в 2009–2011 роках.

Ключові слова: доцільність інтеграції, коефіцієнт кореляції рангу Спірмена, метод нормативної системи значень показників, підприємства Причорноморського регіону, холдингова компанія, шкала Чеддока.

В статтю проаналізована цілесобразність об'єднання машинобудівних підприємств Причорноморського регіону в рамках холдингу. Был использован методический подход, основанный на рейтинговой оценке динамики экономических показателей субъектов хозяйствования. Апробированный метод нормативной системы значений показателей предусматривает формирование эталонной динамики финансового состояния предприятия и ее сравнение с фактической вследствие интеграции

в холдинговую компанию. Проанализированы показатели хозяйственной деятельности ПАО «Черноморский судостроительный завод» на основе расчета коэффициента корреляции ранга Спирмена. По шкале Чеддока установлена сила корреляционной связи. Таким образом, было установлено, что предприятие за счет интеграции в холдинг имело лучшие экономические результаты в 2009–2011 годах.

Ключевые слова: целесообразность интеграции, коэффициент корреляции ранга Спирмена, метод нормативной системы значений показателей, предприятия Причорноморского региона, холдинговая компания, шкала Чеддока.

The article analyzed the feasibility union building enterprises Black Sea region within the holding. We applied methodological approach, based on the rating assessment of the dynamics of economic indicators entities. Tested method regulatory system involves the formation of values of reference dynamics of the financial condition of the company and its comparison with the actual result of integration with the holding company. The analyzed indicators of economic activity of PJSC "Chernomorsky Shipbuilding Yard" by calculating Spearman rank correlation coefficient. On a Cheddok's scale installed power correlation. Thus, it was found that the enterprise by integrating the holding had the best economic performance in 2009–2011.

Key words: feasibility of integration, Spearman rank correlation coefficient, method regulatory system of the indicators, company Black Sea region, holding company, Cheddok's scale.

УДК 658:621:334.722.81(477.7)

Линенко А.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізький національний університет
Завальнюк А.О.
студентка
Запорізький національний університет

Постановка проблеми. В сучасних умовах економічних і політичних криз в Україні актуалізується питання про шляхи та напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Однією з перспективних стратегій розвитку підприємств є інтеграція шляхом об'єднання, злиття та поглинання, що пояснюється не лише прагненням до укрупнення капіталу в умовах глобалізації, але й потребою поліпшити фінансовий стан підприємства в умовах конкурентного середовища, підвищити його економічну стійкість за рахунок синергетичного ефекту. Об'єднання підприємств дає змогу розширити їх виробничі потужності та покращити результати діяльності суб'єктів господарювання.

В економічних умовах господарювання, що склалися сьогодні, виникла необхідність вивчення методів аналізу доцільності інтеграції підприємств, що дають можливість виявити позитивний ефект участі підприємств в об'єднаннях, потенційні ризики та розробити систему заходів щодо

усунення чи мінімізації можливих негативних наслідків об'єднання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження наукових робіт свідчить про те, що теоретичні та практичні проблеми, пов'язані з інтеграційними процесами підприємств різних галузей економіки, отримали відображення в порівняно невеликій кількості публікацій. Проблематику вивчення цього питання займалися такі зарубіжні науковці, як, зокрема, І. Ансофф, Р. Коуз, У. Стеджер.

Щодо оцінки доцільності об'єднання машинобудівних підприємств варто розглядати методику аналізу інтеграційних показників. Це питання було висвітлено в працях Г.М. Азаренкової, М.Д. Білик, О.О. Непочатенко. Значний внесок у розвиток методичних підходів до оцінювання економічної ефективності функціонування об'єднань підприємств зробили також О.М. Алимов, І.П. Булеєв, М.Г. Чумаченко.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в апробації методичного підходу до ана-

лізу доцільності інтеграції машинобудівних підприємств Причорноморського регіону в межах холдингової компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Доцільність об'єднання машинобудівних підприємств Причорноморського регіону розглянуто на прикладі ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод», що входить до холдингової компанії «Smart Maritime Group».

«Smart Maritime Group» є однією з найбільших промислово-інвестиційних груп України, яка об'єднує підприємства, що поділяють спільні стратегічні цілі та принципи ведення бізнесу. Інтереси «Smart Maritime Group» зосереджені в галузях, які є ключовими для економіки країни. Підприємства «Smart Maritime Group» інвестують в об'єкти гірничо-металургійного й нафтогазового комплексів, банківського сектора, сільського господарства, ритейлу, суднобудування та нерухомості. Як портфельний інвестор підприємства «Smart Maritime Group» беруть участь також в інших бізнес-проектах.

До складу «Smart Maritime Group» ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» увійшов у 2007 році.

Для аналізу й оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства можна скористатися підходом, що ґрунтується на рейтинговій оцінці економічної динаміки показників суб'єкта господарювання. Був застосований метод нормативної системи значень показників, який передбачає формування еталонної динаміки фінансового стану підприємства та її порівняння з фактичною внаслідок інтеграції до холдингової компанії.

Динаміка кожного показника визначається як темп його зростання (спаду). Нормативна система значень показників включає низку показників, кожному з яких відповідає чітко визначений ранг. Наприклад, якщо обрана система з семи показників, то тому з них, який повинен мати найвищий темп зростання, присвоюється ранг 1, а тому, який повинен мати найнижчий темп зростання, присвоюється ранг 7.

Така методика полягає у розрахунку фактичних темпів зростання обраних показників та заміні отриманих величин рангами. За тим же правилом можна отримати реальну динаміку та порівняти її з еталонною. Відхилення реальної динаміки від

еталонної, виражене за допомогою коефіцієнта кореляції цих двох рядів, буде репрезентувати інтегральну оцінку цієї реальної динаміки [1].

Вибір показників, які складають нормативну систему значень показників, проводиться на основі фінансових коефіцієнтів. Під час використання цього підходу запропонована така система нормативних рангових значень абсолютних показників на базі офіційної фінансової звітності (табл. 1).

Таблиця 1

Система показників для оцінки доцільності інтеграції підприємства до холдингу

Показник	Позначення	Ранг
Чистий прибуток	ЧП	1
Валовий прибуток	ВП	2
Виручка від реалізації	ВР	3
Грошові кошти	ГК	4
Оборотні активи	ОА	5
Поточні зобов'язання	ПЗ	6
Довгострокові зобов'язання	ДЗ	7

Як еталонна прийнята система нормативних значень показників темпів їх зростання (Т), тобто:

$$ТЧП > ТВП > ТВР > ТКГ > ТОА > ТПЗ > ТДЗ. \quad (1)$$

Була проведена інтегральна оцінка фінансового стану підприємства суднобудування з використанням методу нормативної системи значень показників, виявлена динаміка фінансового стану та його відповідність еталонному. Для аналізу доцільності інтеграції машинобудівних підприємств Причорноморського регіону до холдингової компанії було досліджено показники господарської діяльності ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» (табл. 2).

Для прикладу результати інтегральної оцінки динаміки розвитку ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» за 2014–2015 роки наведені в таблиці 3.

Наступним кроком в оцінці є визначення відхилення реальної динаміки розвитку від еталонної за допомогою коефіцієнта кореляції. Коефіцієнт кореляції рангів – це один із показників сили зв'язку (ранговий коефіцієнт кореляції Спірмена).

Зробити висновок про практичну значущість отриманих результатів аналізу можна на основі

Таблиця 2

Вхідні дані для розрахунку показників ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод», тис. грн. [2]

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ЧП	861	-34 468	-40 210	669	862	1 235	602	207	-268 171	-47 683
ВП	7 996	-9 401	-5 916	-4 571	-21 776	-1 879	-41 103	17 329	-6 732	3 646
ВР	95 137	7 725	59 745	52 218	85 554	150 808	110 087	195 392	60 182	48 398
ГК	535	803	1 281	2 328	2 543	21 135	19 646	225 963	41 871	56
ОА	198 891	236 074	300 175	375 667	386 701	493 926	447 913	639 724	716 585	653 049
ПЗ	83 210	494 009	792 303	920 597	774 861	927 410	399 412	301 059	489 472	593 916
ДЗ	13 894	14 074	14 016	7 118	248	188	633 669	794 689	718 791	683 897

Таблиця 3

**Інтегральна оцінка динаміки розвитку
ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» за 2014–2015 роки**

Показники	Значення, тис. грн.			Фактичні ранги	Еталонні ранги	Відхилення (x)	x ²
	2014	2015	зміни				
ЧП	-268 171	-47 683	0,17781	5	1	-4	16
ВП	-6 732	3 646	-0,54159	7	2	-5	25
ВР	60 182	48 398	0,80419	4	3	-1	1
ГК	41 871	56	0,00134	6	4	-2	4
ОА	716 585	653 049	0,91134	3	5	2	4
ПЗ	489 472	593 916	1,21338	1	6	5	25
ДЗ	718 791	683 897	0,95146	2	7	5	25

Таблиця 4

Шкала Чеддока

Характеристика сили зв'язку	Відсутній	Слабкий	Помірний	Помітний	Високий	Дуже високий
Показання сили зв'язку	0	0,1–0,3	0,3–0,5	0,5–0,7	0,7–0,9	0,9–0,99

щільності зв'язку фактичних та еталонних рангів за допомогою шкали Чеддока [3] (табл. 4).

Коефіцієнт кореляції, розрахований за даними таблиці 3, дорівнює -0,79. Тобто можна зробити висновок, що у 2014–2015 роках ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» мав негативну динаміку фінансово-економічних показників, оскільки зв'язок між фактичними і еталонними рангами, згідно зі шкалою Чеддока, відсутній.

Аналогічно було проведено інтегральний аналіз динаміки розвитку ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» за 2006–2013 роки. Результати аналізу подані в таблиці 5.

Таблиця 5

**Інтегральна оцінка динаміки розвитку
ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод»
за 2006–2015 роки внаслідок інтеграції
до холдингу**

Період	Коефіцієнт кореляції	Характеристика сили зв'язку
2006–2007	-0,75	Відсутній
2007–2008	-0,02	Відсутній
2008–2009	-0,32	Відсутній
2009–2010	0,39	Помірний
2010–2011	0,32	Помірний
2011–2012	-0,07	Відсутній
2012–2013	-0,32	Відсутній
2013–2014	-0,86	Відсутній
2014–2015	-0,79	Відсутній

Динаміку коефіцієнта кореляції наочно репрезентує графік (рис. 1).

Отже, виходячи з отриманих результатів, можна зробити висновок, що найбільш успішно ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» розвивався внаслідок інтеграції до холдингової компанії «Smart Maritime Group» у 2009–2011 роках. Негативні тенденції розвитку спостерігаються в

період з 2006 року по 2008 рік та з 2012 року по 2015 рік. Слід зазначити, що в останній період на ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» помітна зміна в напрямі позитивного вектору розвитку.

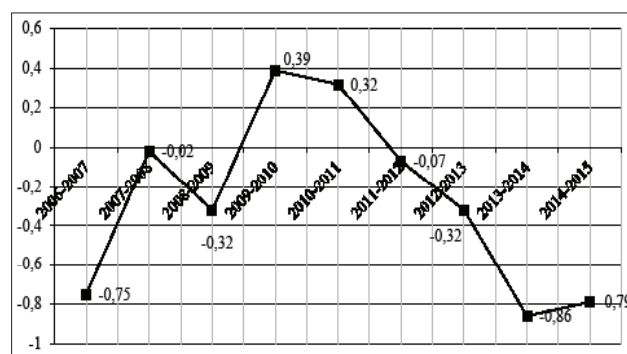


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта кореляції для ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» за 2006–2015 роки

Значення коефіцієнта кореляції Спірмена від 0 до -1 також показує щільність зв'язку між показниками, але у зворотному напрямі, що не відповідає еталону системи показників для інтегральної оцінки доцільності об'єднання підприємств.

Варто зазначити, що ця методика є досить зручною та оперативною, може використовуватись як експрес-оцінка, оскільки не потребує розрахунку великої кількості коефіцієнтів. Однак проведений аналіз свідчить про недосконалість цієї методики, оскільки неможливо зробити однозначних висновків. Отже, варто також використовувати альтернативні методичні підходи.

Так, для аналізу доцільності об'єднання підприємств можна адаптувати методику аналізу інтегральних показників господарської діяльності. До цих показників відносять коефіцієнти ліквідності, платоспроможності, ділової активності, фінансової стійкості та рентабельності.

Ліквідність підприємства характеризує його здатність швидко продати активи й одержати гроші для оплати своїх зобов'язань. Вона визначається співвідношенням величини його високоліквідних активів (грошові кошти, ринкові цінні папери, дебіторська заборгованість) і величини його короткострокової заборгованості [4].

Аналіз платоспроможності здійснюється шляхом порівняння наявності та надходження коштів з платежами першої необхідності. Найбільш чітко платоспроможність виявляється під час її аналізу за відносно короткий строк (тиждень, півмісяця). Платоспроможність виражається коефіцієнтом платоспроможності, тобто співвідношенням наявних грошових коштів із сумою термінових платежів на визначену дату або на очікуваний період [5].

Стабільність фінансового стану підприємства в складі холдингової компанії зумовлена значною мірою його діловою активністю, що залежить від широти ринків збуту продукції, його ділової репутації, ступеня виконання плану за основними показниками господарської діяльності, рівня ефективності використання ресурсів і стабільності економічного зростання.

Оцінювання фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства та визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності [6].

Коефіцієнти рентабельності виступають якісними та кількісними показниками ефективності діяльності підприємства в складі об'єднання. До основних показників рентабельності, які використовуються у ході аналізу фінансового стану підприємства, належать:

- коефіцієнт рентабельності активів;
- коефіцієнт рентабельності власного капіталу;
- коефіцієнт рентабельності діяльності [7].

На основі аналізу цих показників можливо зробити більш повний та точний аналіз доцільності

об'єднань машинобудівних підприємств Причорноморського регіону в межах холдингу.

Висновки з проведеного дослідження. Використання методу нормативної системи значень показників для оцінки доцільності інтеграції машинобудівних підприємств Причорноморського регіону до холдингу дає змогу оцінити динаміку економічного розвитку підприємств, але об'єктивно сказати про доцільність такого об'єднання досить важко, оскільки на діяльність ПАТ «Чорноморський суднобудівний завод» впливають політична та економічна нестабільність. Отже, перспективи майбутніх досліджень пов'язані з проведенням аналізу на основі оцінки інтегральних показників машинобудівних підприємств Причорноморського регіону щодо їх участі в об'єднаннях різних організаційних форм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бугай В.З. Оцінка динаміки розвитку активів підприємств чорної металургії / В.З. Бугай, Є.Л. Білий // Вісник Запорізького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2008. – № 1 (3). – С. 28–33.
2. Сайт Smart Maritime Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.smart-holding.com/ru>.
3. Общая теория статистики. Статистическая методология в изучении коммерческой деятельности : [учебник] / О.Э. Башина и др. ; под ред. О.Э. Башиной, А.А. Спирина. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 439 с.
4. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств : [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 504 с.
5. Фінанси підприємств : [навчальний посібник] / [Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко]. – 3-тє вид., виправл. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с.
6. Озеран А.В. Теорія та методологія формування фінансової звітності підприємств : [монографія] / А.В. Озеран. – К. : КНЕУ, 2015. – 471 с.
7. Білик М.Д. Фінансовий аналіз : [навчальний посібник]. – 2-ге вид., без змін / М.Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2007. – 592 с.

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

INTELLIGENCE POTENTIAL ENTERPRISE AS THE ECONOMIC CATEGORY

УДК 331.1

Лозова Т.І.

д.е.н., доцент
Київський навчально-науковий
виробничий центр
Одеської національної академії зв'язку
імені О.С. Попова

Шамін М.В.

аспірант
Одеська національна академія зв'язку
імені О.С. Попова

Розглянуто існуючі поняття терміну «потенціал підприємства», виокремлено інтелектуальний потенціал як економічну категорію та наведено власне бачення цього терміну. Обґрунтовані складові інтелектуального потенціалу, проведено аналіз їх розвитку в сучасних соціально-економічних умовах.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, складові, емоційний чинники, інвестування в розвиток.

Рассмотрены существующие понятия термина «потенциал предприятия», выделен интеллектуальный потенциал как экономическая категория, приведено авторское видение этого термина. Обоснованы

составляющие интеллектуального потенциала, проведен анализ их развития в современных социально-экономических условиях.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, составляющие, эмоциональные факторы, инвестирование в развитие.

Existing concepts of the term «enterprise potential» are considered, the Intelligence potential as an economic category is allocated, author's vision of this term is resulted. Intelligence potential components are proved, the analysis of their development in modern social and economic conditions is carried out.

Key words: intelligence potential, components, emotional factors, investment in development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. В сучасних умовах розвитку економічних систем на перший план виходить не стільки питання наявності та ефективного використання ресурсів, скільки розвинення потенціалу, тобто можливостей підприємства та його складових до саморозвитку та вдосконалення. Галопуючий розвиток науково-технічного прогресу у багатьох сферах економічної діяльності, перехід низки підприємств у новий формат господарчої діяльності (мережевий бізнес), що потребує формування та використання новітніх методів праці та комунікації, значно підвищує вимоги як до засобів праці, так і до інтелектуальних, кваліфікаційних та професійних якостей працівників. Це обумовлює актуальність дослідження питань, пов'язаних із визначенням потенційних можливостей працівників щодо ефективного функціонування в нових соціальних та виробничих умовах. Ця проблема визнається і на державному рівні, оскільки у Стратегії державної кадрової політики на 2012 - 2020 роки [1], серед іншого, визначені основні напрями державної кадрової політики у сфері розвитку людського та інтелектуального потенціалу. Тому постає наукове завдання дослідження інтелектуального потенціалу як економічної категорії, що і обумовлює актуальність теми роботи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання аналізу складових потенціалу підприємства досліджено у працях вітчизняних та закордонних вчених [2, 3]. Питання визначення змісту та структури людського капіталу та інтелектуального потенціалу працівників висвячені у працях [4-7] та інших. Ці науковці навели теоретичні наприкладні основи структури та розвитку інтелектуального потенціалу підприємства,

визначили сучасні погляди на змістовне наповнення цього терміну.

Проте, не в повному обсязі дослідженими залишаються питання складових інтелектуального потенціалу як економічної категорії, оскільки цей об'єкт дослідження на сьогодні є динамічною структурою, що перманентно розвивається під впливом низки мікро- та макроекономічних чинників.

Формулювання цілей статті. Виходячи із існуючих дискусійних питань, метою статті є визначення поняття інтелектуального потенціалу як економічної категорії, його складових та місця в структурі потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу. Попередні дослідження науковців надають змогу стверджувати, що потенціал як економічна категорія – це наявні можливості, ресурси, запаси, кошти, які можуть бути використані для досягнення мети підприємства чи особистості. Потенціалі підприємства складається з сукупності природних та виробничих умов і ресурсів, можливостей, запасів і цінностей, які можуть бути використані для досягнення певних цілей підприємницької діяльності.

Потенціал підприємства складається із існуючих потенціалів всіх напрямків його діяльності: виробничої, організаційної, кадрової, маркетингової, фінансової, науково-технічної (інноваційної) тощо. При цьому усі види потенціалу узагальнено у вигляді об'єктивного та суб'єктивного потенціалу. До об'єктивного належить сукупність ресурсів, притягнутих у виробництво, і таких, що не притягнуті за будь-якими причинами, але можуть бути використані. Суб'єктивним вважається здатність працівників і колективів до використання ресурсів і створення максимального обсягу матеріальних благ і послуг, а також здатність управлінського апарату підприємства до організації оптимального

використання наявних ресурсів. Складові потенціалу підприємства наведені на рис. 1.

Як бачимо, на особливу увагу в структурі потенціалу підприємства заслуговує потенціал, який пов'язано із трудовими ресурсами, оскільки він є одночасно і об'єктивним і суб'єктивним. Причина цього явища в тому, що об'єктивна сторона потенціалу полягає в урахуванні персоніфікованої робочої сили, яка розглядається в сукупності своїх якісних характеристик. Одночасно саме ці якісні характеристики є суб'єктивними, оскільки можуть розвиватися чи, навпаки, не розвиватися та деградувати під впливом обставин виробничого, суспільного чи особистого характеру.

Також необхідно визначити, що реалії сучасності суттєво змінюють характер і зміст трудової діяльності людини, призводячи до зміни форм та методів в бік інтелектуалізації праці. Тому трудовий потенціал набуває форми інтелектуального.

Поняття «інтелектуального потенціалу» як економічної категорії досліджено у низці наукових праці, аналіз та систематизація яких наведено у таблиці 1.

Наведені визначення, на наш погляд, не в повному обсязі відбивають сучасні особливості та новітні вимоги щодо інтелектуального потенціалу підприємства. Існуючі визначення, які у більшості базуються на здатності персоналу накопичувати та використовувати навички та знання, необ-

хідно доповнити складовими, що відповідають за здатність до генерування ідей. Тому вважаємо, що економічний зміст терміну «інтелектуальний потенціал» на сьогодні має наступне визначення. Інтелектуальний потенціал – це накопичений обсяг знань, компетенції та досвіду працівників, який формується завдяки природним здібностям та розвиваються завдяки інвестиціям в нього, та здатен до подальшого саморозвинення задля підвищення як економічної ефективності його використання, так і зростання самооцінки та якості життя людини у сучасному суспільстві.

У цьому визначення є декілька складових, які є визначальними. Це природні здібності людини, обсяг інвестицій у розвиток інтелектуального потенціалу та самооцінка, тобто емоційний фактор. Дослідити вплив природних здібностей людини на розвиток інтелектуального потенціалу підприємства в межах даного дослідження досить складно, оскільки це питання полягає у площині інших наук. Тому розглянемо інші визначені складові та їх вплив на розвиток інтелектуального потенціалу.

Аналіз обсягів інвестицій у розвиток інтелектуального потенціалу проведемо на підставі дослідження обсягів підготовки кадрів та інвестицій у розвинення науково-технічної та інноваційної діяльності підприємств (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать, що на протязі останніх років значно (майже на 30%) скоротилася кількість

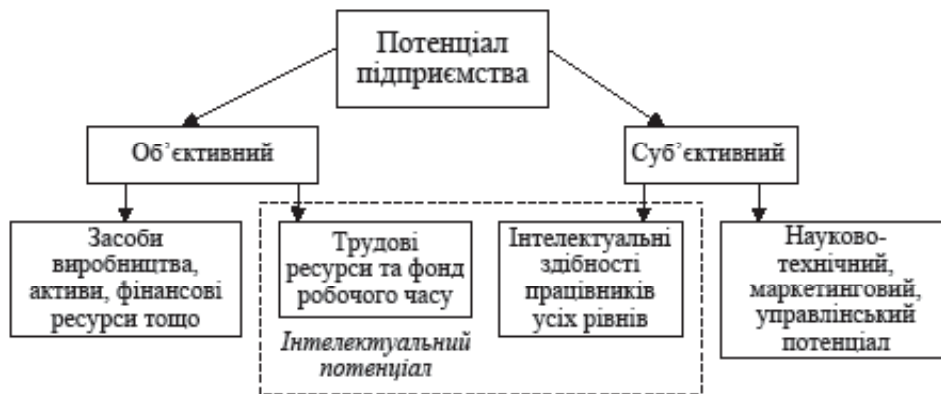


Рис. 1. Складові потенціалу підприємства

Джерело: складено авторами на основі аналізу [2]

Таблиця 1

Визначення категорії «інтелектуальний потенціал»

Автор	Зміст поняття
Воронін Ю.М.	Інтелектуальний потенціал підприємства - поняття, що об'єднує науку, освіту, технологію, всі види інтелектуальної діяльності та її суб'єктів
Наумова О.А.	Інтелектуальний потенціал підприємства – це можливість створення, використання та розвитку інноваційних продуктів і технологій шляхом перетворення знань і досвіду
Клімов С.М.	Інтелектуальний потенціал організації складається з накопиченого обсягу знань, інтелектуального рівня співробітників, досвіду інноваційної діяльності
Мойсеєнко І.П.	Інтелектуальний потенціал – система реалізації можливостей інтелектуальних ресурсів з властивими їй елементами, структурою, зв'язками та ознаками, а також відповідним забезпеченням (інформаційним, функціональним та організаційним)

Показники обсягів інвестицій у розвиток інтелектуального потенціалу

Показники	2012	2013	2014	2015	Динаміка 2015/2012
Обсяг випуску фахівців III-IV рівнів акредитації, тис.	520,7	485,1	405,4	374,0	0,71
Кількість аспірантів чол.	33640	31482	27622	28487	0,84
Кількість докторантів, чол.	1814	1831	1759	1821	1,01
Кількість науковців, що працюють на виробництві, чол.	103649	106563	102320	103891	1,002
Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн. грн.	11252,7	11781,1	10950,7	12611,0	1,21
Загальна сума витрат на наукової дослідження, млн. грн.	11480,6	9562,6	7695,9	13813,7	1,20
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	13,6	13,6	12,1	15,2	+1,6%

Джерело: [8] та власні розрахунки авторів

випускників вишів. Це, з одного боку, може свідчити про скорочення загального освітнього рівня населення та про погіршення рівня інтелектуального потенціалу суспільства. Втім, визнаємо, що такі цифри отримані ще і тому, що частка студентів залишилася на тимчасово окупованих територіях. Також значна кількість студентів за останні роки виїхала на навчання за кордон (переважно, Польщу, Німеччину та інші європейські країни). Тому статистика свідчить про негативні показники підготовки кадрів з вищою освітою та вищої кваліфікації (аспірантів). При цьому можна помітити стаке становище із підготовкою докторів наук, тобто наукових кадрів вищої кваліфікації, що є позитивною тенденцією. Також сталими є показники кількості науковців, що працюють на підприємствах.

Значно кращі показники демонструють підприємства, які займаються виконанням науково-технічних робіт та їх впровадженням. Дані свідчать, що обсяги виконаних робіт зростають на 21%, витрати промислових підприємств на впровадження результатів наукових розробок та на підготовку відповідних кадрів зростають на 20%, а частка підприємств, що впроваджують результати наукових розробок, зростає на 1,6%.

Таким чином ми бачимо, що загалом спостерігається складна ситуація із саморозвитком населення з позиції навчання у вишах. При цьому з боку підприємств навпаки – у наявності стала тенденція до активного розвинення інтелектуального потенціалу. Тому вважаємо за доцільне розробку заходів щодо активізації інформування потенційних абітурієнтів щодо необхідності розвитку інтелектуального потенціалу, оскільки сучасний ринок праці висуває до цього аспекту досить високі вимоги.

Розглянемо також емоційні чинники, які, на нашу думку, впливають на розвиток інтелектуального потенціалу. Перехід до превалювання на більшості підприємств інтелектуальної праці призво-

дить до підвищення ролі емоціональних чинників, які є важливими для інтелектуальної діяльності. Важливого значення набувають сталість психічного стану, психологічний комфорт на підприємстві, родині та у соціумі, комфортні та ергономічні умови праці тощо. Проте, нестійке соціально-економічне та політичне середовище (як в країні, так і в світі) формують передумови для проявів емоційного дискомфорту, що найчастіше призводить як до зниження інтелектуальної активності, уваги, концентрації працівників та до більш негативних наслідків (виробничий травматизм, психічні розлади тощо).

Світова статистика свідчить [9], що порушення психоемоційного стану людини відноситься до числа першорядних проблем сьогодення. Такі проблеми виникають майже у 25% населення розвинутих країн та країн, що розвиваються. Найчастіше спостерігається депресії, панічні розлади та пов'язані з цим випадки зловживання алкоголем та наркотичними речовинами. Це призводить до того, що в Європі понад третини хронічних захворювань полягають у площині психічних розладів та тривалих депресій.

Державна статистика України [8] та аналіз публікації за цією тематикою [10] свідчить, за останні роки також спостерігається негативні тенденції щодо стану психологічного здоров'я населення (табл. 3).

Дані, наведені у таблиці 3, свідчать, що за останні роки спостерігається підвищення частки безробітного працездатного населення, що, на фоні різкого підвищення цін та тарифів (у середньому на 43,3%) та скорочення реальної заробітної плати (на 21,2%) призводить до зростання кількості осіб, які знаходяться за межею бідності. Частка таких осіб на сьогодні становить 16,8%. Зниження платоспроможності населення, зростання безробіття, наявність значної кількості переміщених осіб та інші чинники опосередковано призводять до перманентного зростання злочинності

Деякі соціальні показники країни

Показники	2012 р.	2013	2014 р.	2015	Зміна +/-
Частка безробітного населення, % (від загальної кількості працездатного населення)	7,5	7,8	9,3	9,5	+2,0
Індекс споживчих цін, %	-0,2	+0,5	+24,9	+43,3	+43,5
Динаміка реальної заробітної плати, %	+14,4	+8,2	-6,5	-21,2	-31,2
Частка населення із загальними доходами у місяць, нижчими прожиткового мінімуму, %	9,0	11,5	9,4	16,8	+7,8
Кількість зафіксованих випадків психічних захворювань на 100 чол., од.	1,80	1,80	1,81	1,90	+5%

(майже вдвічі за останні чотири роки), що, разом із подальшим загостренням кризи, у підсумку сприяють проявам емоційної нестабільності багатьох людей та зростанню кількості осіб із діагностованими психічними розладами.

Проведені дослідження свідчать про необхідність урахування емоційної складової в процесі розвитку інтелектуального потенціалу на підприємствах. Це сприятиме формуванню адекватної оцінці загального та індивідуального інтелектуального потенціалу працівників та підприємства, формуванню стратегії розвитку цього потенціалу із урахуванням рівня існуючої та можливої професійної підготовки, а також емоційного стану.

Механізми реалізації цієї стратегії повинні полягати у площині формування атмосфери емоційного комфорту та впевненості у сталості поточної та перспективної ситуації. До цих механізмів можна віднести: планування кар'єри, вдосконалення методів моральної та матеріальної мотивації, проведення тренінгів та семінарів за тематикою антистрессового управління підприємством тощо. Ці заходи сприятимуть формуванню сталого емоційного клімату на підприємстві і, як наслідок, скороченню негативного впливу емоційної нестабільності на інтелектуальний потенціал працівників.

Висновки з проведеного дослідження. Інтелектуальний потенціал є важливою складовою загального потенціалу будь-якого підприємства. Від його складу та розвитку залежить успіх діяльності сучасного підприємства. Сучасні реалії вимагають урахування низки чинників інтелектуального потенціалу, серед яких важливого місця посідають фінансові та інші інвестиції в розвиток працівників, а також чинники, що відповідають за емоційний стан.

У подальших дослідженнях планується формування методичних підходів щодо визначення оптимальних обсягів інвестицій у розвиток інтелектуального потенціалу як загалом, так і за окремими

напрямами, а також визначення ефективності цих інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ президента України № 45/2012 «Про Стратегію державної кадрової політики на 2012 - 2020 роки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents>
2. Управление потенциалом предприятия. Учебное пособие / [Должанский И.З., Загорная Т.О., Удалых О.А. и др.]. Изд. 2 перераб. и доп. – СПб: Куприянов В.С., 2010. – 357 с.
3. Князева О.А. Діагностика достатності інноваційного потенціалу поштового зв'язку // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. Вип. 25. – Одеса: ОДЕУ, 2007. – С. 149–154.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии; [пер. с англ.] / Э. Брукинг; под ред. Л. Н. Ковалик. – СПб: Питер, 2001. – 288 с.
5. Грицуленко С.І. Інтелектуальний потенціал в інноваційній моделі розвитку оператора зв'язку: дис. на здоб. наук. ступеня канд.а екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління (за видами економічної діяльності)» / Грицуленко Світлана Іванівна. – Одеса, 2007. – 228 с.
6. Мойсеєнко І.П. Управління інтелектуальним потенціалом. Монографія / І.П. Мойсеєнко. – Львів: Аверс, 2007. – 304 с.
7. Гайдай Р.Ф. Оцінка інтелектуального потенціалу підприємства з урахуванням його сутнісного змісту / Р.Ф. Гайдай // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – №6, Т. 3. – С. 191-194.
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. Офіційний сайт Всесвітньої організації з охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.who.int/ru/>
10. Князева О.А. Сучасні складові людського капіталу / О.А. Князева, О.Б. Кривцова // Інфраструктура ринку. Електронний науковий журнал. – Одеса, 2016. – Вип. 1. – С. 117-122.

СУТНІСНА ХАРАКТЕРИСТИКА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ THE ESSENTIAL CHARACTERISTIC OF INTELLECTUAL CAPITAL

УДК 65.01:65.013

Мазнев Г.Є.

професор, завідувач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Зайка С.О.

к.е.н., доцент кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

Грідін О.В.

старший викладач кафедри організації виробництва, бізнесу та менеджменту Харківський національний технічний університет сільського господарства імені Петра Василенка

У статті проаналізовано основні підходи до визначення сутності інтелектуального капіталу. З'ясовано, що дана економічна категорія є досить різнобічною, а більшість зарубіжних та вітчизняних учених дають лише загальне її визначення. Встановлено, що інтелектуальний капітал – це різнобічне явище, що формується як результат взаємодії людського з іншими видами капіталу, зумовлює отримання нових знань, забезпечує створення додаткової вартості і конкурентних переваг підприємства та активізацію інноваційної діяльності на всіх рівнях економіки.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, інтелектуальні активи, персонал підприємства, інтелектуальна власність, інтелектуальні здібності.

В статье проанализированы основные подходы к дефиниции «интеллектуальный капитал». Выяснено, что данная экономическая категория является достаточно разносторонней, а большинство зарубежных и отечественных ученых дают лишь общее ее определение. Определено, что интеллектуальный капитал – это разностороннее

явление, формирующееся как результат взаимодействия человеческого с другими видами капитала, обуславливающее получение новых знаний, обеспечивающее создание дополнительной стоимости и конкурентных преимуществ предприятия и активизацию инновационной деятельности на всех уровнях экономики.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы, персонал предприятия, интеллектуальная собственность, интеллектуальные способности.

In the article the basic approaches to defining the essence of intellectual capital. It was found that this economic category is quite versatile and most foreign and domestic scientists give only a general definition of it. Established that intellectual capital is a versatile phenomenon, formed as a result of human interaction with other types of capital, makes the new knowledge provides an additional value and competitive advantage and intensification of innovation at all levels of the economy.

Key words: intellectual capital, intellectual assets, personnel, intellectual property, intellectual abilities.

Постановка проблеми. Невід'ємним елементом розвитку інноваційної економіки є формування ринку інтелектуального капіталу, інновацій, наукових і інтелектуальних послуг, прав на об'єкти інтелектуальної власності тощо. При цьому пріоритетним напрямом діяльності сучасних господарюючих суб'єктів є формування та ефективно використання інтелектуального капіталу як основного рушійного фактора «економіки знань», що забезпечує високу конкурентоспроможність і лідируючі позиції на вітчизняному та світовому ринках, економічне зростання, підвищення якості та рівня життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування та використання інтелектуального капіталу присвячено багато наукових праць як закордонних, так і вітчизняних учених, серед яких: С. Алберт, К. Бредлі, Е. Брукінг, А. Гапоненко, Дж. Даум, С. Ілляшенко, Л. Едвінссон, В. Касьяненко, Б. Мільнер, Л.Г. Мельник, С. Пайк, Й. Руус, Г. Сент-Ондж, Т. Стюарт, Л. Фернстрьом та багато інших. Але в їх роботах немає узгодженості щодо визначення сутності даної економічної категорії, а отже, це питання потребує подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування сутнісної характеристики інтелектуального капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині вчені у своїх дослідженнях значну увагу приділяють з'ясуванню сутності такої якісно нової форми капіталу, як інтелектуальний капітал.

Інтелектуальний капітал (від лат. *intellectus* – розум, розумова здатність людини, *capitalis* – головний, домінуючий, основний) – сукупність інтелектуальних ресурсів, умінь і навичок, які людина використовує для отримання прибутку.

Нині існує декілька підходів до розуміння сутності інтелектуального капіталу. Так, Т. Стюарт визначає інтелектуальний капітал як інтелектуальний матеріал, що включає в себе знання, досвід, інформацію, інтелектуальну власність і бере участь у створенні цінностей. Тобто є колективною розумовою енергією [5]. На думку Л. Едвінссона, інтелектуальний капітал – це особливе поєднання людського капіталу (реальних і потенційних інтелектуальних здібностей, а також відповідних практичних навичок працівників компанії) і структурного капіталу (складників капіталу компаній), що задаються такими специфічними факторами, як зв'язки зі споживачами, бізнес-процеси, бренди і ІТ-системи). Тобто це здатність трансформувати знання і нематеріальні активи в чинники (ресурси), які створюють багатство (і відповідну вартість) за рахунок особливого ефекту від «множення» людського капіталу на структурний [3]. При цьому складовими елементами інтелектуального капіталу виступають людський капітал у вигляді знань, практичних навичок і творчих здібностей працівників компанії, моральних цінностей підприємства, культури праці, а також структурний капітал – у вигляді комп'ютерної техніки і програмного забезпечення, організаційної структури тощо.

С. Алберт та К. Бредлі розглядають інтелектуальний капітал як процес перетворення знань у корисні ресурси, які дають конкурентні переваги індивідуумам, фірмам і націям [1].

Своєю чергою, Г. Сент-Ондрж інтелектуальний капітал характеризує як поєднання людського, споживчого і структурного капіталу, підрозділяючи при цьому структурний капітал інноваційний та операційний (процесний) [4], а Й. Руус, С. Пайк та Л. Фернстрьом – як інтелектуальний інструментарій організації, що визначає її творчі можливості щодо створення і реалізації інтелектуальної та інноваційної продукції, який має три складника: кадровий капітал; інтелектуальну власність; маркетингові активи [19].

Б.З. Мільнер розкриває досліджувану економічну категорію як «явні і неявні знання, навички, що належать як компанії, так і окремим особам, а також структурні та культурні елементи підприємства» [17].

Е. Брукінг формулює інтелектуальний капітал як сукупність нематеріальних активів, які можуть бути використані для створення вартості і без яких компанія не може існувати і розвивати конкурентні переваги. При цьому складовими елементами інтелектуального капіталу дослідник називає людські активи, представлені у вигляді сукупності знань співробітників підприємства, їх творчих здібностей, уміння вирішувати проблеми, лідерські якості, підприємницькі й управлінські навички, а також інтелектуальну власність та інфраструктурні і ринкові активи [7].

За визначенням Дж. Даум, інтелектуальний капітал – це засновані на зв'язках структуровані знання і здібності, які мають потенціал розвитку і створення вартості [2].

А.О. Ткаченко характеризує інтелектуальний капітал як «сукупність накопичених негрошових та нематеріальних активів, які використовуються для створення вартості та забезпечують конкурентні переваги компанії» [20].

На думку Б.Б. Леонтєва, інтелектуальний капітал – це вартість інтелектуальних активів, які включають інтелектуальну власність, природні та набуті інтелектуальні здібності та навички, накопичені бази знань і корисні відносини з іншими суб'єктами ринку [15].

В.Л. Іноземцев, виділяючи у складі інтелектуального капіталу людський і структурний капітали, розкриває дану економічну категорію у вигляді інформації і знань, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі та імідж підприємства [12].

В.П. Багов інтелектуальний капітал характеризує як інтелектуальні ресурси підприємства, які

спричиняють його творчі можливості створювати і реалізовувати інтелектуальну й інноваційну продукцію. При цьому складовими елементами інтелектуального капіталу, на його думку, виступають кадровий капітал та інтелектуальна власність [6]. Деякі вчені розглядають інтелектуальний капітал як сукупність людського, організаційного та клієнтського (споживчого) капіталу. Так, людський капітал представлений у вигляді розумових здібностей і моральних устоїв працівників підприємства, що характеризують знання, навички, творчі здібності, моральні цінності, культуру праці. Організаційний капітал розглядається як результат розумової діяльності працівників, утілений у технічному і програмному забезпеченні, патентах, торгових марках тощо. Своєю чергою, клієнтський (споживчий) капітал утворюється в результаті взаємодії з клієнтами і включає інформаційну клієнтську базу, клієнтські контракти і відносини і т. ін.

А.Л. Гапоненко та Т.М. Орлова під інтелектуальним капіталом розуміють «сукупність знань, інформації, досвіду, кваліфікації і мотивації персоналу, організаційних можливостей, каналів та технологій комунікації, яка здатна створювати додану вартість і забезпечувати конкурентні переваги комерційного підприємства на ринку» [9].

Л.Г. Мельник, С.М. Ілляшенко та В.А. Касьяненко характеризують дефініцію, що вивчається, як розумові здібності людей у сукупності зі створеними ними матеріальними і нематеріальними засобами, які використовуються в процесі інтелектуальної роботи [16]. На відміну від них А.Н. Козирев і В.Л. Макаров вважають, що поняття інтелектуального капіталу ширше, ніж більш звичні поняття нематеріальних активів та інтелектуальної власності, і ніде у світі не регламентується законодавчими актами [14].

О.Б. Бутнік-Сіверський формулює інтелектуальний капітал як «створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості)» [8].

Своєю чергою, Є.В. Нанівська розкриває сутність інтелектуального капіталу не тільки як сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, що використовуються на підприємстві у процесі виробництва, але й особливі здібності персоналу підприємства, виражені у знаннях, уміннях, набутому досвіді; здібностях, що нагромаджують особливо цінну для підприємства інформацію, яка надає вагому конкурентну перевагу на ринку [18].

О.М. Ковальова у своїх дослідженнях виділяє «особливості інтелектуального капіталу:

- в умовах інформаційної економіки інтелектуальний капітал виступає основним фактором економічного зростання;

- формування інтелектуального капіталу потребує від самої людини і від суспільства в цілому значних витрат, які постійно зростають;

- інтелектуальний капітал у вигляді знань, досвіду, навичок може накопичуватися;

- із накопиченням інтелектуального капіталу його доходність зростає до певного рівня, обмеженого тривалістю активного працездатного віку, а потім різко знижується;

- характер і види інвестицій в інтелектуальний капітал зумовлені історичними, національними, культурними особливостями та традиціями;

- інвестиції в інтелектуальний капітал повинні забезпечувати його власнику отримання вищого доходу;

- інвестиції в інтелектуальний капітал повинні приносити значний за тривалістю й обсягом економічний і соціальний ефект. Чим якісніші і триваліші інвестиції, тим вищий і триваліший ефект;

- інтелектуальний капітал невіддільний від свого носія – живої людини, і внаслідок цього він як актив майже повністю неліквідний;

- використання інтелектуального капіталу завжди саморегулюється незалежно від джерела інвестицій на його розвиток» [13].

На думку вчених з Інституту економіки і прогнозування Національної академії наук України, інтелектуальний капітал – це система характеристик, що визначають здатність людини, іншими словами, якість робочої сили, тобто працівника підприємства, що створює товар чи послуги, у цілях їх відтворення на основі персоніфікованого економічного інтересу кожного суб'єкта і їх сукупності [10].

Аналіз трактувань дефініції «інтелектуальний капітал» демонструє, що дана економічна категорія є досить різнобічною, а більшість зарубіжних та вітчизняних учених дають лише загальне її визначення.

На нашу думку, інтелектуальний капітал можна охарактеризувати як взаємозв'язок знань та досвіду персоналу підприємства, його відносин із партнерами і клієнтами, що забезпечує створення додаткової вартості і особливих конкурентних переваг підприємства.

Цінність інтелектуального капіталу зростає, якщо він реалізується в товарах, послугах та бізнес-процесах, адже якщо інтелектуальний капітал не поєднаний із фінансовим та матеріальним капіталами, то не дає очікуваного результату, який можливий в інноваційній економіці. При цьому частка інтелектуального капіталу в товарі більше порівняно з фінансовим і матеріальним. Особливість інтелектуального капіталу полягає в тому, що він дає значний результат тільки доповнюючи інші капітали новими знаннями. Отже, інтелектуальний капітал – це накопичений ринковий, структурний, соціальний, процесний

та інші капітали. Останні зазначені капітали – результат включення інтелектуального капіталу в корпоративний управлінський і бізнес-процеси. Дані типи капіталів залишаються недорозвиненими без участі інтелектуального капіталу в їх формуванні [11].

Висновки з проведеного дослідження. Уточнюючи сутнісну характеристику інтелектуального капіталу, доцільно виділити такі його особливості:

- пріоритетність розвитку як основного фактора економічного зростання;

- накопичення у вигляді знань, навичок, досвіду;

- значні витрати на формування і використання;

- поєднання значних ризиків і високих прибутків від його використання;

- висока ефективність інвестування.

Отже, інтелектуальний капітал – це різнобічне явище, що формується як результат взаємодії людського з іншими видами капіталу та зумовлює отримання нових знань і активізацію інноваційної діяльності на всіх рівнях економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Albert S. The Impact of Intellectual Capital / S. Albert, K. Bradley // Open University Business School Working Paper. – 1996. – № 15. – P. 32.
2. Daum J.H. Intangible Assets. / J.H. Daum. – Bonn: Galileo Press GmbH, 2002. – 187 p.
3. Edvinsson L. Accounting, Empirical Measurements and Intellectual Capital / L. Edvinsson [Electronic resource]. – Access mode : www.emerald-library.com.
4. Saint-Onge H. Tacit knowledge: the key to the strategic alignment of intellectual capital? // Strategy and Leadership. March-April, 1996. – P. 22.
5. Stewart T.A. Intellectual Capital. The New Wealth of Organizations / T.A. Stewart – N.Y.: Currency Doubleday. – 1997 [Electronic resource]. – Access mode : <http://conference.be5.biz/r2010/01320.htm>.
6. Багов В.П. Управление интеллектуальным капиталом : [учеб. пособ.] / В.П. Багов. – М. : Камерон, 2006. – 248 с.
7. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии / Э. Брукинг ; пер. с англ. ; под. ред. Л.Н. Ковалик. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
8. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект / О.Б. Бутнік-Сіверський // Інтелектуальний капітал. – 2002. – № 1. – С. 16–27.
9. Гапоненко А.Л. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал / А.Л. Гапоненко, Т.М. Орлова. – М. : Эксмо, 2008. – 188 с.
10. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М. Гесця. – К. : Ін-т економіки і прогнозування, Фенікс, 2003. – 1008 с.
11. Ермоленко В.В. Интеллектуальный капитал корпорации: сущность, структура, стратегии развития и модель управления / В.В. Ермоленко, Е.Д. Попова // Человек. Сообщество. Управление. – 2012. – № 2. – С. 110–122.
12. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэконо-

мические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М. : Academia. – Наука, 1988. – 640 с.

13. Ковальова О.М. Інтелектуальний капітал – важлива складова капіталу підприємства / О.М. Ковальова // Міжнародна стратегія економічного розвитку регіону : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції (19–21 червня 2012 р.). – Суми : СумДУ, 2012. – С. 57–59.

14. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М. : РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 143 с.

15. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе / Б.Б. Леонтьев. – М. : Акционер, 2002. – 200 с.

16. Мельник Л.Г. Экономика информации и

информационные системы предприятия : [учеб. пособ.] / Л.Г. Мельник, С.Н. Ильяшенко, В.А. Касьяненко. – Сумы : Университетская книга, 2004. – 400 с.

17. Мильнер Б.З. Управление знаниями в инновационной экономике : [учебник] / Б.З. Мильнер. – М. : Экономика, 2009. – 286 с.

18. Нанівська Є.В. Інтелектуальний капітал підприємств: сутність і значення у сучасних умовах / Є.В. Нанівська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.15. – С. 256–262.

19. Руус Й. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2008. – 288 с.

20. Ткаченко А.О. Поняття та структура інтелектуального капіталу підприємства / А.О. Ткаченко // Управління розвитком. – 2013. – № 12. – С. 27–29.

ПОТЕНЦІАЛ ЗРОСТАННЯ ЗБУТОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ІННОВАЦІЙНО-АКТИВНИХ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ: МЕТОДОЛОГІЯ ТА ПРАКТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНЮВАННЯ

THE GROWTH POTENTIAL OF SALES POSSIBILITIES OF INNOVATION-ACTIVE MACHINE BUILDING ENTERPRISES IN UKRAINE: METHODOLOGY AND PRACTICAL ASSESSMENT TOOLS

У статті запропоновано алгоритм оцінювання потенціалу зростання збутових можливостей інноваційно-активних машинобудівних підприємств України. Обґрунтовано чинники, які обумовлюють активізацію впровадження інновацій на виробництві та використання відповідних інструментів у збуті інноваційної продукції на прикладі підприємств машинобудівної промисловості України. Запропоновано економіко-математичну модель логіт-регресії. Визначено критерії адекватності моделі та ступінь інноваційної активності аналізованих підприємств. Зроблено висновок, що менші за розміром та обмежені в асортименті продукції підприємства більш мобільні з точки зору розвитку інновацій у сфері збутової діяльності.

Ключові слова: збутова політика, збутовий потенціал, інноваційно-активні підприємства, машинобудування.

В статті пропонується алгоритм оцінки потенціалу зростання збутових можливостей інноваційно-активних машинобудівних підприємств України. Обґрунтовано фактори, які обумовлюють активізацію впровадження інновацій на виробництві та використання відповідних інструментів у збуті інноваційної продукції на прикладі підприємств

машиностроительной промышленности Украины. Предложена экономико-математическая модель регрессии. Определены критерии адекватности модели и степень инновационной активности анализируемых предприятий. Сделан вывод, что меньшие по размеру и ограниченные в ассортименте продукции предприятия более мобильны с точки зрения развития инноваций в сфере сбытовой деятельности.

Ключевые слова: сбытовая политика, сбытовой потенциал, инновационно-активные предприятия, машиностроение.

The potential growth assessment algorithm of sales possibilities for innovation-active machine building enterprises in Ukraine is suggested in the article. The factors that determine the activation of innovations implementation in production and the use of appropriate tools in sales of innovative products on the example of the machine-building industry of Ukraine are substantiated. The logit-regression model is proposed. The criteria of model adequacy and the innovation activity degree of analyzed companies are identified. It was concluded that the smaller enterprises and the limited in range ones are more mobile in terms of innovation development in the field of sales activities.

Key words: sales policy, sales potential, innovation-active enterprises, engineering.

УДК 621:005.591.6(477)

Олефіренко О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
та управління інноваційною діяльністю
Сумський державний університет

Постановка проблеми. В умовах переходу до постіндустріальної стадії розвитку особливої актуальності набуває стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання, що, з одного боку, є інструментом покращення результативності

діяльності підприємств, а з іншого боку, виступає передумовою отримання додаткових конкурентних переваг на різних рівнях їх реалізації. За результатами 2014 року Україна за рівнем розвитку інновацій піднялася у глобальному рейтингу на вісім

позицій і станом на 1 січня 2015 року посідала 63 місце серед 143 держав світу, розташувавшись у списку між Бахрейном та Йорданією. Значення українського індексу інновацій досягло максимуму за останні чотири роки і станом на 1 січня 2015 року становило 36,3 бали. Цей показник перевищує середнє значення індексу серед держав із рівнем доходу нижче середнього (29,5), але він є суттєво нижчим від середньоєвропейського рівня, що складає 47,2 бали. Порівнюючи результати інноваційного розвитку України з іншими країнами, можна з впевненістю говорити про низький рівень інноваційності, але існує наявний потенціал, який варто реалізовувати в найближчому майбутньому для забезпечення конкурентних позицій на світових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У діяльності підприємств розвинутих країн інновації та технологічний розвиток є важливими засобами вирішення соціально-економічних завдань. Високий рівень розвитку технологій в постіндустріальній економіці дає змогу трансформувати одні види ресурсів в інші й стимулювати процеси створення нового багатства. Саме тому питанням забезпечення інноваційного розвитку присвячено роботи багатьох як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Серед закордонних фахівців варто відзначити Б. Санто [1], Б. Твісса [2], Й. Шумпетера [3], Х. Барнета [4], П. Героскі [5], Д. Літтлера [6], Дж. Менша [7], М. Уорнера [8] та багатьох інших. Водночас вітчизняні вчені також зробили вагомий внесок у розбудову вітчизняних засад упровадження інноваційно-активної діяльності та розширення збутових можливостей вітчизняних підприємств на світовому ринку. Серед них слід відзначити таких, як Ю.М. Бажал [9], В.П. Соловйов [10], П.С. Харів [11], С.М. Ілляшенко [12]. Незважаючи на потужну інформаційну базу наукових розробок щодо імплементації інновацій на виробництві, а також упровадження відповідної збутової політики, питання оцінювання реальних збутових можливостей та ідентифікації збутового потенціалу потребує глибших розробок та удосконалень.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування науково-методичних засад оцінювання потенціалу зростання збутових можливостей інноваційно-активних машинобудівних підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Справедливо зауважити, що рівень інноваційної активності підприємств в Україні нині є досить низьким. Це обумовлює актуальність висвітлення ключових факторів, що визначають інтенсивність збутової політики інноваційно-активних підприємств, із розробкою відповідного науково-методичного підходу. У загальному вигляді алгоритм запропонованого підходу зображений на рисунку 1.

Для реалізації першого етапу моделі запропоновано використовувати такий інструментарій – модель бінарних відгуків (один із видів нелінійних регресійних моделей). Цей метод використовують у випадках, коли залежна змінна (відгук) є бінарною за своєю природою, тобто може приймати лише два значення: 1 або 0.

Так, як результативний показник моделі залежності індексу інноваційної активності машинобудівного підприємства від факторів впливу на цей індекс пропонується обрати бінарний показник:

$$IIA = \begin{cases} 1, \text{ якщо } k_0 > k_{opt} \\ 0, \text{ якщо } k_0 \leq k_{opt} \end{cases} \quad (1)$$

де IIA – індекс інноваційної активності, тобто бінарний відгук показника обсягу реалізованої інноваційної продукції підприємством у загальному обсязі реалізованої продукції;

k_0 – обсяг реалізованої інноваційної продукції підприємством у загальному обсязі реалізованої продукції;

k_{opt} – оптимальне значення показника обсягу реалізованої інноваційної продукції підприємством у загальному обсязі реалізованої продукції, який свідчить про достатній рівень інноваційної активності підприємства.

Об'єктами дослідження розробленої моделі були обрані такі машинобудівні підприємства: ПАТ «Сумське НВО», ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект», ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та ТОВ «Турбомаш». Розраховане значення індексу інноваційної активності для вищенаведених підприємств таке: на рівні 0,16 частки одиниці для ПАТ «Сумське НВО» та 0,20 од. для ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект», ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш», ТОВ «Турбомаш».

У розрізі другого етапу як результативну ознаку запропоновано розглянути індекс інноваційної активності, тобто бінарний відгук показника обсягу реалізованої інноваційної продукції підприємством у загальному обсязі реалізованої продукції. Факторами впливу на зазначений результативний показник є частка витрат на збут інноваційної продукції в загальних витратах на збут (k_1); співвідношення обсягів витрат на збут інноваційної продукції до прибутку від реалізації інноваційної продукції (k_2); співвідношення чисельності менеджерів, що проходили підвищення кваліфікації за профілем інновацій у загальній чисельності менеджменту компанії (k_3); доля продажів 3-м найбільшим клієнтам до загального обсягу продажів інноваційної продукції (менше 25% – 1, більше 25% – 0) (k_4); коефіцієнт оновлення за вирахуванням коефіцієнту вибуття основних засобів (набуває значення «1», якщо розрахунковий показник додатний, та «0» – якщо від'ємний) (k_5); відсутність суперечок з клієнтами («1» – у випадку відсутності суперечок, «0» – за умови їх наявності) (k_6).

Для ПАТ «Сумське НВО» характерним є перманентне зростання частки реалізованої інноваційної продукції від 0,16 у 2000 році до 0,25 у 2014 році. Зростання обсягу реалізованої інноваційної продукції також супроводжується й збільшенням витрат на збут. Позитивно також слід відзначити стан основних засобів та інтенсивність роботи щодо підвищення кваліфікації персоналу, проте негативними моментами є наявність суперечок з клієнтами та висока концентрація клієнтської

бази, що може негативно позначитися на стійкості досліджуваного підприємства.

У розрізі третього етапу науково-методичного підходу відбувається побудова теоретичного рівняння логіт-регресії апроксимації вхідних даних вирішення задачі визначення факторів необхідності інноваційної активності у сфері збутової діяльності:

$$PIA = \frac{\exp(b_0 + b_1 \cdot k_1 + b_2 \cdot k_2 + b_3 \cdot k_3 + b_4 \cdot k_4 + b_5 \cdot k_5 + b_6 \cdot k_6)}{1 + \exp(b_0 + b_1 \cdot k_1 + b_2 \cdot k_2 + b_3 \cdot k_3 + b_4 \cdot k_4 + b_5 \cdot k_5 + b_6 \cdot k_6)} \quad (2)$$

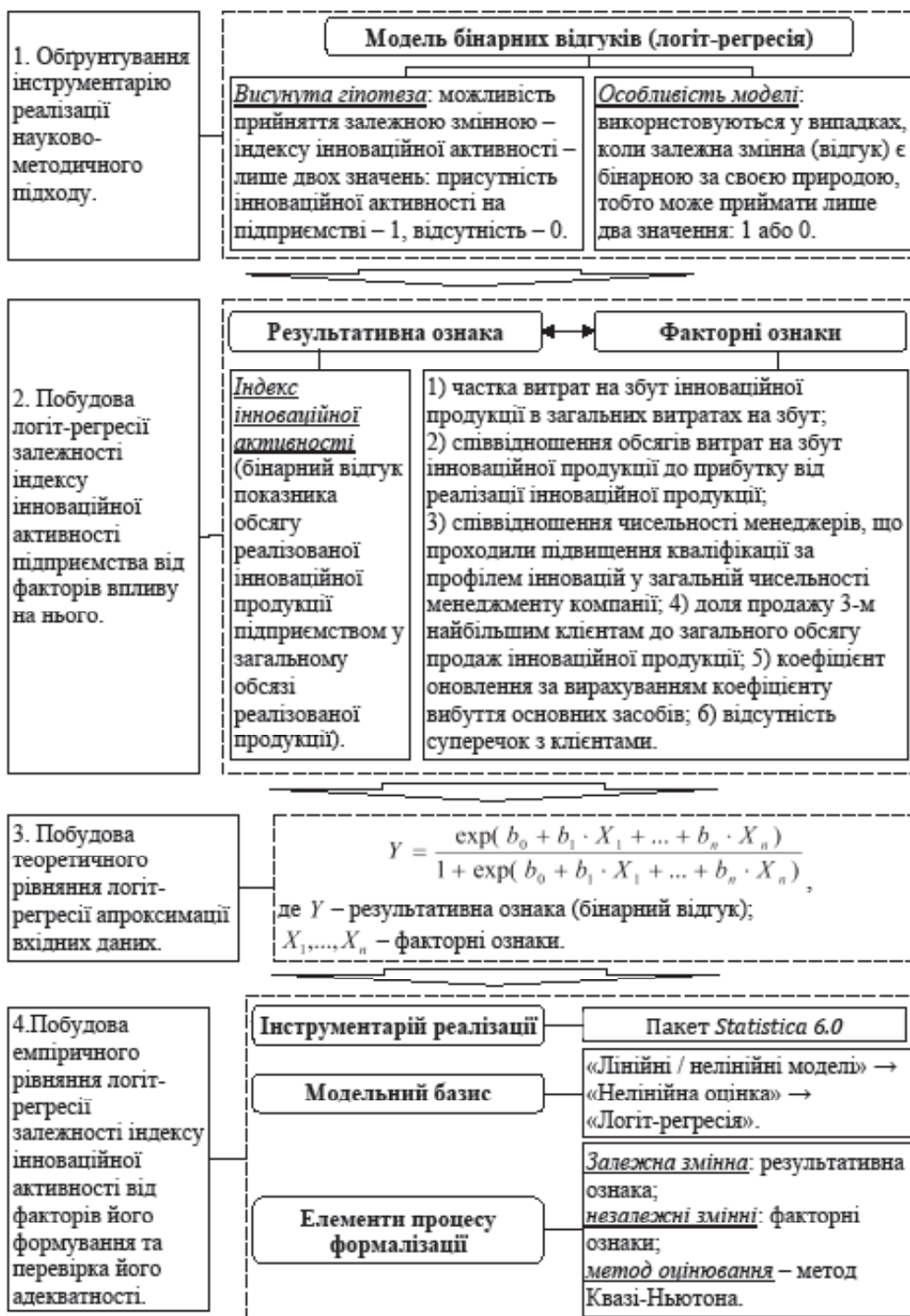


Рис. 1. Науково-методичний підхід до визначення факторів необхідності інноваційної активності у сфері збутової діяльності

де IIA – індекс інноваційної активності, тобто бінарний відгук показника обсягу реалізованої інноваційної продукції підприємством у загальному обсязі реалізованої продукції;

k_0 – обсяг реалізованої інноваційної продукції підприємством у загальному обсязі реалізованої продукції.

У контексті реалізації четвертого етапу науково-методичного підходу відбуваються побудова емпіричного рівняння логіт-регресії залежності індексу інноваційної активності від факторів його формування та перевірка його адекватності. Реалізацію цього етапу пропонується провести на основі застосування інструментарію «Лінійні / нелінійні моделі» → «Нелінійна оцінка» → «Логіт-регресія». Так, обираючи як залежну змінну IIA , як незалежні змінні $k_1, k_2, k_3, k_4, k_5, k_6$, як процедуру оцінювання метод Квазі-Ньютона, отримуємо результати, представлені на рисунку 2 для ПАТ «Сумське НВО»: коефіцієнти логіт-регресії, значення критеріїв адекватності моделі “Chi-square” та ймовірності відхилення гіпотези про можливість описання вхідних даних цією моделлю.

На основі отриманих результатів можна стверджувати, що:

– такі показники, як частка витрат на збут інноваційної продукції в загальних витратах на збут та перевищення коефіцієнту оновлення основних засобів над їх коефіцієнтом вибуття, виступають факторами позитивного впливу на значення

індексу інноваційної активності підприємства, тобто обумовлюють його зростання;

– зростання (зменшення) показника відношення витрат на збут інноваційної продукції до прибутку від реалізації інноваційної продукції; кількості менеджерів, що проходили підвищення кваліфікації за профілем інновацій у менеджменту компанії; долі продажів 3-м найбільшим клієнтам до загального обсягу продажів інноваційної продукції; відсутності суперечок з клієнтами збільшують (зменшують) ймовірність того, що обсяги реалізованої інноваційної продукції підприємством у загальному обсязі реалізованої продукції становитимуть не менше 16%.

Серед критеріїв адекватності моделі логіт-регресії виступають залишки, визначені як різниця фактичних значень бінарного відгуку та прогнозних значень, представлених на рисунку 3. Отже, прогнозні значення не значним чином відрізняються від фактичних, що виступає підтвердженням адекватності моделі визначення інноваційної активності ПАТ «Сумське НВО».

Переходячи послідовно до аналізу інформаційної та функціональної частин результатів побудови логіт-регресії, розглянемо рисунок 4, дані якого свідчать про досить високе значення параметра “Chi-square” (на рівні 19,04 од.) та низьке значення ймовірності p , тому можна стверджувати про достатній рівень адекватності обраної моделі.

Model: Logistic regression (logit) N of 0's:6 1's:8 (Spreadsheet1.sta)							
Dep. var: IIA Loss: Max likelihood							
Final loss: ,042732625 Chi?(8)=19,036 p=,00411							
N=14	Const.B0	k1	k2	k3	k4	I5	k6
Estimate	106,0628	46,70076	-302,565	-455,787	-9,90268	0,100000	-17,0394
Odds ratio (unit ch)			0,000	0,000	0,00005	1,105171	0,0000
Odds ratio (range)		69,43781	0,000	0,000	0,00005	1,000000	0,0000

Рис. 2. Результат застосування логіт-регресії для оцінювання залежності індексу інноваційної активності ПАТ «Сумське НВО» від факторів впливу на цей індекс

Model is: (Spreadsheet1.sta)			
Dep. Var.: IIA			
	Observed	Predicted	Residuals
1	0,000000	0,000100	-0,000100
2	0,000000	0,031014	-0,031014
3	0,000000	0,000019	-0,000019
4	1,000000	0,998355	0,001645
5	0,000000	0,000000	-0,000000
6	0,000000	0,000007	-0,000007
7	0,000000	0,000000	-0,000000
8	1,000000	1,000000	0,000000
9	1,000000	1,000000	0,000000
10	1,000000	1,000000	0,000000
11	1,000000	0,990594	0,009406
12	1,000000	1,000000	0,000000
13	1,000000	1,000000	0,000000
14	1,000000	0,999995	0,000005

Рис. 3. Фактичні значення бінарного відгуку, прогнозних значень та залишків моделі визначення інноваційної активності ПАТ «Сумське НВО»

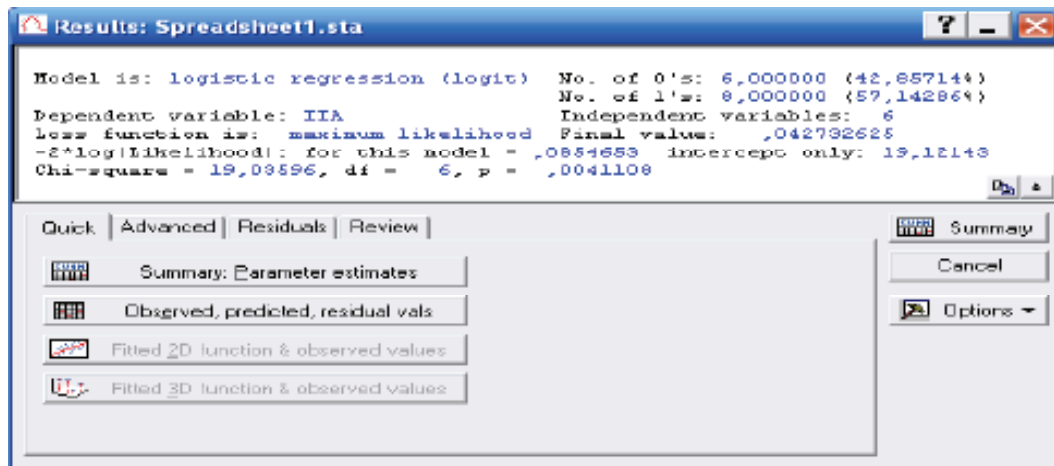


Рис. 4. Інформаційна та функціональна частини результатів побудови логіт-регресії залежності індексу інноваційної активності ПАТ «Сумське НВО» від факторів впливу на цей індекс

Таблиця 1

Порівняння інноваційної активності групи машинобудівних підприємств

Підприємство	k ₁	k ₂	k ₃	k ₄	k ₅	k ₆	IIA
ПАТ «Сумське НВО»	0,284	0,065	0,200	1,000	0,000	1,000	0,000
ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект»	0,460	0,044	0,360	1,000	1,000	1,000	1,000
ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш»	0,420	0,178	0,080	1,000	1,000	1,000	1,000
ТОВ «Турбомаш»	0,310	0,085	0,205	1,000	1,000	1,000	1,000
Еталон	0,460	0,043918919	0,360	1,000	1,000	1,000	1,000

Аналогічні розрахунки було проведено для таких підприємств: ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект», ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та ТОВ «Турбомаш».

Завершальний етап науково-методичного підходу передбачає порівняння ступеня інноваційної активності ПАТ «Сумське НВО», ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект», ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш», ТОВ «Турбомаш» (табл. 1). В межах реалізації цього етапу було визначено еталонні рівні кожного із показників (незалежних змінних логіт-регресії) та розраховано індекс інноваційної активності для кожного підприємства розглянутої вибірки шляхом підстановки значення еталону у відповідні логіт-рівняння.

На основі даних таблиці 1 можна відзначити, що нульового значення індекс інноваційної активності набуває лише для ПАТ «Сумське НВО», тоді як ДП НВКГ «Зоря»-«Машпроект», ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш», ТОВ «Турбомаш» виявили себе як інноваційно-активні підприємства у сфері збутової діяльності. Визначена закономірність є цілком об'єктивною, оскільки ПАТ «Сумське НВО», хоча і є потужним машинобудівним підприємством, частину продукції якого можна віднести до інноваційної, у сфері збутової діяльності керується традиційними інструментами.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за результатами формалізації

запропонованого науково-методичного підходу встановлено, що менші за розміром та обмежені в асортименті продукції підприємства більш мобільні з точки зору розвитку інновацій у сфері збутової діяльності та намагаються покращити власні конкурентні позиції на ринку саме за рахунок запровадження новітніх підходів в механізмі продажу власної продукції.

Запропонований науково-методичний підхід дає змогу встановити перелік ключових факторів, що характеризують інноваційну активність у сфері збутової діяльності підприємства, визначити ступінь їх впливу на загальний індекс інноваційної активності суб'єкта господарювання та з'ясувати, який обсяг продажів інноваційної продукції забезпечується активізацією кожного з показників характеристики інструментів збутової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто ; пер. с венг. – М. : Прогрес, 1990. – 296 с.
2. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями : сокр. пер. с англ. / Б. Твисс – М. : Экономика, 1989. – 271 с.
3. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли,

капитала и цикла конъюнктуры) / Й.А. Шумпетер ; пер. с нем. – М. : Прогресс, 1982. – 453 с.

4. Barnett H.G. Innovation: The Basis of Cultural Change / H.G. Barnett. – New York : VcGraw-Hill Book Company, Inc, 1953. – 462 p.

5. Geroski P. Innovation and Competitive Advantage / P. Geroski // OECD, Economics, 1995. – Working Paper, № 159.

6. Littler D. Marketing and Innovation / D. Littler // in M. Dodgson and, R. Rothwell (ed.) The Handbook of Industrial Innovation. – Cheltenham, Edward Elgar, 1994.

7. Mensh G. Stalemate in technology: innovation overcome the depression / G. Mensh. – Cambridge (Mass), 1979. – 352 p.

8. Warner M. Innovation and Training / M. Warner // in M. Dodgson and, R. Rothwell (ed.) The Handbook

of Industrial Innovation. – Cheltenham, Edward Elgar, 1994.

9. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін : [навч. посібник] / Ю.М. Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – 240 с.

10. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики : [монографія] / [В.П. Соловійов, Г.І. Кореняко, В.М. Головатюк]. – К. : Фенікс, 2008. – 224 с.

11. Харів П.С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів : [монографія] / П.С. Харів. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 326 с.

12. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком : [навч. посіб.] / С.М. Ілляшенко. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Суми : ВТД «Університетська книга» ; К. : Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ПОКАЗНИКИ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ FORMING FACTORS AND INDICATORS OF AN ESTIMATION OF COMPETITIVENESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Мета статті полягає у виокремленні чинників формування та розробленні показників оцінювання конкурентоспроможності промислових підприємств. Встановлено перелік основних чинників формування конкурентоспроможності продукції промислових підприємств. Введено поняття конкурентоспроможності підприємства за певним видом його продукції на певному товарному ринку. Виділено три типи конкурентоспроможності підприємства за способом реалізації його конкурентних переваг: поточна, потенційна та перспективна. Здійснено групування чинників конкурентоспроможності підприємства за певним видом його продукції на даному ринку її збуту. Розроблено векторний підхід до комплексного оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, чинник, оцінювання, показник.

Цель статьи заключается в выделении факторов формирования и разработке показателей оценивания конкурентоспособности промышленных предприятий. Установлен перечень основных факторов формирования конкурентоспособности продукции промышленных предприятий. Введено понятие конкурентоспособности предприятия по определенному виду его продукции на определенном товарном рынке. Выделены три

типа конкурентоспособности предприятия по способу реализации его конкурентных преимуществ: текущая, потенциальная и перспективная. Осуществлена группировка факторов конкурентоспособности предприятия по определенному виду его продукции на данном рынке ее сбыта. Разработан векторный подход к комплексной оценке уровня конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, фактор, оценка, показатель.

The purpose of the article was to highlight factors in the formation and development of evaluation indicators of competitiveness of industrial enterprises. Includes a list of the main factors of formation of competitiveness of products of industrial enterprises. The notion of the competitiveness of enterprises for a certain type of its products on a particular commodity market. We can identify three types of enterprise competitiveness by way of realization of its competitive advantages: the current, potential and promising. Grouping the factors of competitiveness of enterprises for a certain type of its products in the market marketing. Developed vector-based approach to complex assessment of the level of competitiveness of the enterprise.

Key words: enterprise, competitiveness, factor, estimate, measure.

УДК 658.5

Петрушка Т.О.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. У сучасних умовах провадження господарської діяльності перед багатьма промисловими підприємствами України постає нагальна потреба у підвищенні економічної ефективності їх функціонування та зростанні рівня їх ділової активності. Проте на перешкоді досягнення цих цілей постає недостатній рівень техніко-технологічного, продуктового та організаційного розвитку цих

підприємств, що обумовлює значну ресурсоемісність багатьох видів вітчизняної промислової продукції та низьку їх якість. Водночас аналогічна продукція, яка виготовляється у країнах ЄС та інших розвинутих державах, досить часто характеризується меншими питомими витратами енергетичних та інших ресурсів на її виготовлення та має значно вищий рівень споживчих властивостей, ніж вітчизняна.

Через те, що значна кількість видів промислової продукції виготовляються одночасно на багатьох підприємствах як в Україні, так і закордоном, а в умовах глобалізації економічних відносин, зокрема дії зон вільної торгівлі між Україною та іншими державами, проникнення на вітчизняний ринок закордонних товарів значно спостилося і прискорилося, досягнення високих фінансових результатів діяльності потребує наявності у вітчизняних підприємств належного рівня їх конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства є однією з найважливіших його характеристик та відзначається значною складністю і багатогранністю. Це обумовлено, зокрема, тим, що на рівень конкурентоспроможності впливає низка різноманітних чинників, які часто є взаємозалежними. Слід відзначити, що дослідження чинників формування конкурентоспроможності підприємства має важливе значення для забезпечення її належного рівня, оскільки управління конкурентоспроможністю суб'єкта господарювання здійснюється шляхом впливу на чинники, які її обумовлюють. Також важливою передумовою розроблення організаційно-економічних та техніко-технологічних заходів, спрямованих на покращення конкурентоспроможності будь-якого підприємства, є оцінювання її наявного рівня. Володіння інформацією про цей рівень дає змогу власникам, менеджерам та фахівцям підприємства краще уявляти перспективи нарощування його конкурентного потенціалу та конкурентних переваг. Тому розроблення і застосування інструментарію дослідження чинників формування та методів вимірювання конкурентоспроможності підприємств є необхідною умовою її підвищення та, як наслідок, зростання економічної ефективності діяльності суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення питання групування чинників конкурентоспроможності підприємств та оцінювання її рівня здійснили, зокрема, такі вчені, як І. Арєнков, М. Ахматова, Д. Барабась, Т. Гончарова, Н. Карачина, І. Кирчата, С. Клименко, Т. Коно, Н. Косар, Є. Крикавський, Н. Кубрак, І. Ліфіц, Н. Ткачова. Зокрема, науковцями запропоновано різні способи групування чинників конкурентоспроможності підприємств. Так, у праці «Управління конкурентоспроможністю підприємства» [1, с. 231–232] їх поділяють на три основні групи: техніко-економічні, комерційні та нормативно-правові. У роботі «Потенціал еластичності у формуванні конкурентоспроможності промислових підприємств» [2, с. 50–51] до інструментів здобуття підприємствами тривалих конкурентних переваг віднесено управління якістю, дослідження потреб клієнтів, управління виробничими процесами та процесами трансферу, а також інновацій-

ність. Заслугує на увагу також ієрархія факторів конкурентоспроможності компанії, яка застосовується в системі японського менеджменту та містить декілька рівнів, що, відповідно, характеризуються часткою компанії на ринку; здатністю до розвитку; виробничими і збутовими потужностями; обраною ринково-продуктовою стратегією; здатністю вищого керівництва компанії ухвалювати ефективні рішення; підсумками функціонування компанії в попередньому періоді [3, с. 229–231].

Також у низці наукових праць [4, с. 41–42; 5, с. 27–35; 6, с. 19; 7, с. 167–171] їх авторами виокремлено чинники та побудовано моделі формування конкурентного потенціалу суб'єктів господарювання, а також проаналізовано співвідношення між конкурентним потенціалом та конкурентоспроможністю підприємств. При цьому більшість науковців як головні чинники формування конкурентного потенціалу підприємств виділяє конкурентоспроможність їх продукції, яка визначається її ціною та споживчими властивостями.

Необхідно відзначити також існування значної кількості наукових праць, присвячених оцінюванню рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції. Так, у декількох дослідженнях [8, с. 8–13; 9, с. 67–105; 10, с. 134–136] запропоновано низку часткових та узагальнюючих показників такого оцінювання насамперед з урахуванням якості продукції, що виготовляється підприємством.

Проте слід відзначити, що розроблені різними науковцями методичні підходи до виокремлення чинників формування конкурентоспроможності промислових підприємств недостатньо мірою враховують вимогу повноти переліку цих чинників, що негативно впливає на точність результатів оцінювання конкурентних переваг суб'єктів господарювання.

Постановка завдання. Метою дослідження є виокремлення чинників формування та розроблення показників оцінювання конкурентоспроможності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найважливіших складників формування конкурентних переваг промислового підприємства є конкурентоспроможність його продукції. Необхідно відзначити, що встановлення переліку основних чинників конкурентоспроможності продукції повинно бути пов'язане із наперед обраним показником, який характеризує її рівень. Під час конструювання індикаторів оцінювання конкурентоспроможності продукції необхідно враховувати цілі, які господарюючі суб'єкти ставлять у процесі своєї діяльності. Кількісна оцінка цих цілей може відображатися як у відносному, так і в абсолютному виразах. Зокрема, відносний характер має показник прибутковості інвестицій у виготовлення підприємством певного виду продукції. Щодо показників, які відображають цілі діяльності під-

приємства в абсолютному виразі, то до них слід віднести насамперед показник надприбутку, який є різницею між прибутком від здійснення господарської діяльності та добутком вкладених інвестицій у її провадження на норму їх прибутковості. Враховуючи це, а також зважаючи на відносний характер індикаторів конкурентоспроможності продукції, доцільно запропонувати два типи таких індикаторів, а саме:

1) індикатор конкурентоспроможності певного виду промислової продукції, який базується на застосуванні показника прибутковості інвестицій у її виготовлення і реалізацію та обчислюється за такою формулою:

$$I_{к1} = \frac{H}{H_{ж}} = \frac{(ц - с) / к}{(ц_{ж} - с_{ж}) / к_{ж}}, \quad (1)$$

де $I_{к1}$ – індикатор конкурентоспроможності певного виду промислової продукції, який базується на застосуванні показника прибутковості інвестицій у її виготовлення та реалізацію, частка одиниці;

H – рівень прибутковості інвестицій у виготовлення та реалізацію одиниці певного виду цієї продукції (відношення різниці між ціною та собівартістю одиниці продукції до її питомої капіталомісткості), частка одиниці;

$H_{ж}$ – рівень прибутковості інвестицій у виготовлення та реалізацію одиниці такого виду цієї продукції, для якого він є максимальним серед усіх видів аналогічної продукції на даному товарному ринку, частка одиниці;

$ц, ц_{ж}$ – ціна без непрямих податків відповідно до певного виду цієї продукції та такого її виду, для якого рівень прибутковості інвестицій у неї є максимальним серед усіх видів аналогічної продукції на даному товарному ринку, грн.;

$с, с_{ж}$ – собівартість одиниці відповідно до певного виду цієї продукції та такого її виду, для якого рівень прибутковості інвестицій у неї є максимальним серед усіх видів аналогічної продукції на даному товарному ринку, грн.;

$к, к_{ж}$ – питома капіталомісткість відповідно певного виду даної продукції та такого її виду, для якого рівень прибутковості інвестицій у неї є максимальним серед усіх видів аналогічної продукції на даному товарному ринку, грн.;

2) індикатор конкурентоспроможності певного виду промислової продукції, який базується на застосуванні показника питомого надприбутку від її виготовлення і реалізації та обчислюється за такою формулою:

$$I_{к2} = \frac{H}{H_{ж}} = \frac{ц - с - к \times E}{ц_{ж} - с_{ж} - к_{ж} \times E}, \quad (2)$$

де $I_{к2}$ – індикатор конкурентоспроможності певного виду промислової продукції, який базується на застосуванні показника питомого надприбутку від її виготовлення та реалізації, частка одиниці;

H – питомий надприбуток від виготовлення та реалізації одиниці певного виду даної продукції, грн.;

$H_{ж}$ – питомий надприбуток від виготовлення та реалізації одиниці такого виду цієї продукції, для якого він є максимальним серед усіх видів аналогічної продукції на даному товарному ринку, грн.;

E – норма прибутковості інвестицій, частка одиниці.

Необхідно відзначити, що ціна певного виду цієї продукції може розглядатися як функція від ціни того виду цієї продукції, для якого рівень прибутковості інвестицій є максимальним серед усіх видів аналогічної продукції на даному товарному ринку, а також рівнів якості обох названих різновидів цієї продукції. Тому, виходячи з формул (1) та (2), показниками-чинниками рівня конкурентоспроможності певного виду продукції підприємства слід вважати ціну одиниці продукції базового рівня якості, за якого прибутковість інвестицій у її виробництво та реалізацію (або питомий надприбуток) є найвищою (найвищим) серед усіх видів даної продукції на певному товарному ринку; собівартість одиниці продукції даного та базового її видів; питому капіталомісткість продукції даного та базового її видів; рівень якості продукції даного та базового її видів.

Поданий перелік показників-чинників рівня конкурентоспроможності певного виду продукції слід вважати вичерпним та таким, що не містить взаємодоблюючих чинників.

Реалізація запропонованого підходу до оцінювання конкурентоспроможності певного виду даної продукції дає змогу зробити такі висновки:

1) коли в перелік чинників конкурентоспроможності продукції включається рівень її якості (за даним варіантом продукції та її базовим варіантом), показником-чинником конкурентоспроможності виступає лише ціна на продукцію базового варіанту її якості; інакше кажучи, за таких умов показник ціни за даним варіантом продукції буде зайвим у переліку чинників її конкурентоспроможності;

2) на відносний рівень конкурентоспроможності продукції суттєвий вплив справляє її питома капіталомісткість; слід відзначити, що ця обставина необґрунтовано знаходиться поза полем зору дослідників питання оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства та його продукції;

3) показники собівартості та питомої капіталомісткості продукції справляють подвійний вплив на відносний рівень її конкурентоспроможності: безпосередній та відносний (через рівень якості продукції).

Окрім терміна «конкурентоспроможність певного виду продукції», доцільно ввести у розгляд поняття конкурентоспроможності підприємства за певним видом його продукції на даному ринку її збуту, який слід тлумачити як здатність суб'єкта

господарювання увійти на цей ринок та отримати внаслідок такого входження достатньо високий рівень відносних та (або) абсолютних фінансових результатів його діяльності. При цьому за способом реалізації конкурентних переваг доцільно виділити три типи конкурентоспроможності підприємства, а саме:

– поточну конкурентоспроможність, реалізація якої потребує лише певних організаційних зусиль, пов'язаних із входженням підприємства на певний товарний ринок або розширенням його присутності на цьому ринку;

– потенційну конкурентоспроможність, яка є наявною за умови, що продукція є конкурентоспроможною (принаймні на певних товарних ринках), однак входження на відповідні ринки (або розширення присутності на них) потребує від підприємства попереднього створення умов її збуту, зокрема формування каналів збуту, проведення рекламної компанії тощо;

– перспективну конкурентоспроможність, яка є наявною за умови, що підприємство в принципі може набути здатність входити на певні ринки та отримувати належні фінансові результати від такого входження, однак з цієї метою необхідно здійснити комплекс відповідних інвестиційно-інноваційних заходів, при цьому таке здійснення є доцільним з точки зору досягнення необхідного рівня ефективності інвестицій, вкладених у реалізацію цих заходів.

За таких умов чинники, що впливають на рівень конкурентоспроможності підприємства за певним видом його продукції на даному ринку її збуту, можуть бути поділені на дві групи, а саме:

1) чинники внутрішнього середовища підприємства, які визначають рівень його конкурентних можливостей; ці чинники включають три їх підгрупи, а саме: внутрішні чинники, що впливають на рівень конкурентоспроможності даного виду продукції підприємства (вичерпний перелік усіх чинників конкурентоспроможності продукції було вже подано вище); чинники, що визначають можливості підприємства увійти на даний ринок збуту та доцільність такого входження (наявність можливостей транспортування продукції, існування у підприємства каналів її збуту тощо); чинники, що характеризують можливості підприємства задовольнити у повному обсязі потребу споживачів у даному виді продукції (рівень виробничих потужностей та наявних ресурсів підприємства, його фінансовий стан тощо); інші чинники (якість менеджменту на підприємстві, рівень його виробничого досвіду, імідж тощо);

2) чинники зовнішнього середовища підприємства, які впливають на рівень його конкурентних можливостей щодо збуту певного виду продукції на певному товарному ринку; ці чинники можуть бути поділені на дві підгрупи, а саме:

– макроекономічні чинники, які визначають міру привабливості входження підприємства на даний ринок збуту за допомогою різноманітних важелів, які формуються та впроваджуються певними суб'єктами управління господарською діяльністю (насамперед органами державної та місцевої влади), що не є безпосередніми учасниками процесів, які відбуваються на цьому ринку; зокрема, до макроекономічних чинників, що впливають на рівень поточної конкурентоспроможності підприємства за певним видом його продукції на даному ринку її збуту, слід віднести розмір податкових ставок, податкових пільг та параметрів інших елементів податкової системи, що діють на даному ринку;

– мікроекономічні чинники, що описують поведінку, можливості та уподобання безпосередніх учасників процесів, які відбуваються на даному ринку; ці чинники можуть бути поділені на дві підгрупи, а саме: чинники, які характеризують параметри попиту на даний вид продукції на даному товарному ринку (це передусім параметри функції, що описує співвідношення між сукупним обсягом реалізації даної продукції на даному ринку усіма її виробниками, та ціною, яку погодяться сплатити споживачі за одиницю цієї продукції, за різного рівня її якості); чинники, які характеризують рівень конкуренції на даному ринку, зокрема кількість підприємств-конкурентів (фактична та потенційно можлива) та внутрішні конкурентні переваги кожного з цих підприємств.

Враховуючи викладене вище, ми пропонуємо векторний підхід до комплексного оцінювання рівня конкурентоспроможності промислового підприємства, згідно з яким цей рівень описується не одним, а декількома упорядкованими показниками (вектором) та навіть декількома векторами (матрицею) залежно від типу конкурентоспроможності, що оцінюється.

Зокрема, з метою визначення рівня поточної конкурентоспроможності підприємства на даному товарному ринку за певним видом продукції, яку воно виготовляє, пропонується застосовувати два показники, а саме: 1) частку даного ринку, яку може зайняти підприємство, виходячи з його поточних виробничих, фінансових та інших можливостей, і за якої забезпечується найвищий рівень ефективності діяльності даного підприємства, а його конкуренти при цьому не зможуть погіршити своїми діями цей рівень, не зазнавши при цьому певних втрат; 2) рівень відносної ефективності діяльності даного підприємства, який він досягне, отримавши цю частку ринку. Зокрема, таким показником може виступати прогнозне значення відношення прибутковості інвестицій у виготовлення підприємством даної продукції до середнього за даним ринком його значення у разі досягнення підприємством рекомендованої частки ринку.

Таким чином, рівень поточної конкурентоспроможності підприємства на даному товарному ринку за певним видом продукції пропонується оцінювати за допомогою такого вектора:

$$P_{k1} = (a, P_g), \quad (3)$$

де P_{k1} – вектор показників рівня поточної конкурентоспроможності підприємства на даному товарному ринку за певним видом продукції;

a – оптимальна частка даного ринку, яку повинно зайняти підприємство, виходячи з його поточних виробничих, фінансових та інших можливостей, частка одиниці;

P_g – рівень відносної ефективності діяльності підприємства стосовно виробництва та реалізації даної продукції, який він досягне, отримавши цю частку ринку, разів.

Також доцільно виокремити конкурентоспроможність підприємства за усією сукупністю видів продукції, яку воно виготовляє, за даних фізичних обсягів їх виробництва (здатність підприємства увійти з даними фізичними обсягами певних видів продукції на один чи декілька товарних ринків, здійснити її повну реалізацію та отримати внаслідок кожного такого входження достатньо високий рівень відносних фінансових результатів його діяльності). Рівень цього типу конкурентоспроможності підприємства пропонується оцінювати за допомогою системи таких векторів:

$$P_{k2} = ((a_1, a_2, \dots, a_i, \dots, a_n), (P_{a1}, P_{a2}, \dots, P_{ai}, \dots, P_{an}), a_c, P_g), \quad (4)$$

де P_{k2} – позначка системи векторів, що описують рівень поточної конкурентоспроможності підприємства за певним видом продукції, яку воно виготовляє, за даного фізичного обсягу;

a_i – оптимальна частка i -того ринку даної продукції, яку повинно зайняти підприємство, виходячи з наявного сукупного обсягу її виробництва, частка одиниці;

n – кількість ринків даної продукції, у які в принципі може увійти дане підприємство;

P_{ei} – рівень відносної ефективності діяльності даного підприємства стосовно виробництва та реалізації даної продукції, який він досягне, отримавши оптимальну для нього частку i -того ринку цієї продукції, разів;

a_c – середня за усіма ринками, що розглядаються, оптимальна їх частка, яку повинне зайняти підприємство, виходячи з наявного сукупного обсягу її виробництва, частка одиниці;

P_{ac} – середній за усіма ринками, що розглядаються, рівень відносної ефективності діяльності підприємства стосовно виробництва та реалізації даної продукції, який він досягне, отримавши оптимальну для нього частку кожного ринку цієї продукції, разів.

Запропонований векторний підхід до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства можна використати і для інших її типів,

зокрема для вимірювання потенційної та перспективної конкурентоспроможності суб'єкта господарювання, що дасть змогу здійснити комплексне оцінювання величини його конкурентних переваг.

Висновки з проведеного дослідження. Запропоновані у статті методичні підходи до виокремлення чинників формування та розроблення показників оцінювання конкурентоспроможності промислових підприємств дають змогу вдосконалити механізм управління їх конкурентними перевагами за рахунок більш повного врахування чинників утворення цих переваг. Подальші дослідження питань, що розглядалися, повинні передбачати використання імітаційного підходу до оцінювання впливу чинників конкурентоспроможності промислових підприємств на показники вимірювання її рівня.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління конкурентоспроможністю підприємства : [навч. посібник] / С. Клименко та ін. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.
2. Потенціал еластичності у формуванні конкурентоспроможності промислових підприємств : [монографія] / [Н. Кубрак, Є. Крикавський, Н. Косар]. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 204 с.
3. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий / Т. Коно ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1987. – 384 с.
4. Аренков И. Конкурентный потенциал предприятия: модель и стратегии развития / И. Аренков // Проблемы современной экономики. – 2011. – № 4. – С. 40–43.
5. Ахматова М. Теоретические модели конкурентоспособности / М. Ахматова, Е. Попов // Маркетинг. – 2003. – № 4 (71). – С. 25–38.
6. Барабась Д. Конкурентный потенциал і конкурентоспроможність підприємства: суть, співвідношення та етапи оцінювання / Д. Барабась // Маркетинг: теорія і практика : матеріали V міжнар. науково-практичної конференції (25–26 травня 2001 р.). – К. : КНЕУ, 2001. – С. 19–20.
7. Карачина Н. Конкурентный потенциал та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства / Н. Карачина // Економічний простір. – 2014. – № 86. – С. 164–172.
8. Кирчата І. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / І. Кирчата ; Призов. держ. техн. ун-т. – Маріуполь, 2007. – 20 с.
9. Лифиц И. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И. Лифиц. – М. : Юрайт-М, 2001. – 224 с.
10. Ткачова Н. Оцінка конкурентоспроможності нової продукції з урахуванням споживчих переваг / Н. Ткачова, Т. Гончарова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: Логістика : зб. наук. праць. – № 469. – Львів : Національний університет «Львівська політехніка», 2003. – С. 132–137.

ПРОТИРІЧЧЯ ЯК ДЖЕРЕЛО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

THE CONTRADICTIONS AS A DEVELOPMENT SOURCE OF CHEMICAL INDUSTRY

У статті узагальнено види протиріч розвитку підприємства як відкритої системи та доповнено наявні класифікації протиріч, вирішення яких забезпечує розвиток підприємства хімічної промисловості, новою класифікаційною ознакою «за сферами кризоутворюючих факторів». В дослідженні теоретично обґрунтовано доцільність практичного використання додатково запропонованих класифікаційних ознак розвитку підприємства: «за рівнем спрямованості», «за спрямованістю внутрішніх можливостей розв'язання протиріч» та «за ступенем впливу складових життєдіяльності підприємства щодо збалансованої системи показників (ЗСП)».

Ключові слова: розвиток підприємства, класифікація протиріч, кризоутворюючі фактори, можливості розв'язання протиріч, складові життєдіяльності підприємства, складові збалансованої системи показників.

В статье обобщены виды противоречий развития предприятия как открытой системы и дополнены существующие классификации противоречий, решение которых обеспечивает развитие предприятия химической промышленности, новым классификационным признаком «по сферам кризисообразующих факторов». В исследовании теоретически обоснована целесообразность практического использования дополнительно предложенных

классификационных признаков развития предприятия: «по уровню направленности», «по направлению внутренних возможностей разрешения противоречий» и «по степени влияния составляющих жизнедеятельности предприятия в соответствии со сбалансированной системой показателей (ССП)».

Ключевые слова: развитие предприятия, классификация противоречий, кризисообразующие факторы, возможности разрешения противоречий, составляющие жизнедеятельности предприятия, составляющие сбалансированной системы показателей.

The types of contradictions in the development of the enterprise as an open system were summarized in the article. An existing classification of contradictions, which decision ensures the development of chemical industry, has supplemented by a new classification criteria "by the spheres of crisis forming factors". The feasibility of further practical usage of the proposed classifications of enterprise development was theoretically proved in the research: "the directivity level", "the direction of the internal capabilities resolving contradictions" and "influence level of company viability components in accordance with the Balanced Scorecard (BSC)".

Key words: enterprise development, contradictions classification, crisis forming factors, possibility of resolving contradictions, company viability components, balanced scorecard components.

УДК 658:005.21

Побережний Р.О.

к.е.н., старший викладач кафедри організації виробництва та управління персоналом Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Постановка проблеми. Сьогодні, в умовах нестабільного та мінливого зовнішнього середовища, посилення конкурентної боротьби на світових ринках потребує від українських промислових підприємств, зокрема хімічної галузі, активізації інноваційного виробництва, структурно-технологічної модернізації, нарощування кадрового потенціалу, зростання рівня конкурентоспроможності та якості продукції, ефективного менеджменту у напрямі їх подальшого стратегічного розвитку.

За цих умов актуальними стають питання розробки й обґрунтування перспективної моделі розвитку промислових підприємств хімічної галузі, що потребує дослідження сутності поняття «розвиток підприємства», уточнення класифікації видів розвитку з врахуванням можливостей та загроз зовнішнього середовища, а також внутрішніх потенційних можливостей до розвитку самого підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз широкого кола літературних джерел дає можливість виділити три основні підходи до визначення категорії «розвиток підприємства як системи»: розглядають розвиток як прогрес або ускладнення структури і аналізу системи; розглядають розвиток як якісні зміни або як процес адаптації до зовнішнього середовища.

Представники першого підходу, а саме Д.М. Гвішиані [1, с. 6], Ю.С. Масленчиков [2, с. 419], І.Б. Новик [3, с. 16], Р.А. Фатхутдінов [4, с. 33], пов'язують розвиток тільки з процесом, який спрямовано у бік прогресу, або з процесом, який обов'язково приведе до ускладнення структури та аналізу системи.

Представники другого підходу, а саме Р. Акофф [5, с. 64], Н.А. Давтян [6, с. 78], А.В. Кацура [7, с. 22], В.С. Пономаренко [8, с. 56], О.В. Раєвнева [9, с. 108], пов'язують розвиток з процесом якісних змін або у складі системи, або у структурі системи.

Група вчених, які підтримують третій підхід (М.О. Кизим, О.М. Тищенко, Ю.Б. Іванов [10, с. 72], Е.М. Коротков [11, с. 296], Д.В. Райко [12, с. 57], О.М. Ястремська [13, с. 20]), розглядає процес розвитку як процес адаптації до змін зовнішнього середовища.

Проте у зв'язку зі спрямованістю дослідження більш уважного ставлення потребує підхід, за яким розвиток промислового підприємства хімічної галузі доцільно розглядати як результат вирішення протиріч щодо підприємства: зовнішніх та внутрішніх.

Постановка завдання. Для розробки механізмів та способів розв'язання наявних протиріч під

час управління розвитком метою дослідження є узагальнення їх класифікації та визначення напрямів розвитку підприємства як результату вирішення цих протиріч.

Виклад основного матеріалу дослідження. У роботі [14] автором проведено докладний аналіз та узагальнення наявних підходів до визначення змісту категорії «розвиток підприємства як системи», а також виділено п'ять основних підходів до його визначення: як сукупності властивостей, як порівняльної характеристики, як дефініції, як процесу життєдіяльності та як результату розв'язання протиріч.

Узагальнюючи напрацювання аналізу змістовних аспектів сучасних наукових трактувань автором в роботі [14], доцільно пропонувати визначення розвитку підприємства хімічної галузі згідно з пропозиціями автора, тобто під розвитком промислового підприємства розуміти

«процес кількісно-якісних змін як результату розв'язання протиріч зовнішніх та внутрішніх щодо підприємства, що призводить до підвищення рівня загального розвитку підприємства та надання йому необхідного стратегічного напрямку. Відмінністю визначення розвитку підприємства є акцентування уваги на здатності підприємства оперативної і раціонально приводити внутрішнє середовище у відповідність змінам зовнішніх умов господарювання та забезпечувати достатній рівень загального розвитку усіх основних сфер життєдіяльності підприємства на основі вирішення протиріч» [14, с. 239].

Проведене дослідження дало змогу узагальнити види протиріч розвитку системи [14, с. 240–241] та доповнити наявні класифікації протиріч (рис. 1), вирішення яких забезпечує розвиток підприємства, з точки зору їх впливу на здатність підприємства до їх розв'язання з урахуванням сфер

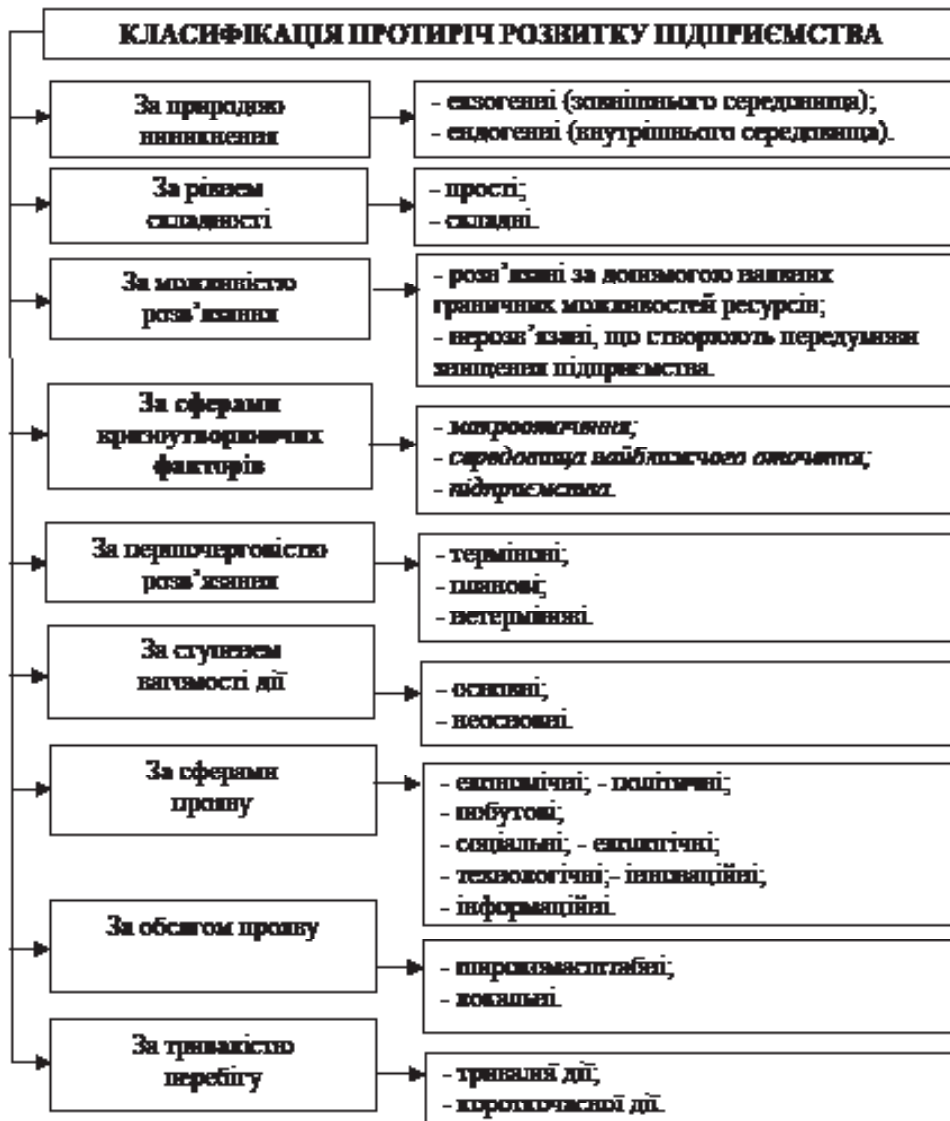


Рис. 1. Узагальнена класифікація протиріч розвитку підприємства

Складено та доповнено автором за науковими дослідженнями [9; 10; 12; 13; 14]

кризоутворюючих факторів: у сфері макрооточення, тобто у політичній, економічній, соціальній, технологічній, правовій сферах та сфері навколишнього середовища країни; у сфері середовища найближчого оточення – між підприємством та постачальниками, споживачами, конкурентами, клієнтами, інвесторами та іншими зацікавленими особами; у сфері самого підприємства – між різними сферами життєдіяльності підприємства,

а саме між фінансовою сферою, виробничою сферою, кадровою сферою, клієнтською, інноваційно-інвестиційною та іншими, протиріччя яких є результатом постійного та безперервного домінуючого впливу тієї або іншої сфери на всі інші, який постійно змінюється.

Згідно з додатково запропонованою класифікаційною ознакою протиріччя «за сферами кризоутворюючих факторів» протиріччя макрооточення

Таблиця 1

Внутрішні протиріччя щодо підприємства

Сфери кризоутворюючих факторів	Протиріччя
Фінансова	протиріччя між наявним та необхідним обсягом фінансових заходів; протиріччя між стратегічним та тактичними підходами до управління фінансовими ресурсами; протиріччя між фінансовими показниками діяльності підприємства: рентабельності, прибутку, ділової активності, фінансової стійкості та встановленими нормативами цих показників; протиріччя між наявністю оборотних засобів та розробленими фінансовими планами оптимізації грошового обігу.
Виробнича	протиріччя між зростанням технологічної орієнтації підприємства та обмеженням фінансових ресурсів; протиріччя між зменшенням обсягів виробництва та впровадженням програми щодо їх збільшення; протиріччя між наявністю програми підвищення якості продукції та наявністю парку застарілого обладнання; протиріччя між придбанням дорогих сторонніх інновацій та наявністю власного науково-дослідного відділу; протиріччя між вимогами гнучкості виробництва та ефективністю використання устаткування; протиріччя між необхідною та фактичною якістю комплектуючих виробів, основних та допоміжних матеріалів, палива, інструментів, обладнання.
Маркетингово-збутова	протиріччя між необхідним обсягом продажу та забезпеченням беззбиткової операційної діяльності підприємства; протиріччя між збутовою та маркетинговою програмою виходу на нові ринки та невиконанням відповідних дій у зв'язку відсутністю кваліфікованих кадрів; протиріччя між розробленою програмою реклами і маркетингу та недостатнім обсягом фінансування.
Інформаційно-трудова	протиріччя між відсутністю програм мотивації та стимулювання до праці персоналу та наявністю програми щодо підвищення заробітної плати; протиріччя між зниженням продуктивності праці співробітників підприємства та впровадженням програми щодо підвищення ефективності організації виробництва; протиріччя між необхідними стратегічними змінами на підприємстві та інформаційним потоком та кругообігом; протиріччя між кваліфікованими та некваліфікованими працівниками; протиріччя між новими умовами оточення підприємства та відсутністю стратегічного управління; протиріччя між інтересами окремого працівника та інтересами підприємства; протиріччя між потребами в змінах на підприємстві та відсутністю готовності персоналу до їх прийняття тощо.
Інноваційно-інвестиційна	протиріччя між наявною якістю кадрів у сфері НДДКР і тією, яка необхідна для ефективного процесу розробки, впровадження нових товарів (послуг) та підвищення якості тих, що випускаються; протиріччя між наявною матеріальною базою для НДДКР і необхідною, що могла б забезпечити ефективну роботу; протиріччя між наявними та необхідними фінансовими можливостями для оплати НДДКР спеціалізованим організаціям; протиріччя між наявними і необхідними фінансовими, організаційними і кадровими можливостями, які потрібні для проведення НДДКР власними силами; протиріччя між наявними потребами у новій продукції та інших об'єктах ринку та наявними можливостями, ресурсним забезпеченням, видами продукції, які виробляє підприємство.

Складено на підставі наукових досліджень [8; 9; 12; 13]

та середовища найближчого оточення доцільно враховувати як протиріччя зовнішнього оточення щодо підприємства хімічної промисловості, а протиріччя між основними функціональними сферами життєдіяльності самого підприємства доцільно враховувати як внутрішні щодо підприємства протиріччя (табл. 1).

«Протиріччя між підприємством і його зовнішнім середовищем формуються внаслідок існування, з одного боку, певної інерції суб'єкта господарювання по відношенню до мінливих зовнішніх умов, а з другого – перебігу певних процесів в оточенні, які призводять до невідповідності стратегії підприємства нестабільним умовам господарювання; невідповідності стратегії підприємства змінам політичного середовища; невідповідності стратегії підприємства змінам податкового та господарчого законодавства; невідповідності стратегії підприємства тенденціям змін науково-технічного прогресу; невідповідності стратегії підприємства організа-

ційно-структурним зв'язкам з суб'єктами найближчого оточення та інше» [12, с. 52].

Спираючись на проведений аналіз наявних точок зору щодо розуміння сутності розвитку, на узагальнену та доповнену класифікацію протиріч (табл. 1 та рис. 1), а також беручи до уваги запропоноване формулювання «розвиток підприємства», в дослідженні можна виділити і доповнити класифікаційні ознаки розвитку, а також визначити відповідні їм типи розвитку (табл. 2).

Таким чином, класифікацію видів розвитку уточнено за такими додатковими ознаками (табл. 2):

- 1) за рівнем спрямованості:
 - конструктивний розвиток;
 - збалансований розвиток;
 - деструктивний розвиток.
- 2) за спрямованістю внутрішніх можливостей розв'язання протиріч:
 - розвиток за рахунок технологій та бізнес-процесів;

Таблиця 2

Класифікація видів розвитку підприємства

Класифікаційні ознаки	Види розвитку
1. За характером змін	1.1. Екстенсивний (еволюційний); 1.2. Іntenсивний (трансформаторський).
2. За джерелом виникнення	2.1. Зовнішній розвиток (адаптування підприємства до змін зовнішнього середовища); 2.2. Внутрішній розвиток (підвищує стійкість підприємства як до зовнішніх, так і до внутрішніх суперечностей).
3. Від механізму дії	3.1. Позитивний (розвиток «вперед»); 3.2. Негативний (розвиток «назад»).
4. За сутністю або контекстністю перетворень	4.1. Розвиток за рахунок економічних перетворень; 4.2. Розвиток за рахунок соціальних перетворень.
5. За часом дії	5.1. Безперервний розвиток, що генерується постійними та циклічними чинниками; 5.2. Дискретний розвиток, що генерується тимчасовими та нециклічними чинниками.
6. За масштабом та складністю об'єкта розвитку	6.1. Частковий; 6.2. Загальний.
7. За ступенем урегульованості	7.1. Керований розвиток; 7.2. Некерований розвиток.
8. За ступенем охоплення наслідків	8.1. Комплексний розвиток (пропорційно розвитку галузі або економіки загалом); 8.2. Індивідуальний розвиток.
9. За явністю прояву	9.1. Явний розвиток; 9.2. Латентний розвиток.
10. За рівнем спрямованості	10.1. Конструктивний; 10.2. Збалансований; 10.3. Деструктивний.
11. За спрямованістю можливостей розв'язання протиріч	11.1. За рахунок внутрішніх можливостей; 11.2. За рахунок зовнішніх можливостей.
12. За спрямованістю внутрішніх можливостей	12.1. Розвиток за рахунок технологій та бізнес-процесів; 12.2. Розвиток за рахунок фінансів; 12.3. Розвиток за рахунок персоналу; 12.4. Розвиток за рахунок клієнтів (маркетингу та збуту); 12.5. Розвиток за рахунок інновацій та інвестицій.
13. За ступенем впливу складових життєдіяльності підприємства за ЗСП	13.1. Розвиток за найбільш перспективним напрямом (за найбільш сильною складовою Збалансованої системи показників (ЗСП)); 13.2. Розвиток за найбільш проблемним напрямом – «проблеми вузьких місць» (за найбільш проблемною складовою ЗСП).

Згруповано за науковими дослідженнями [8; 9; 12; 13] та доповнено автором

- розвиток за рахунок фінансів;
- розвиток за рахунок персоналу;
- розвиток за рахунок маркетингу та збуту;
- розвиток за рахунок інновацій та інвестицій.

3) за ступенем впливу складових життєдіяльності підприємства щодо ЗСП:

- розвиток за найбільш перспективним напрямом (за найбільш перспективною сферою життєдіяльності підприємства за Збалансованою системою показників (ЗСП));

- розвиток за найбільш проблемним напрямом – «проблеми вузьких місць» (за найбільш проблемною сферою життєдіяльності підприємства за ЗСП).

Що стосується видів розвитку, які генеруються ознакою «за рівнем спрямованості», то необхідно відзначити, що конструктивний розвиток супроводжується зростанням кількісних і якісних характеристик діяльності підприємства хімічної промисловості. Цей вид розвитку підприємства характеризується його стійким фінансовим станом, достатньою фінансовою незалежністю підприємства від зовнішніх кредиторів, високими показниками ліквідності та рентабельності, ефективною фінансовою, маркетингово-збутовою, кадровою, інноваційно-інвестиційною, виробничою, а також ціновою політикою підприємства, стратегічним мисленням на різних рівнях менеджменту, і, як наслідок, зростанням загального потенціалу розвитку підприємства. При цьому на підприємстві відсутні кризові явища, всі його функціональні сфери життєдіяльності є достатньо розвинутими, між якими відсутні принципові та невіршені протиріччя.

За умови проявів деструктивного розвитку вектор розвитку змінює свій знак, а всі процеси на підприємстві або гальмуються, або змінюють спрямованість. Показники ефективності роботи підприємства набувають незадовільних або навіть критичних значень, відбувається втрата фінансової стійкості та спостерігаються критичне зменшення частки та розміру власного та обігового капіталу, зниження конкурентоспроможності, втрата ринків збуту і прибутків. Деструктивний вид розвитку підприємства хімічної промисловості характеризується проявом негативних тенденцій у всіх функціональних сферах життєдіяльності як результату існування значних невіршених протиріч між ними, внаслідок чого відбувається різке падіння загального потенціалу розвитку підприємства. Цей вид розвитку супроводжується загрозою кризи, що вимагає негайних дій щодо запобігання як самої кризи, якщо це можливо, так і її негативним наслідкам у випадку, якщо кризи уникнути неможливо.

Визначаючи збалансований тип розвитку, необхідно враховувати, що діяльність підприємств відповідного типу розвитку характеризується ста-

більним фінансовим положенням, зростанням показників прибутковості та ліквідності, задовільною фінансовою, кредитною, ціновою та виробничою політикою, готовністю підприємства до можливих перетворень, спрямованістю до інноваційно-інвестиційної активності. Функціональні сфери життєдіяльності підприємства знаходяться в умовній динамічній рівновазі, тенденції окремих з них можуть бути нестабільними, але більшість з них все ж таки має достатньо усталені тенденції, що характеризуються незначною амплітудою коливань та є результатом творчого процесу щодо пошуку напрямів і способів розв'язання протиріч, що виникають між ними в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Що стосується видів розвитку, які генеруються ознакою «за спрямованістю внутрішніх можливостей розв'язання протиріч», доцільно визначити, що відправною точкою виникнення та розвитку протиріч, як було визначено в дослідженні, є саме основні функціональні сфери життєдіяльності підприємства, які, з одного боку, є сферами виникнення кризоутворюючих факторів, а з іншого боку, є джерелом можливостей підприємства щодо їх усунення та вирішення. Таким чином, класифікаційна ознака «за спрямованістю розв'язання протиріч» дає змогу визначити та оцінити ту сферу життєдіяльності підприємства, яка має найбільш потенційні можливості, що простежуються, фіксуються та враховуються під час розроблення управлінських рішень щодо вирішення протиріч. Відповідно, такі внутрішні можливості можуть бути притаманні сфері фінансів, сфері бізнес-процесів, сфері персоналу, сфері маркетингу та збуту, сфері інновацій та інвестицій та іншим сферам життєдіяльності підприємства.

Класифікаційна ознака «за ступенем впливу складових життєдіяльності підприємства за збалансованою системою показників» дає можливість визначити, який вид розвитку було згенеровано: розвиток за найбільш перспективним напрямом (за найбільш перспективною сферою життєдіяльності підприємства за збалансованою системою показників) або розвиток за найбільш проблемним напрямом – за рахунок вирішення «проблеми вузьких місць» (за найбільш проблемною сферою життєдіяльності підприємства за збалансованою системою показників). Така класифікаційна ознака зумовлена впровадженням концепції збалансованої системи показників в систему управління підприємством та його розвитком як в тактичному, так і в стратегічному періоді, за якою основні сфери життєдіяльності підприємства доцільно відображати та оцінювати якісно та кількісно в системі ЗСП. Відповідно, вибір того чи іншого виду розвитку за класифікаційною ознакою «за ступенем впливу складових життєдіяльності підприємства за збалансованою системою показників» генерує

різні управлінські дії щодо обраного напрямку розвитку підприємства.

Впровадження запропонованих класифікаційних ознак в процес управління промисловими підприємствами, зокрема хімічної галузі, сприятиме формуванню обґрунтованих стратегій їх функціонування та розвитку.

Щодо контексту подальших досліджень, то перед автором постає задача формування та розробки стратегії розвитку промислових підприємств, зокрема хімічної галузі, відповідно до внутрішніх можливостей підприємства до вирішення протиріч та обраного стратегічного напрямку розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. В дослідженні вирішено важливе науково-практичне завдання з подальшого розвитку теоретичних положень щодо управління розвитком промислового підприємства хімічної галузі. Основні результати дослідження полягають у таких положеннях:

1) удосконалено наявні класифікації протиріч, вирішення яких забезпечує розвиток підприємства, з точки зору їх впливу на здатність підприємства до їх розв'язання з урахуванням сфер кризоутворюючих факторів: сфери макрооточення, тобто політична, економічна, соціальна, технологічна, правова сфери та сфера навколишнього середовища країни; сфера середовища найближчого оточення – між підприємством та постачальниками, споживачами, конкурентами, клієнтами, інвесторами та іншими зацікавленими особами; само підприємство – між різними сферами життєдіяльності підприємства, а саме між фінансовою сферою, виробничою сферою, кадровою сферою, клієнтською, інноваційно-інвестиційною та іншими, протиріччя яких є результатом постійного та безперервного домінуючого впливу тієї або іншої сфери на всі інші, який постійно змінюється;

2) теоретично обґрунтовано та доведено доцільність практичного використання додатково запропонованих класифікаційних ознак розвитку, а саме відповідно до рівня спрямованості виділено такі види розвитку машинобудівного підприємства, як конструктивний розвиток, збалансований розвиток та деструктивний розвиток; залежно від спрямованості внутрішніх можливостей розв'язання протиріч запропоновано розрізняти розвиток за рахунок технологій та бізнес-процесів, розвиток за рахунок фінансів, розвиток за рахунок персоналу, розвиток за рахунок маркетингу та клієнтів, розвиток за рахунок інновацій та інвестицій; за ознакою ступеня впливу складових

життєдіяльності підприємства за ЗСП розвиток запропоновано поділяти на розвиток за перспективним напрямом (за найбільш сильною сферою життєдіяльності за складовою ЗСП) та розвиток на проблемним напрямом – «проблеми вузьких місць» (за найбільш проблемною сферою життєдіяльності за складовою ЗСП).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гвишиани Д.М. Диалектика развивающихся систем, развитие и управление / Д.М. Гвишиани // Сборник трудов ВНИИСИ «Системные аспекты концепции развития». – М. : ВНИИСИ, 1985. – С. 5–12.
2. Масленчиков Ю.С. Технология и организация работы банка: теория и практика / Ю.С. Масленчиков. – М. : ДЕКА, 1998. – 432 с.
3. Новик И.Б. Развитие и системы / И.Б. Новик // Сборник трудов ВНИИСИ «Системные аспекты концепции развития». – М. : ВНИИСИ, 1985. – С. 14–22.
4. Фатхутдинов Р.А. Система менеджмента / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Интел-Синтез, 1997. – 352 с.
5. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Р. Акофф. – М. : Прогресс, 1985. – 328 с.
6. Давтян Н.А. Принципы моделирования развивающихся систем / Н.А. Давтян // Сборник трудов ВНИИСИ «Системные аспекты концепции развития». – М. : ВНИИСИ, 1985. – С. 76–83.
7. Кацура А.В. Развитие и информация: системность взаимоотношений / А.В. Кацура // Сборник трудов ВНИИСИ «Системные аспекты концепции развития». – М. : ВНИИСИ, 2005. – С. 22–31.
8. Стратегічне управління розвитком підприємства / [В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід]. – Х. : Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с.
9. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізм, моделі : [монографія] / О.В. Раєвнева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с.
10. Управління конкурентоспроможністю підприємства / [Ю.Б. Іванов, М.О. Кизим, О.М. Тищенко]. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 320 с.
11. Коротков Э.М. Концепция менеджмента / Э.М. Коротков. – М. : Изд. консалт. комп. «ДеКА», 1997. – 304 с.
12. Райко Д.В. Стратегічне управління розвитком маркетингової діяльності: методологія та організація : [монографія] / Д.В. Райко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. – 632 с.
13. Ястремська О.М. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства / О.М. Ястремська, Г.В. Верещагіна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 392 с.
14. Побережний Р.О. Методологічні аспекти сучасних підходів до сутності розвитку підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища / Р.О. Побережний, Н.М. Побережна. – Соціально-економічний розвиток України: проблеми та перспективи : [кол. монографія] / за ред. О.В. Манойленко. – Х. : Рожко С.Г., 2015. – С. 229–242.

СУЧАСНИЙ СТАН КОМЕРЦІЙНОЇ НЕРУХОМОСТІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

MODERN STATE OF THE COMMERCIAL REAL ESTATE AND ITS INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF ENTERPRISE IN UKRAINE

УДК 658.347.73

Прохорова В.В.

д.е.н, професор, завідувач кафедри економіки та організації діяльності суб'єктів господарювання Українська інженерно-педагогічна академія

У статті розглянуто питання стану комерційної нерухомості та її впливу на розвиток вітчизняного підприємництва в Україні на сучасному етапі. Досліджено об'єкти на ринку комерційної нерухомості в Україні. Розглянуто класифікацію об'єктів нерухомості та визначено перешкоди щодо її ефективного використання.

Ключові слова: комерційна нерухомість, підприємництво, ефективна діяльність, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрены вопросы состояния коммерческой недвижимости и ее влияния на развитие отечественного предпринимательства в Украине на современном этапе. Исследованы объекты на рынке коммерче-

ской недвижимости в Украине. Рассмотрена классификация объектов недвижимости и определены препятствия по ее эффективному использованию.

Ключевые слова: коммерческая недвижимость, предпринимательство, эффективная деятельность, конкурентоспособность.

*The paper deals with the state of commercial real estate and its influence on the development of domestic business in Ukraine at the present stage. Investigated the objects of the commercial property market in Ukraine. The classification of properties and identified obstacles for its effective use. **Key words:** commercial real estate, entrepreneurship, effective operation, competitiveness.*

Постановка проблеми. Досвід розвитку комерційної нерухомості в Україні свідчить про високу ефективність діяльності вітчизняних підприємств, які успішно використовують ефективні підходи та методи, приймають і продукують управлінські рішення.

Відзначаючи те, що ринок вітчизняної комерційної нерухомості має національні особливості, слід сказати, що важливо, щоб його розвиток відбувався відповідно до світових стандартів та з урахуванням проблемних питань щодо державного регулювання, які вже вирішували країни з перехідною і розвинутою економіками. Це дасть можливість підвищувати привабливість ринку комерційної нерухомості України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням стану комерційної нерухомості та її впливу на розвиток вітчизняного підприємництва присвячені наукові праці С. Максимова та І. Бачуринської [4; 5; 6], А. Асаула та П. Люліна [7], С. Митяя [8], І. Юхименко-Назарук [9], Н. Яремчук [10], О. Сидоренко [11], Я. Маркуса та В. Пазірука [12], О. Костюк, Н. Гринів, М. Крук [13].

Водночас питання стану комерційної нерухомості та її впливу на розвиток вітчизняного підприємництва у вітчизняній науковій літературі недостатньо розроблені та потребують розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд сучасного стану комерційної нерухомості та її впливу на розвиток вітчизняного підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Посилення уваги до ринку комерційної нерухомості України та її впливу на розвиток вітчизняного підприємництва вимагає нових пошуків і рішень, розробки відповідних методик та алгоритмів, які будуть сприяти успішній адаптації вітчизняних під-

приємств до умов навколишнього середовища, зміцненню конкурентоспроможності та підвищенню ефективності їх діяльності.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних і зарубіжних вчених, слід сказати про необхідність подальшого вивчення комплексу теоретичних питань застосування підходів суб'єктами ринку комерційної нерухомості України. У науковій та практичній площинах потребують вивчення питання щодо розробки комплексу заходів, в яких доцільно враховувати тенденції розвитку офісної, складської, торговельної нерухомості; принципи формування системи взаємовідносин суб'єктів на ринку комерційної нерухомості України.

Основними суб'єктами господарювання у цій сфері діяльності в Україні виступають як спеціалізовані організації, так і організації, які вважають комерційну нерухомість одним із напрямів свого інвестиційного портфелю, з одного боку, та клієнти (орендарі, покупці), з іншого. Вказані види суб'єктів господарювання переважно представлені національними та міжнародними організаціями та підприємцями [8].

Через комплексність, довгостроковість та необхідність професійної спеціалізації в процесі розвитку і управління комерційною нерухомістю суб'єктами ринку комерційної нерухомості України, крім зазначених, є також посередники (брокерські та консалтингові компанії) та сприяючі організації – юридичні, будівельні компанії, банки, рекламні агенції тощо [8].

Об'єкти на ринку комерційної нерухомості в Україні наведено на рис. 1.

При цьому об'єктами комерційної нерухомості можуть бути земельні ділянки для їхнього розвитку, нові та наявні будівлі, промислові споруди, окремі приміщення в будівлях, які представлені

на цьому ринку і можуть бути продані або здані в оренду з метою їх подальшого бізнесового використання.



Рис. 1. Об'єкти на ринку комерційної нерухомості в Україні

Серед якісних характеристик об'єктів нерухомості також можна виділити спільні [4]:

- розташування у певному оціночному районі міста з тих, що виділяються торгівцями нерухомістю;
- комерційна привабливість місця розташування об'єкта з точки зору локальних чинників;
- забезпечення основними системами інженерного благоустрою;
- капітальність будівлі;
- група, до якої належить об'єкт;
- поверх, на якому розташований об'єкт;
- відповідність використання об'єкта функціональному призначенню будівлі;
- відповідність об'ємно-планувального рішення об'єкта його функціональному використанню;
- технічний стан об'єкта загалом.

Специфічними для сегментів характеристиками об'єктів можуть бути такі:

- 1) в офісних (адміністративних) приміщеннях:
 - якісний рівень та технічний стан елементів інтер'єру;
 - якісний рівень оформлення фасаду будівлі;
 - забезпечення об'єкта спеціальними офісними мережами зв'язку;
- 2) в торгових приміщеннях (у капітальних будівлях):
 - якісний рівень та технічний стан елементів інтер'єру (внутрішнє оздоблення, підлога, заповнення прорізів);
 - якісний рівень оформлення фасаду будівлі;
 - наявність вітринного заповнення прорізів.
- 3) у виробничих та складських приміщеннях:
 - наявність зручного під'їзду вантажного транспорту;
 - наявність під'їзду залізничним транспортом;
 - наявність благоустрою земельної ділянки.

Залежно від наявної інформації про об'єкти порівняння наведений вище перелік факторних ознак може бути скорочений або розширений.

Зважаючи на те, що діяльність на ринку комерційної нерухомості тісно пов'язана з тим, що відбувається на ринках товарів, послуг, робочої сили,

капіталу, цінних паперів, інвестиційних ресурсів тощо, досліджено особливості ринку комерційної нерухомості, серед яких відносно невелика порівняно з ринком споживчих товарів кількість угод купівлі-продажу та оренди комерційної нерухомості; обмежена кількість інституціональних продавців і покупців (орендарів) порівняно з величезною кількістю кінцевих споживачів в системі роздрібного продажу; великі обсяги інвестицій у будівництво та реконструкцію об'єктів комерційної нерухомості; відсутність достатньо відкритої інформації про угоди купівлі-продажу чи оренди об'єктів, тривалий час проектування, спорудження, реконструкції та висока вартість відповідних робіт, непереміщуваність об'єктів комерційної нерухомості та неоднорідність ринку комерційної нерухомості [10].

Персональний характер стосунків постачальників і споживачів потребує спеціальної концепції, яка вважається важливою передумовою успішності об'єкта комерційної нерухомості.

Для ефективного використання комерційної нерухомості, що впливає на підприємство, необхідне виконання таких ключових завдань: забезпечення суб'єктів ринку надійною, релевантною своєчасною інформацією про стан, динаміку, кон'юнктуру, структуру і перспективи розвитку ринку нерухомості; сприяння створенню об'єктів комерційної нерухомості з високою мірою привабливості та конкурентоспроможності; формування й реалізація цінової політики, здатної забезпечити продаж (здачу в оренду) об'єктів комерційної нерухомості; обґрунтування питань щодо розміщення об'єктів офісної та складської нерухомості; формування комплексу комунікацій, націлених на популяризацію об'єктів комерційної нерухомості; планування діяльності як на стратегічному, так і на тактичному рівнях, розробка відповідних програм; відбір, підготовка й мотивація персоналу, здатного належним чином виконувати відповідні функції на ринку комерційної нерухомості; створення ефективного комплексу продаж об'єктів комерційної нерухомості, управління ними; контроль за результатами діяльності, розробка та реалізація заходів щодо їх корекції.

Основні обмеження, що погіршують підприємницький клімат в напрямі комерційної нерухомості та негативно впливають на розвиток підприємницької діяльності в Україні, такі:

- стійка тенденція до збереження високих витрат часу на проходження офіційних процедур для започаткування власного бізнесу в Україні;
- збільшення грошових витрат підприємців на проходження дозвільних процедур;
- збереження значних обсягів витрат, пов'язаних із ліквідацією підприємств;
- збільшення часових і грошових витрат підприємців на реєстрацію власності в Україні;

– збереження незадовільних показників в оподаткуванні.

Рівень кваліфікації підприємців в Україні в напрямі ефективного використання нерухомого майна є невисоким, що значно ускладнює перспективи його інноваційного розвитку. Відсутність спеціальних знань у цій сфері, неефективний менеджмент знижують конкурентоспроможність вітчизняного підприємництва.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для ефективного використання нерухомого майна необхідно розглядати класифікації нерухомості, зумовлені її якісною різноманітністю, необхідністю уніфікації обслуговуючих процедур щодо груп об'єктів відповідно до основних операцій, що здійснюються з нерухомістю, та послуг, які надаються на ринку. Наявність широкого спектру послуг, які надаються на ринку нерухомості, а саме управління, оцінки, страхування, фінансово-кредитного забезпечення, диктує необхідність виділення типів, видів, груп, класів нерухомого майна, що володіють однаковими характеристиками з позицій їх функціонального призначення, можливостей обліку, подібності термінів економічного життя та генерування доходів, змін капітальної вартості тощо.

На жаль, для підвищення підприємницької діяльності в Україні з використання нерухомого майна є велика кількість перешкод, що не дають можливості ефективно її використовувати, а саме зростання грошових витрат підприємців на проходження дозвільних процедур, безліч реєстраційних процедур, недосконала податкова політика.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Озеров Е. Менеджмент доходної нерухомості : [учеб. пособие] / Е. Озеров. – СПб.: ГОУ ВПО «СПбГПУ», 2011. – 346 с.
2. Князева Н. Управление недвижимостью промышленных комплексов в условиях предпринимательской экономики / Н. Князева // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2012. – № 22(2810). – С. 137–142.
3. Кудрявцева Е. Проблематика услуги управления коммерческой недвижимостью / Е. Кудрявцева // Известия Томского политехнического университета. – 2010. – Т. 317. – № 6. – С. 18–22.
4. Максимов С. Управление корпоративной недвижимостью / С. Максимов, И. Бачуринская. – СПб. : СПбГЭУ, 2013. – 412 с.
5. Максимов С. Вопросы стратегического выбора в управлении корпоративной недвижимостью / С. Максимов // Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. – 2012. – № 6. – С. 51–57.
6. Управление корпоративной недвижимостью: концептуальный подход / [С. Максимов, И. Бачуринская, О. Веденева] // Вестник СПбГЭУ. Серия: Экономика. – 2014. – Вып. 2 (69). – С. 12–17.
7. Асаул А. Управление объектами коммерческой недвижимости : [монография] / А. Асаул, П. Люлин. – СПб. : СПбГАСУ, 2008. – 144 с.
8. Митяй С. Классификация объектов нерухомості / С. Митяй // Економіка ринкових відносин. Видання Київського університету ринкових відносин. – 2013. – № 11. – С. 143–148.
9. Юхименко-Назарук І. Склад нерухомості: ідентифікація для цілей бухгалтерського обліку / І. Юхименко-Назарук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнародний збірник наукових праць. Економічні науки. – 2011. – Вип. 2 (20). – С. 491–497 ; Економіка. Управління. Інновації. – 2015. – Вип. 3 (15) ISSN 2410-3748.
10. Яремчук Н. Сутність та класифікація об'єктів нерухомості підприємств для потреб бухгалтерського обліку / Н. Яремчук // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 2 (53). – Т. 2. – С. 65–70.
11. Сидоренко О. Нерухомість у страховика: класифікація та бухгалтерський облік / О. Сидоренко // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Вип. 237 : в 6 т. – Т. VI. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2008. – С. 1437–1451.
12. Маркус Я. Отечественная практика оценки имущества для целей кредитования с учетом требований украинского общества оценщиков / Я. Маркус, В. Пазирук // Вісник оцінки. – XII Міжнародна науково-практична конференція «Оцінки майна для цілей фінансування» (25 вересня – 27 вересня 2008 р., Ялта). – 2008. – Липень-вересень. – С. 13–17.
13. Ефективне функціонування складської системи підприємства / [О. Костюк, Н. Гринів, М. Крук] // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – Серія: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – № 691. – С. 59–65.
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 (МСБО 40) «Інвестиційна нерухомість» // Міністерство фінансів України : офіційний сайт. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article>.
15. ICSC представил классификацию торговых центров Украины / Commercial property : сайт. – 2015. – 10 апреля. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://commercialproperty.ua/news/archive/detail.php?ID=52776>.
16. Пресс-конференция «Новая классификация офисной недвижимости Киева» / URE Club: сайт. – 2014. – 6 октября. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ureclub.com/mobile/ru/news/press-konferentsiya_novaya_klassifikatsiya_ofisnoy_nedvizhimosti_kieva.
17. Киевские бизнес-центры получили новую классификацию / Стройобзор: портал новостроев Киева. – 2014. – 10 октября. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stroyobzor.ua/news/87759>.
18. Отличия классификации / Классификация офисов Киева 2014 : сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.officeclass.com.ua/ru/otlichiya_klassifikatsii.html.
19. Классификация складских помещений / Commercial property : сайт / Справочная информация [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://commercialproperty.ua/references/warehouse.php>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ РЕПУТАЦІЄЮ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ASPECTS FOR APPLICATION OF MANAGEMENT PROCESSES OF TRADE ENTERPRISES' BUSINESS REPUTATION

У статті досліджено ділову репутацію торговельного підприємства з метою визначення змісту її основних процесів. Розглянуті та охарактеризовані основні компоненти ділової репутації, визначено їх особливості. Досліджено контактні аудиторії ділової репутації торговельного підприємства. Визначено параметри репутації залежно від контактної аудиторії. Це дає можливість виявити сильні та слабкі сторони за окремими компонентами репутації, визначити вплив інформаційних повідомлень та покращити фінансові результати діяльності підприємства.

Ключові слова: ділова репутація підприємства, компоненти репутації, контактні аудиторії ділової репутації підприємства, імідж, ефективність.

В статье исследована деловая репутация торгового предприятия с целью определения содержания ее основных процессов. Рассмотрены и охарактеризованы основные компоненты деловой репутации, определены их особенности. Исследованы контактные аудитории деловой репутации предприятия. Определены параметры репутации в зависимости от контактной ауди-

тории. Это дает возможность выявить сильные и слабые стороны по отдельным компонентам репутации, определить влияние информационно сообщений и улучшить финансовые результаты деятельности предприятия.

Ключевые слова: деловая репутация предприятия, компоненты репутации, контактные аудитории деловой репутации предприятия, имидж, эффективность.

The business reputation of trade enterprise was researched for the purpose of determining the content of its core processes. The main components of goodwill were examined and described and their characteristics were determined. The contact audience business reputation enterprise was researched. The parameters of reputation, depending on the audience contact were determined. This makes it possible to identify the strengths and weaknesses of reputation's individual components, to determine the impact of information and communications for improving the trade enterprise financial results.

Key words: business reputation of the enterprise, components of reputation, contact audience goodwill enterprise, image, efficiency.

УДК 658.012

Товма О.А.

к.е.н., доцент кафедри економічних дисциплін

Національна академія

Національної гвардії України

Постановка проблеми. Як показують останні результати досліджень ділової репутації торговельних підприємств, її рівень коливається в тому числі і за рахунок плідної праці над окремими її параметрами та компонентами. Недоліки методичного інструментарію суттєво впливають на кінцевий результат, а недостатність конкретизації не дає змогу підприємствам ефективно працювати з контактними аудиторіями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні в економічній літературі немає загальноприйнятих рекомендацій щодо роботи над компонентами та параметрами ділової репутації підприємства. Теоретичних досліджень існує багато, але їх систематизація та конкретизація сфери використання отримують поступове висвітлення в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних авторів. Насамперед ці питання певною мірою розкрито в працях Т. Ахтямова, Н. Бонг, Є. Буніна, І. Решетнікова, О. Гребешкової, Г. Даулінга, А. Іванова, В. Шкардуна та А. Школіна, Ж. Зобкової, А. Пахомова, О. Пахомової та інших вчених

Постановка завдання. Метою статті є розкриття змісту основних процесів ділової репутації торговельного підприємства, визначення її основних компонентів та параметрів, дослідження контактних аудиторій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ділова репутація для підприємства є рідкісним та унікальним активом, який неможливо придбати

чи отримати без докладання певних зусиль. Вона набувається у процесі розвитку і невід'ємна від її носія [1]. Саме тому одного процесу формування ділової репутації недостатньо. Активне удосконалення своєї продукції, налагодження зв'язків з контрагентами, клієнтами, представниками ЗМІ, гнучкість у пристосуванні до факторів зовнішнього середовища, налагодження та покращення мікроклімату у колективі – все це є роботою з удосконалення результативності діяльності підприємства, а отже, і розвитку репутації.

Для забезпечення якісного та ефективного управління діловою репутацією підприємства необхідно володіти інформацією щодо її структури, основних процесів, компонентів, особливостей функціонування та інших складових.

Узагальнюючи результати дослідження авторів щодо основних процесів управління діловою репутацією, представимо їх зміст у вигляді таблиці 1.

Відповідно до визначеної проблематики щодо виявлення характерних рис і властивостей ділової репутації як об'єкта управління вважаємо необхідним застосування методу декомпозиції, що дає змогу умовно розділити ділову репутацію на окремі частини задля більш конкретного визначення дій, які визначатимуть зміст управління нею.

К. Щербакова, використовуючи дослідження International Reputation Institute (IRI), наголошує на компонентах ділової репутації, що впливають на успіх підприємства. Причому на територіях країн

СНД також актуальні ці дослідження, що підтверджується результатами рейтингу репутації підприємств «Експерт-100», де були використані такі ж компоненти ділової репутації, що і в IRI [2].

Репутація будь-якої підприємства, згідно з підходом IRI, складається з шести компонентів, які беруться до уваги цільовими групами під час формування стійкої думки про об'єкт: емоційна привабливість, якість обслуговування, відносини з партнерами, репутація керівництва, соціальна відповідальність, характеристики фінансового стану (рис. 1) [3].

Наведені на рис. 1. складові дають змогу стверджувати, що репутація підприємства – поняття багатогранне та складне. Усі її компоненти пов'язані між собою і тільки в комплексі можуть забезпечити адекватне враження про підприємство.



Рис. 1. Основні компоненти ділової репутації підприємства

Джерело: складено за матеріалами [3]

Домінуючий у сучасній науковій і діловій літературі погляд на склад ділової репутації у вигляді іміджу (емоційної характеристики) та гудвілу (або її кількісної оцінки) необґрунтовано обходить стороною джерело їх формування на підприємстві, яким, на думку О. Гребешкової, є організаційна культура [3]. Розглядаючи цей підхід, на наш погляд, можна погодитися не з усіма вищенаведеними аспектами. Так, нами було розглянуто взаємозв'язок ділової репутації з іміджем, гудвілом, але ми не погоджуємося з твердженням, що ці поняття є складовими ділової репутації. Водночас погоджуємося з тим, що висока організаційна культура є невід'ємною умовою створення позитивної ділової репутації.

Повертаючись до компонентів, які впливають на складення думки про підприємство, розглянемо їх характеристику.

Емоційна привабливість – це, на наш погляд, формування такого стилю підприємства, який би за всіма параметрами був привабливим для його контактних груп.

Погоджуючись з такими авторами, як І. Гольдман та Н. Добробабенко, щодо значення фірмового стилю іміджу для споживчих переваг, зауважимо, що і фірмовий стиль ділової репутації також має такі самі параметри, адже взаємозв'язок між іміджем і репутацією очевидний.

Якість продукції. Споживачі, купуючи товар підприємства, складають уявлення про його характеристики, якими, на їх думку, володіє товар. І. Решетнікова відносить до характеристик товару його функціональну цінність (основну вигоду) та додаткові послуги (атрибути) [4].

Таблиця 1

Зміст процесів управління діловою репутацією підприємства

Зміст процесів управління діловою репутацією			
Формування	Розвиток	Оцінка	Коригування
<ul style="list-style-type: none"> – готовність до змін; можливе коригування стратегії; – усвідомлення матеріального прояву, можливості виміру ділової репутації; – вчасна реакція на вплив факторів зовнішнього і внутрішнього середовища; – налагодження взаємозв'язків з контактними аудиторіями; – структуризація складових ділової репутації; – готовність до публічної діяльності. 	<ul style="list-style-type: none"> – систематичне і безперервне управління репутацією; – уповноваження наявних фахівців (або залучення нових) займатися управлінням ділової репутації; – удосконалення продукції, цінової політики, пошук нових вигідніших потужностей виробництва; – налагодження / підтримка взаємозв'язків з контактними аудиторіями; – переймання досвіду управління діловою репутацією на прикладі зарубіжних підприємств. – пошук нових можливостей подальшого розвитку підприємства / його репутації. 	<ul style="list-style-type: none"> – своєчасність діагностики ділової репутації; – публічність – реальність даних, а не рекламний трюк; – оцінка проводиться експертами і ґрунтується на багатьох складових; – визначення методу проведення оцінки; – оцінка ділової репутації підприємств-конкурентів з метою покращення результатів діяльності свого підприємства, переймання досвіду з удосконалення методичного апарату. 	<ul style="list-style-type: none"> – здійснення контролю за діяльністю підприємства, звертання уваги на стан зовнішнього і внутрішнього середовища; – своєчасна реакція на зміни; – коригування ділової репутації у зв'язку зі змінами (наприклад, пошук нових зв'язків, зниження / підвищення цін, удосконалення системи управління репутацією).

Джерело: розроблено автором

Особливо важливим для підприємства є дотримання вимог нормативних документів щодо якості товарів та кулінарної продукції, адже порушення неодмінно матимуть наслідки у вигляді втрати довіри споживачів чи контрагентів.

Відносини з партнерами. Група таких авторів, як О. Бурбело, Д. Солоха та А. Зінченко, розглядає в цьому аспекті як зовнішніх партнерів і постачальників, так і співробітників підприємства [5]. Вони пояснюють це тим, що постачальники та партнери за проектами, як правило, знайомі з тією стороною підприємства, яка не висвітлюється в рекламі, засобах масової інформації, а якщо підприємство не приділяє достатньо уваги роботі із зовнішніми партнерами, то воно фактично закладає у власну репутацію великий ризик.

Водночас співробітники підприємства мають доступ до інформації, яка є конфіденційною, тому першочерговим завданням є і налагодження міцного взаємозв'язку з працівником, і контроль за його діями, і довіра до нього, тобто дії, які змушують персонал підприємства почувати себе комфортно і зручно, отримувати матеріальну та моральну вигоду. На нашу думку, репутацією підприємства повинен перейматися кожен працівник будь-якої ланки, будь-якого рівня ієрархії. Адже якщо продавець-консультант не відповідає вимогам чемної, привітної та обізнаної у питаннях характеристик товарів людини, то роботу менеджера вищого рівня можна вважати неефективною. Тобто керівництво торговельного підприємства повинно розробити чітку схему набору, навчання та періодичного контролю персоналу задля уникнення будь-яких проблем, пов'язаних з ним.

Репутація керівництва. Перш ніж вимагати високої організаційної культури від підлеглих, керівники мають самі показувати позитивний приклад. Сьогодні ще існує стереотип, що керівник – це «обличчя» підприємства, тому необхідно дотримуватись норм поведінки, які відповідають першій особі підприємства. Звісно, талановитий керівник, який може добре організувати порядок на підприємстві, налагоджену схему управління, яка б чітко функціонувала, лояльну програму набору та навчання персоналу, не обов'язково відповідає стандарту педантичного управлінця, який все тримає під власним контролем. Але результати його роботи очевидні, а отже, деякі недоліки характеру чи поведінки йому вибачають підлеглі, орієнтуючись на міцний авторитет та позитивну репутацію.

Неабиякий вплив на репутацію торговельного підприємства через репутацію її керівника чинять засоби масової інформації. Особисте життя, ділові стосунки з партнерами, корпоративні заходи керівника великого підприємства – все це стає відомим громадськості через газети, журнали, телебачення, Інтернет тощо. Недобросовісні конкуренти можуть замовляти матеріали, які зовсім не відпові-

дають дійсності та можуть нанести шкоду репутації. Отже, дуже важливо не тільки грамотно керувати підприємством, його процесами та зв'язками, але й активно займатись підтриманням та примноженням його репутації та своєї власної за допомогою налагодження зв'язків із суспільством, благодійності, просто плідної праці у певній галузі задля суспільної потреби.

Наступним компонентом репутації компанії є соціальна відповідальність. Продовжуючи сказане вище, наголошуємо на проблемі, яка постає перед багатьма підприємствами в аспекті надання допомоги організаціям, які її потребують, тобто благодійності. Звісно, високо оцінюється робота підприємств, які вкладають кошти в благодійність. Це можна здійснювати декількома способами: закладенням відсотку на благодійність у вартість товару, перерахуванням коштів з прибутку підприємства (разовим або періодичним) тощо. Щоправда, неважливо, яким саме чином, а важливо, що підприємство дійсно комусь допоможе. Проте, на жаль, існують ситуації, коли зібрані такими зусиллями кошти йдуть зовсім не на ті заходи, на які були передбачені. Йдеться про різні фінансові махінації з боку недобросовісних підприємців, які використовують співучасть персоналу на свою користь. Дослідження П. Макаренко показують, що одним з негативних наслідків участі українського бізнесу в громадських ініціативах 36% керівників підприємств (щоправда, АПК) назвали можливість нецільового використання допомоги одержувачами. «Таким чином, для забезпечення ефективності суспільних ініціатив і закріплення репутації соціально відповідального бізнесу важливо підходити до витрат на соціальні потреби як до інвестицій: знайти тих, кому вони потрібні, вивчити потреби, розробити план співпраці, звітності і освітлення результатів» [6, с. 91].

І. Решетнікова виділяє низку переваг соціальної відповідальності перед суспільством: покращення фінансових показників, скорочення операційних витрат, покращення іміджу і репутації брендів, підвищення продажів та лояльності споживачів, зниження плинності кадрів, підвищення мотивації співробітників та скорочення тиску з боку органів, що займаються перевітками [4, с. 105–107].

Фінансова відповідальність також є невід'ємним фактором, який впливає на репутацію підприємства, особливо в тих випадках, коли вони є не тільки результатом його діяльності, але й основою цієї діяльності (наприклад, у банках та інших фінансових організаціях). Водночас на основі фінансових показників можна робити висновки про успішність роботи будь-якого підприємства. На основі фінансових звітів підприємства аналітики можуть зробити аналіз його господарської діяльності та дізнатися, в якому стані знаходяться активи, наскільки великі зобов'язання та наскільки

підприємство готове до надзвичайних ситуацій. Ця інформація не розповсюджується споживачам товарів, але вона стає відомою партнерам, інвесторам, і ризик може виявитися невиправданим. Тому, на наш погляд, краще здійснювати контроль за усіма сторонами діяльності, включаючи фінансову, прагнучи створити чи зберегти міцну позитивну репутацію.

Ще одним фактором, що відноситься до фінансових показників та може впливати на репутацію підприємства, є оплата праці персоналу. Здатність високо оцінювати роботу своїх підлеглих сама по собі свідчить про успішні справи підприємства як співробітникам, так і зовнішнім спостерігачам.

На нашу думку, доцільно до важливих компонентів ділової репутації віднести також організаційну культуру. Кожен працівник торговельного підприємства є його представником перед різними контактними аудиторіями. Отже, колектив

працівників повинен бути висококваліфікованим, взаємно ввічливим, організованим, пунктуальним, згуртованим, оптимістичним, з повагою ставитися до керівництва та один до одного, тобто мати високу організаційну культуру. Без цієї складової неможливо уявити торговельне підприємство з позитивною діловою репутацією. Вважаємо, що важливим аспектом в цьому питанні повинно бути створення положення про персонал або спеціального розділу у статуті підприємства, який би регулював відносини працівників та містив інформацію про основні правила на підприємстві.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна визначити зміст компонентів ділової репутації для торговельного підприємства (табл. 2).

Розглянуті компоненти дають змогу ширше вивчити закономірності та виявити тенденцію розвитку ділової репутації в торговельному підприємстві.

Таблиця 2

Зміст компонентів ділової репутації для торговельного підприємства

Компоненти ділової репутації	Зміст компонентів ділової репутації для торговельного підприємства
Емоційна привабливість	– загальноприйнята форма фірмового одягу з логотипом підприємства; – фірмовий стиль (вивіски, реклама, кольори, обладнання, додаткові програми, регулярні знижки, розпродажі, картки постійних покупців тощо).
Якість товарів і послуг	– контроль якості продукції (власного виробництва); – контроль за термінами зберігання; – особливий контроль за кулінарною продукцією; – дотримання вимог нормативних документів; – контроль за якістю обслуговування споживачів.
Відносини з партнерами	– налагодження / підтримка взаємозв'язків із зовнішніми партнерами (постачальниками, кредиторами, торговельними представниками та ін.); – регулярні семінари для працівників усіх рівнів (баланс між контролем та довірою); – розробка схеми набору, навчання, контролю персоналу.
Репутація керівництва	– налагодження системи управління (чіткість і прозорість); – наявність статуту підприємства, вимогам якого відповідає весь персонал підприємства, зокрема і керівництво; – міцний авторитет у підлеглих; – комунікабельність; – здатність швидко приймати управлінські рішення та регулювати відносини із зовнішніми партнерами будь-якого рівня; – підтримка та примноження позитивної репутації підприємства і своєї власної; – участь у благодійності, спонсорстві; – ініціатива.
Соціальна відповідальність	– благодійність; – участь у різноманітних заходах міста, району, області; – участь у державних соціальних програмах; – приймання на роботу та навчання інвалідів та соціально незахищених громадян; – зниження плинності кадрів; – підвищення мотивації співробітників; – організація корпоративних заходів на добровільній основі.
Фінансова відповідальність	– відповідальність перед інвесторами, партнерами, контролюючими органами; – всебічний контроль за усіма сторонами; – оцінка працівників у вигляді високої оплати праці, соц. пакету.
Організаційна культура	– висока кваліфікація працівників; – компетентність у своїй спеціалізації; – знання асортименту; – ввічливість, посмішка; – пунктуальність, організованість; – згуртованість колективу, відповідність вимогам підприємства до персоналу.

Джерело: розроблено автором

стві. Але для ефективного управління недостатньо володіти знаннями лише про складові об'єкту, необхідно виявити аудиторію тих, хто впливає на ці складові. В цьому випадку йдеться про контактні аудиторії підприємства з точки зору його ділової репутації.

Залежно від спеціалізації підприємства кожна контактна аудиторія має потребу в певній інформації, що стосується окремих сторін його діяльності та вказує на багатогранність та складність поняття «ділова репутація підприємства», а не просто на сприйняття її як черговий результат діяльності підприємства за певний період.

Для різних контактних аудиторій важливі різні якості підприємства, пов'язані зі специфічним сприйняттям окремих сторін [7. с. 32].

Основними контактними аудиторіями ділової репутації підприємства О. Родіонов вважає такі: міжнародні, громадські, суспільні організації, державні і адміністративні установи, інвестори, партнери, конкуренти та споживачі (рис. 2).

О. Дуброва, виділяючи контактні аудиторії ділової репутації підприємства (інвестори, кредитори, персонал, споживачі, органи влади, акціонери, постачальники, дистриб'ютори, сервісні організації), одразу поєднує їх з параметрами репутації, завдяки чому стає зрозумілим взаємозв'язок між цими двома категоріями (рис. 3). На її думку, сприйняття значимості тієї чи іншої складової позитивної ділової репутації залежить від контактної аудиторії, системи цінностей бізнес-суспільства, масштабів бізнесу, особливостей ринків, де

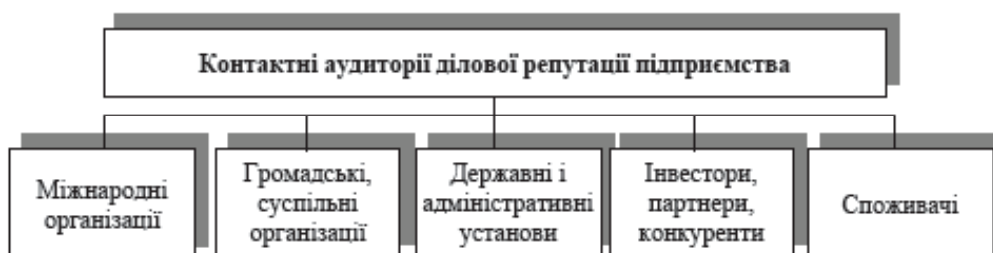


Рис. 2. Основні контактні аудиторії ділової репутації підприємства

Джерело: складено автором за матеріалами [18]



Рис. 3. Параметри репутації залежно від контактної аудиторії

Джерело: складено автором за матеріалами [8]

працює підприємство, співробітництва із закордонними партнерами [8].

З метою вивчення контактних аудиторій ділової репутації визначено, що найбільш важливими для торговельного підприємства є споживачі, які визначають ціннісні орієнтири формування його концепції; персонал, який представляє підприємство як організацію, тобто уособлює його як суб'єкта економічної діяльності.

Не менш важливими є постачальники, від роботи яких залежить своєчасність поставок необхідних товарів; державні установи, громадські організації, які контролюють дотримання законодавства, а також інвестори, міжнародні і вітчизняні партнери, кредитори, конкуренти (рис. 4).

Взаємозв'язок між цільовими аудиторіями та складовими репутації має стратегічний характер, адже специфіка цільової групи у зв'язку зі спеціалізацією підприємства є запорукою формування параметрів репутації.

Важливим кроком для розвитку торговельного підприємства є також співпраця з потенційними

інвесторами та розробка програми щодо їх залучення. Для цього необхідно визначити чіткі дії підприємства у напрямі зацікавленості ним інвесторів.

До таких дій відноситься забезпечення інформаційної доступності фінансових показників діяльності підприємства, їх прозорість, достовірність. Потенційний інвестор зацікавлений у відкритості інформації про підприємство, тобто про те, як воно розвивається і що для цього здійснює, на якому рівні знаходиться менеджмент підприємства, як він організований і чи ефективні його дії та рішення для роботи та розвитку підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, визначення ділової репутації підприємства як одного з об'єктів управління є актуальним в умовах сьогодення. Формування ділової репутації торговельного підприємства буде залежати від її складових, контактних аудиторій та факторів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Основними контактними аудиторіями, що здійснюють вплив на репутацію торговельного підпри-



Рис. 4. Характеристика контактних аудиторій ділової репутації торговельного підприємства

Джерело: розроблено автором

емства, є споживачі, персонал, постачальники, державні установи і організації, вітчизняні і міжнародні партнери, інвестори, кредиторів та конкуренти. Їх вивчення та вмиле використання інформації про них дасть змогу розвиватися підприємству та підвищувати рівень ділової репутації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Остапенко А. Ділова репутація: сутність, складові та її вплив на фінансовий розвиток фірми / А. Остапенко, Т. Головченко // Вісник НТУ «ХПІ». Сер. Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – 2013. – № 50 (1023). – С. 145–152.
2. Щербакова К. Ділова репутація як складова конкурентоспроможності підприємства / К. Щербакова // Економіка. – 2010. – № 2 (102). – С. 58–63.
3. Гребешкова О. Значення ділової репутації

компанії в сучасному бізнес-середовищі / О. Гребешкова, О. Шиманська // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : наук. журнал. – 2007. – Вип. 1–2. – С. 493–502.

4. Решетникова И. Формирование и развитие делового имиджа фирмы / И. Решетникова. – М. : Экономика, 2008. – 271 с.

5. Економіка і правова безпека репутації підприємства : [монографія] / [О. Бурбело, Д. Солоха, В. Припотень]. – Луганськ : Янтар, 2006. – 100 с.

6. Макаренко П. Економічний потенціал різних форм аграрних господарств / П. Макаренко, Л. Мельник // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 89–97.

7. Родіонов О. Ділова репутація підприємства: формування, діагностика, розвиток : [монографія] / О. Родіонов. – Луганськ : Луганськ. нац. аграрний ун-т, 2009. – 407 с.

8. Дуброва О. Ділова репутація підприємства: практичні аспекти управління / О. Дуброва // Економіка та держава. – 2009. – № 12. – С. 38–41.

СУТНІСТЬ ПОСЕРЕДНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ МІСЦЕ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ESSENCE BROKERING TRADE ENTERPRISES AND ITS PLACE IN THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT UKRAINE

У статті розглянуто сутність посередницької діяльності підприємств торгівлі. Досліджено теоретичні питання посередницької діяльності та визначено її місце в соціально-економічному розвитку України. Встановлено, що торгівля відіграє визначну роль в сталому розвитку національного господарства. Виявлено залежність між показниками функціонування торгівлі та показниками розвитку національної економіки.

Ключові слова: торгівля, оптова торгівля, роздрібна торгівля, маркетинг, логістика, посередницька діяльність.

В статье рассмотрена сущность посреднической деятельности предприятий торговли. Исследованы теоретические вопросы посреднической деятельности и определено ее место в социально-экономическом развитии Украины. Установлено,

что торговля играет решающую роль в стабильном развитии национального хозяйства. Выявлена зависимость между показателями функционирования торговли и показателями развития национальной экономики.

Ключевые слова: торговля, оптовая торговля, розничная торговля, маркетинг, логистика, посредническая деятельность.

In the article the essence of mediation trade. Theoretical issues of mediation and its place in the socio-economic development of Ukraine. It is established that trade plays a significant role in the sustainable development of the national economy. A relation between performance and functioning of trade indicators of the national economy.

Key words: trading, wholesale, retail, marketing, logistics, mediation.

УДК 339.17 (477):338(477)

Трішкіна Н.І.

к.е.н., доцент, директор

Хмельницький

торгівельно-економічний коледж

Київського національного торговельно-

економічного університету

Постановка проблеми. Система економічних відносин надзвичайно складна хоча б тому, що її утворює велика кількість суб'єктів. Однак в цій системі можна виділити дві групи відносин: організаційно-економічні та соціально-економічні. До першої групи включають відносини щодо організації виробництва. Вони характеризують сам процес виробництва, комбінацію його факторів і незалежні від його соціально-економічної форми. Ці відносини властиві різним економічним системам і забезпечують еволюційну

поступальність розвитку економіки і суспільства загалом.

До другої групи належать соціально-економічні відносини – ті, що пов'язані з присвоєнням факторів та результатів виробництва. Через ці відносини, з одного боку, здійснюється поєднання суб'єктивного фактора виробництва із засобами виробництва, а з іншого – визначаються частки і форми обміну результатами виробництва між його суб'єктами.

В сучасних умовах надзвичайної важливості набуває внесок кожної сфери економічної діяль-

ності в розвиток національного господарства. Традиційно рушійною силою розвитку національної економіки вважається виробництво. Однак, визнаючи значимість галузей виробничої сфери, не слід применшувати і роль торгівлі, завдяки якій стає можливим дотримання балансу між виробництвом і споживанням, формується суттєва частка валової доданої вартості в Україні, забезпечується робочими місцями економічно активне населення.

Торговельна діяльність як одна з найважливіших складових економіки України, від якої залежить якість життя людини, розвиток економіки та її конкурентоспроможність, сьогодні проходить динамічний трансформаційний етап посткризового розвитку.

У зв'язку з цим особливої актуальності набувають питання сутності змісту посередництва в умовах національної економіки, форми проявлення, а також механізму регулювання торговельно-посередницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням розвитку торгівлі та ринку присвятили роботи багато авторів, зокрема такі, як В.В. Радаєва, І.М. Мельник, В.В. Аполій, С.Г. Бабенко, О.І. Бланк, Я.А. Гончарук, В.П. Косаріна, А.А. Мазаракі. Роботи науковців висвітлюють еволюцію торгових форматів, специфіку та переваги оптової та роздрібною торгівлі, тенденції та перспективи подальшого розвитку торговельної галузі. Багато матеріалу присвячено аналізу стану ринку, прогнозам його подальшого розвитку. Водночас недостатньо уваги приділяється посередницькій діяльності торговельних підприємств, дослідженню взаємозв'язку, що існує між функціонуванням торгівлі та торговельних мереж і показниками, що характеризують розвиток національної економіки.

Постановка завдання. Сутність торгового посередництва у нас, на жаль, трактується вузько і не зовсім правильно. Це поняття зводиться до здійснення угод суб'єктами від імені і за рахунок третьої особи. Насправді ж його потрібно розглядати як підприємницьку діяльність юридичних або фізичних осіб із забезпечення комерційних операцій або як стадію обороту товарів та послуг. При цьому посередники здійснюють угоди як від імені і за рахунок замовника, так і від свого імені.

Головною метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів щодо посередницької діяльності торговельних підприємств та визначення її місця в соціально-економічному розвитку України.

Все вищезазначене засвідчило високу актуальність та зумовило завдання статті: дослідити тенденції, що склалися в торговельній галузі України на сучасному етапі її розвитку, зокрема здійснення посередницької діяльності, формування торговельних мереж як специфічних утворень у сфері торгівлі; встановити взаємозалежність між показниками функціонування торговельних підпри-

ємств та показниками розвитку національного господарства. Задля досягнення поставленої мети автором використано загальнонаукові методи дослідження, такі як аналіз, синтез, узагальнення, порівняння, а також інструментарій кореляційно-регресійного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Торговельне посередництво – обов'язковий елемент ринку. Торговельно-посередницька діяльність – явище досить поширене на міжнародних і внутрішніх ринках. В таких країнах, як Великобританія, США, Японія, Німеччина, Швеція, на частку посередників приходиться до половини обороту товарів та послуг. В Україні торговельно-посередницька діяльність розвивається досить суперечливо: з одного боку, лібералізація торгівлі, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, роздрібленість і віддаленість постачальників і покупців, ускладнення комерційних операцій об'єктивно потребують прискореного формування інституту торгових посередників як елементу інфраструктури товарного ринку; з іншого – недосконалість нормативної бази, низький професійний рівень посередників, загальна недовіра стримують процес формування посередницьких структур, загрожують їх діяльності в «тінь».

Підприємства використовують посередників для найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання товару за факторами часу, місця, форми і власності; зниження витрат на реалізацію товару або здійснення операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва; зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів; зменшення кількості постачально-збутових операцій; кращого контактування зі споживачами або постачальниками-банками, транспортними, складськими, експедиторськими, страховими компаніями, іншими суб'єктами сфери товарного обігу; досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури; підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів; забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

Насамперед варто акцентувати увагу на тому, що торгівля пройшла складний процес трансформації в ринкову економіку та зазнала значних витрат: кількісно зменшилася мережа торговельних підприємств, інфляція і гіперінфляція знецінила власні обігові кошти, а тривала збитковість підприємств галузі призвела до повної втрати власних обігових коштів у більшості підприємств України. У процесі вдосконалення маркетингу, менеджменту й управління фінансами з часом вдалося змінити ситуацію на краще [1].

В умовах ринкових відносин посередники – це суб'єкти незалежного і специфічного бізнесу, які здійснюють свою діяльність на основі таких принципів:

– рівноправність сторін, тобто партнерські взаємовідносини посередника з виробниками і споживачами продукції, що передбачають альтернативи вибору контрагентів господарських зв'язків, однакову відповідальність за порушення умов договорів;

– підприємливість, що означає господарську кмітливість, зацікавленість в реалізації резервів, винахідливість у вирішенні конкретних завдань;

– оперативність, що передбачає мобільність, динамічність і своєчасність виконання завдань постачально-збутової діяльності;

– обслуговування контрагентів, тобто діяльність, яка впливає з їхніх потреб, надання їм комплексу послуг;

– економічна зацікавленість суб'єктів господарювання в організації опосередкованих каналів розподілу;

– комерційні засади діяльності, тобто ділова активність з огляду на потребу отримання посередником достатнього прибутку;

– договірні засади взаємовідносин із контрагентами.

Види і характер торгових посередницьких операцій обумовлюються функціями, які виконуються посередниками:

– дослідницька робота – збір інформації, необхідної для планування і покращення обміну;

– стимулювання збуту – короткотермінові заходи, спрямовані на збудження швидкої реакції ринку у відповідь на пропонування підприємством товар;

– встановлення контактів – налагодження і підтримання зв'язків з потенційними покупцями;

– пристосування товарів – підгонка товару під вимоги покупців; це стосується таких видів діяльності, як виробництво, сортування, монтаж, упакування;

– проведення переговорів – спроби узгодження цін та інших умов для створення подальшого акта передачі власності;

– організація товароруку – транспортування і складування товарів;

– фінансування – пошук та використання коштів для покриття витрат діяльності з доставки товарів до споживачів;

– прийняття ризику – прийняття на себе відповідальності за доведення товарів до кінцевих споживачів;

Виконання перших п'яти функцій сприяє укладанню угод, а наступних трьох – виконанню уже укладених угод.

Питання не в тому, чи потрібно ці функції виконувати – потрібно і обов'язково, – а скоріше у тому, хто повинен їх виконувати. Всім цим функціям властиві три загальні властивості: вони поглинають дефіцитні ресурси; нерідко можуть бути виконані краще завдяки спеціалізації; можуть виконуватися і посе-

редниками, і виробником. Якщо частину їх виконує виробник, то його витрати зростають, а отже, ціни на товар повинні бути вищими. За умови передачі частини функцій посередникам витрати, як наслідок, і ціни виробника, стають нижчими. Посередники у цьому випадку повинні вилучати плату, щоб покрити свої витрати з організації робіт.

Найбільш характерними посередницькими операціями в межах визначених функцій є операції з перепродажу товарів, комісійні, обмінні, консигнаційні, брокерські, агентські, лізингові, біржові, аукціонні.

Посередники здійснюють операції на ринках засобів виробництва, сировини, нерухомості, товарів, послуг, цінних паперів, інтелектуальної власності. Відповідно, об'єкти посередницької діяльності відповідають виду ринку та його особливостям. Інакше кажучи, об'єктами посередницьких операцій виступають продукція промислового призначення, товари широкого вжитку, послуги, цінні папери тощо.

Суб'єктами торговельно-посередницької діяльності є фізичні та юридичні особи: торговці за договором, торгові агенти, комісійні фірми, консигнаційні склади, лізингові компанії, аукціонні центри, біржі тощо. Суб'єкти посередницької діяльності підрозділяються на незалежні, частково залежні і залежні. Залежність настає через територіальне цінове та інші обмеження посередника з боку замовника.

В останні роки збільшується кількість посередників оптових і дрібнооптових підприємств, консигнаційних складів, брокерських контор, дистриб'юторів, дилерів. Вони контролюють значні території і сегменти внутрішнього ринку України.

Характеристику видів торговельно-посередницької діяльності та основних типів посередників, які її виконують, представлено в табл. 1.

Головна відмінність торговельних посередників від оптових торговців полягає у різних рівнях відносин між оптовиками і виробниками та між виробниками (оптовиками) і посередниками. Для останніх властива афіліанція, виробник завжди готовий прийти на допомогу посереднику у вирішенні не лише комерційних, але й фінансових та інших проблем. Щоб канали розподілу працювали найкращим чином, виробнику необхідно постійно підтримувати високий рівень довіри та взаємодопомоги їхніх учасників. У багатьох випадках виробники застосовують позитивні чинники мотивації посередників: значні цінові знижки, пільгові умови угод, компенсацію витрат на рекламу та експонування товару, преміювання, а також змагання між різними посередниками. Зміцнюючи відносини із посередниками компанії, виробники підвищують їхню зацікавленість у збільшенні зусиль в разі збуту продукції. Розвиваючи партнерські відносини, фірма-виробник забезпечує як зростання

обсягу продажу своїх виробів, так і підвищення рівня рентабельності своїх посередників.

По мірі посилення позицій торгових посередників товаровиробники, експортери, крупні споживачі продукції все більше віддають їм перевагу в забезпеченні процесу купівлі-продажу. Але розвиток торговельно-посередницької діяльності пов'язаний зі значними труднощами і складними проблемами.

Найбільш складною і нерозв'язаною проблемою розвитку торговельного посередництва є слабка правова база.

Потрібно відзначити, що правова база регулювання торговельно-посередницької діяльності, як і всього економічного обороту, складається із фрагментів непрямих законів. В її основі лежать також відомчі нормативні акти, різні інструкції і положення, а частіше за все – розробки самих

Таблиця 1

Види торговельно-посередницької діяльності та основні типи торговельних посередників

Види торговельно-посередницької діяльності	Типи посередників	Характер взаємовідносин із товаровиробником, оптовиком	Характеристика виконуваних функцій
I. Діяльність з перепродажу товарів	Дистриб'ютори	Незалежні, частково залежні	Підписують із товаровиробником договір щодо продажу товарів на певній території й на конкретний термін. Міжнародна торговельна палата розробила типовий дистриб'юторський контракт, відповідно до якого дистриб'ютори здійснюють операції купівлі-продажу від свого імені й за свій рахунок, але на відміну від звичайного оптовика мають більш тісні й довірчі відносини з виробником.
	Дилери	Незалежні, частково залежні	Здійснюють операції з перепродажу від свого імені й за свій рахунок, але в договорах із виробником можуть передбачати виконання окремих зобов'язань, наприклад, торгувати продукцією лише цього виробника, вживати заходів щодо просування товару, проводити рекламні акції тощо.
	Комісіонери	Незалежні, частково залежні	Вступають у фізичне володіння товарами й укладають угоди на їх купівлю і продаж. За дорученням власника (комітента) знаходять на ринку покупця (продавця), укладають угоди купівлі-продажу від свого імені, але за рахунок довірителя.
	Консигнатори	Частково залежні	Одна із форм комісійної торгівлі, яка застосовується під час продажу товарів масового попиту. Консигнатор отримує на свій склад партію товару та продає його від свого імені, але за рахунок консигнанта (власника).
	Лізингодавці	Незалежні	Купують товар у власність та передають право на користування ним іншій стороні на умовах строковості, платності.
	Аукціоністи	Незалежні	Здійснюють акти продажу товарів від власного імені, але за рахунок третьої сторони.
II. Створення умов для здійснення актів купівлі-продажу, організації товарообігу	Брокери	Залежні	Не набувають права власності на товар, організують зустріч покупця і продавця та беруть участь у переговорах.
	Агенти	Незалежні, частково залежні	Здійснюють за дорученням клієнта (принципала) комерційні дії, пов'язані з продажем чи купівлею товару від імені й за рахунок принципала. Залежно від прав та обов'язків агентів і принципалів вирізняють простих агентів, агентів із переважним правом (право першої руки), ексклюзивних агентів (із монопольним правом).
	Комерційні представники, повірені	Частково залежні, залежні	Згідно з угодою, укладеною принципалом (виробником), діють на певній території і здійснюють збирання замовлень від покупців, надають послуги з доставки товарів, гарантій на ці товари тощо. За дорученням клієнтів (довірителів) сприяють здійсненню операцій купівлі-продажу шляхом укладення угод від імені й за рахунок довірителів.

посередників. Зрозуміло, що таку базу неможливо вважати прийнятною.

Друга важлива причина, яка стримує розвиток торговельно-посередницької діяльності, носить організаційний характер. Сутність проблеми полягає в тому, що в Україні організаційні форми торговельного посередництва формуються стихійно. Вони часто мають вигляд деформованих копій зарубіжних структур, які важко вписуються в реальну вітчизняну практику.

Аналіз показує, що структура посередницьких підприємств спрощена, нераціональна у функціональному плані. Це стосується перш за все бірж, аукціонів, дистриб'юторських, консигнаційних фірм, брокерських контор. У них «ущільнена» функціональна структура. Водночас вона універсальна. Пояснюється це двома причинами: по-перше, прагненням до економії коштів на функціонування посередницької фірми; по-друге, загальною тенденцією до універсалізації діяльності посередників.

Говорячи про організацію торговельного посередництва, неможливо не торкнутися проблеми кадрів. Торгові посередники здійснюють масштабні внутрішні і зовнішні операції, складні в комерційному, фінансовому і правовому плані. Але через відомі причини їх професійна кваліфікація низька.

Проблема фінансово-економічного механізму функціонування торговельних посередників теж викликає турботу. Механізм торговельно-посередницької діяльності в Україні тільки формується. У ньому тільки визначаються фінансово-економічні важелі: ціни, процентні ставки, винагородження, пільги, стимули, податки. Але ці важелі досить слабо адаптовані до специфіки торговельно-посередницької діяльності. Це стосується перш за все цін, знижок на об'єкти угод, ставок, платежів, деяких податків. При цьому не відрегульовані гарантії з боку посередника, його відповідальність перед контрагентами.

Така ситуація є результатом неефективності економічних реформ в Україні. Якщо більшість країн активно здійснює реформи, що створюють сприятливі умови для підприємництва, то в Україні вони проголошуються, але далі розмов справа не йде. Щоб активно розвивалася підприємницька діяльність, країна повинна мати необхідні правила, які є ефективними, простими в застосуванні і доступними для всіх, хто має їх виконувати. В Україні такі правила відсутні, а тому підприємці потрапляють у пастку нерегульованої неформальної економіки, що суттєво знижує їх можливості ефективної роботи.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, в сучасних умовах торговельне посередництво виступає особливим видом підприємницької діяльності на ринку товарів та послуг. Державний

класифікатор України (введений Держстандартом України 1 липня 1997 р.) також відносить торговельне посередництво до окремих видів економічної діяльності у сфері обігу, яка має виражений підприємницький характер.

Торговельне посередництво – обов'язковий елемент ринку. Підприємства використовують посередників для найбільш кваліфікованого забезпечення зручності придбання продукції за факторами часу, місця, форми і власності; зниження витрат на реалізацію продукції або здійснення операцій з матеріально-технічного забезпечення виробництва; зниження рівня запасів готової продукції або необхідних матеріально-технічних ресурсів; зменшення кількості поставально-збутових операцій; кращого контактування зі споживачами або поставальниками, а саме банками, транспортними, складськими, експедиторськими, страховими фірмами, іншими суб'єктами сфери товарного обігу; досягнення високої оперативності реакції на зміни ринкової кон'юнктури; підвищення ступеня конкурентоспроможності товарів; забезпечення доступу до первинної ринкової інформації.

В ході дослідження було встановлено, що торгівля має велике значення для розвитку національного господарства. Вона створює нові робочі місця, забезпечуючи роботою економічно-активне населення України, посідає перше місце за обсягами реалізованої продукції та друге місце за внеском галузі у валову додану вартість.

Підприємства в умовах ринкової економіки значну увагу приділяють проблемам оптимізації процесу просування товарів від виробника до споживача. Їм доводиться вибирати: продавати товар самим чи скористатися послугами посередників.

Але встановлення торговельно-посередницької діяльності в Україні пов'язане з багатьма складними проблемами правового, організаційного, фінансово-економічного характеру. Їх вирішення дасть змогу сформувати широкую сітку посередницьких структур, що особливо важливо в умовах лібералізації міжнародної торгівлі та активізації вітчизняного товарного виробництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біла О.Г. Торговельна галузь споживчої кооперації в контексті тенденцій розвитку роздрібно торгівлі України / О.Г.Біла, І.Л.Боднарюк // Українська кооперація. – 2009. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2009-2/content.htm>.
2. Апопий В.В. Проблеми становлення торгового посередництва в Україні / В.В. Апопий // Проблеми підприємництва. – 1999. – № 6. – С. 29–31.
3. Економетрія : [учеб. пособие] / [Т.С. Клебанова, Н.А. Дубровина, Е.В. Раевнева]. – Х. : ИД «Инжэк», 2005. – 156 с.

КОНКУРЕНТНИЙ РОЗВИТОК ВИРОБНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ: СУЧАСНІ НАУКОВІ ІНТЕРПРЕТАЦІЇ

DEVELOPMENT OF COMPETITIVE AGRARIAN PRODUCERS: MODERN SCIENTIFIC INTERPRETATION

У статті досліджено сутність конкуренції. Визначено основні підходи до тлумачення досліджуваного поняття та узагальнено його особливості. Описано особливості прояву конкуренції в сільському господарстві, на основі чого сформовано авторське тлумачення терміна «конкуренція». Виокремлено функції конкуренції в сільському господарстві. Досліджено сутність категорії «конкурентоспроможність виробника сільськогосподарської продукції» та названо фактори її формування.

Ключові слова: конкуренція, сільське господарство, конкурентоспроможність, виробник сільськогосподарської продукції, конкурентоспроможність виробника сільськогосподарської продукції.

В статье исследована сущность конкуренции. Определены основные подходы к толкованию исследуемого понятия и обобщены его особенности. Описаны особенности проявления конкуренции в сельском хозяйстве, на основе чего сформировано авторское толкование термина «конкуренция».

Выделены функции конкуренции в сельском хозяйстве. Исследована сущность категории «конкурентоспособность производителя сельскохозяйственной продукции» и названы факторы ее формирования.

Ключевые слова: конкуренция, сельское хозяйство, конкурентоспособность, производитель сельскохозяйственной продукции, конкурентоспособность производителя сельскохозяйственной продукции.

In the article the essence of competition is researched. The main features of generalized approaches and interpretations of the studied concepts are defined. We described the features of competition in agriculture, which formed the basis for the author's interpretation of the term "competition". The function of competition in agriculture is determined. The essence of the category of competitive agrarian producer is discussed and the factors of its formation are discovered.

Key words: competition, agriculture, competitiveness, producer of agricultural products, competitiveness of agricultural producers.

УДК 338.432:339

Федосєєва Г.С.

к.е.н., доцент, докторант
Миколаївський національний
аграрний університет

Постановка проблеми. Стійке економічне зростання неможливе без розвитку та підтримки повноцінного конкурентного середовища, в межах якого функціонують господарюючі суб'єкти. Крім того, розвиток конкурентних відносин веде до кращого використання потенціалу країни, регіону, підприємства. Від ступеня розвитку конкуренції на макrorівні залежать можливості вдосконалення економіки, економічне зростання, ступінь участі країни в міжнародному поділі праці. На мікрорівні успіхи господарюючих суб'єктів перш за все залежать від того, наскільки ними вивчені закони конкуренції, її прояви та форми, а також від того, наскільки вони готові до конкурентної боротьби. Отже, конкуренція є постійним об'єктом для дослідження науковців різних країн та систем вже більше двохсот років. Однак існує ціла низка фундаментальних проблем, таких як визначення сутності конкуренції, її особливостей в окремих галузях, що потребують постійного уточнення та пошуку нових адаптованих до реалій розвитку окремих економічних систем рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань розвитку теорії конкуренції займалася значна кількість науковців, серед яких слід назвати таких, як Л. Архіпова, Дж. Кернс, Ж-Ж. Ламбен, А. Сміт, Дж. Стиглер, Д. Рікардо, Г. Азоєв, М. Кондратов, Л. Чайникова, Р. Фатхутдінов. Вивченню особливостей розвитку конкуренції в сільському господарстві присвячені праці В. Андрійчука, А. Бидик, Л. Євчук, О. Палкіної, Л. Прокопець, І. Червена. Водночас постійний роз-

виток загалом економіки України та аграрного сектору зокрема визначає необхідність у дослідженні особливостей прояву конкуренції в сільському господарстві на даному етапі.

Постановка завдання. Метою роботи є визначення особливостей конкурентного розвитку виробників сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сільське господарство є особливою складовою господарського комплексу України. Так, в умовах нестійких економічних та політичних процесів в державі, наявності воєнного конфлікту аграрний сектор є бюджетоутворюючим, забезпечує збільшення валютних надходжень, гарантує продовольчу безпеку країни. Водночас розвиток сільськогосподарських товаровиробників напряму залежить від економічних перетворень не лише в Україні, але й в інших країнах, які є експортерами, імпортерами сільськогосподарської продукції та постачальниками ресурсів для сільськогосподарського виробництва. Одним з основних системоутворюючих факторів цих перетворень є конкуренція.

Дефініція «конкуренція», як і явище, що нею описується, має давню історію. Так, ще з давніх часів під конкуренцією було прийнято розуміти конфліктне суперництво між різними суб'єктами відносин, що виникає з різних причин, але обов'язково призводить до придбання одними суперниками переваг над іншими.

Ряд науковців, а саме Л. Архіпова [1], П. Бечко [2], М. Кондратов [3], розвиток та формування конкуренції поділяє на п'ять етапів:

1) кінець XVIII – початок XIX ст. – сформульовані роль конкуренції та умови моделі досконалої конкуренції;

2) середина – друга половина XIX ст. – визначені умови виникнення конкуренції і закладені основи теорії досконалої конкуренції;

3) початок – середина XX ст. – створення теорії монополістичної та недосконалої конкуренції, концепції зміни сутності конкуренції під впливом великих монополій і зростання впливу держави;

4) середина – друга половина XX ст. – збагачення теорії конкуренції ідеями про необхідність використання інновацій, нової інформації, економічного прогресу, підприємництва;

5) кінець XX ст., коли під впливом глобалізації наукові дослідження були спрямовані на вирішення практичних завдань з виявлення конкурентних переваг країн і компаній, завоювання лідируючих позицій на сучасних і майбутніх ринках.

Першопрохідцем в обґрунтуванні теоретичних основ конкуренції та її ролі в ринковій економіці вважається Адам Сміт. Відповідно до його досліджень скорочення пропозиції зумовлює конкуренцію серед покупців, тобто гонитву за обмеженою пропозицією, що піднімає ціни; а надлишок пропозиції спричиняє суперництво між виробниками заради позбавлення від надлишку, що приводить до зниження цін [4].

Ще одним корифеєм теорії конкуренції є Д. Рікардо, який стверджував, що ринок може існувати лише за умови вільної конкуренції, причому особливу роль він відводив ціновому регулюванню. Так, вирішальне значення вільна конкуренція має у встановленні балансу цін [5].

Продовжуючи дослідження зазначених науковців, Дж. Кернс визначив вільну конкуренцію як стан, за якого товари обмінюються пропорційно витратам (праці й капіталу) на їх виробництво [6]. Таке твердження розширило межі застосування категорії «конкуренція» із окремої галузі до економіки загалом та привело до виникнення поняття «міжгалузева конкуренція», що вирівнює норми прибутку, оптимізуючи розміщення ресурсів у економіці.

Загалом існує значна кількість трактувань сутності категорії «конкуренція», які наводили як іноземні вчені, так і вітчизняні науковці в різні роки, в різних країнах та в різних економічних системах.

Виявлено, що під час трактування сутності категорії «конкуренція» вчені дотримуються одного з трьох підходів:

1) поведінкове трактування конкуренції – боротьба за ресурси покупця через якнайкраще задоволення його потреб;

2) структурне трактування конкуренції – дослідження структури ринку для визначення поведінки покупців та продавців на ньому, способу входу та виходу з ринку;

3) функціональне трактування конкуренції – суперництво старого з новим, з інноваціями, коли приховане стає явним.

Водночас хотілося б відзначити такі положення:

– трактування сутності поняття «конкуренція», запропоновані різними авторами та представниками різних наукових напрямів, як правило, не відповідають принципу системності, адже вони визначають лише окремі складові конкуренції;

– кардинально різні підходи до формулювання категорії: одні говорять про боротьбу фірм, інші – про суперництво фізичних осіб, треті – про наявність на ринку достатньої кількості продавців та покупців, четверті – про процес тощо;

– наявні поняття не визначають конкуренцію будь-яких соціальних, виробничих, біологічних систем та, як правило, не пов'язані з законодавством.

Встановлено, що конкуренція в сільському господарстві має ряд особливостей порівняно з іншими галузями.

«Сільське господарство є галуззю з досконалою конкуренцією», тому що, на думку Л. Євчука, «характеризується наявністю значної кількості виробників, кожен з яких не має достатнього обсягу пропозиції для впливу на ринок і ціни» [7].

В. Андрійчук зауважує, що ринок продукції сільськогосподарського виробництва є ринком олігопсонії (в окремих випадках – навіть монопсонії), а ринок продовольства в Україні має олігополістичну будову [8]. Це вимагає жорсткої боротьби між дрібними виробниками за прихильність споживачів.

На думку О. Палкіної та Н. Замовної, в агробізнесі України превалюють не цінові методи конкурентної боротьби, адже на перший план виходять показники якості продукції. Цінова конкуренція діє в умовах її певного обмеження.

В цьому контексті доречною є думка Л. Прокопець про те, що особливий вплив на розвиток конкуренції в сільському господарстві мають матеріально-технічна база, кадрове забезпечення, раціональна спеціалізація та організація виробництва, якість продукції, товарність, низька собівартість, державна підтримка аграрного бізнесу [9].

Окрім того, рівень конкуренції на ринку сільськогосподарської продукції залежить від взаємин між виробниками сільськогосподарської продукції й підприємствами переробки. Конкуренція між ними виявляється на ринку збуту продукції під час встановлення ціни на продукцію сільського господарства, яка для переробного підприємства є сировиною, під час встановлення закупівельних цін та під час визначення частки закупівельної ціни у роздрібній ціні продукту.

Також під час обґрунтування особливостей конкуренції в сільському господарстві не можна не брати до уваги особливості самого сільськогосподарського виробництва. При цьому потрібно

враховувати те, що земля є знаряддям та засобом виробництва, географічне розташування та природно-кліматичні умови прямо впливають на кількість та якість вирощеної продукції, пропозиція окремої сільськогосподарської культури в конкретному регіоні буде залежати від біологічних особливостей цієї культури та хіміко-біологічних особливостей ґрунту.

Якщо ж говорити про функції, які виконує конкуренція в сільському господарстві, то і вони виявляються специфічно. Тому нами обґрунтовано основні функції конкуренції між виробниками сільськогосподарської продукції з урахуванням особливостей сільськогосподарського виробництва та особливостей функціонування аграрного ринку:

1) регулююча функція – конкуренція діє як регулятор під час виробництва сільськогосподарської продукції, адже виробник спрямовує ресурси на вирощування тієї продукції (за умови відповідності біологічних особливостей культури хіміко-біологічному складу ґрунту та природно-кліматичним умовам), якої не вистачає для якнайкращого задоволення потреб споживачів та отримання вищої економічної вигоди;

2) розподільча функція, яка полягає в оптимальному розподілі ресурсів, використанні різних варіантів диверсифікації сільськогосподарського виробництва (рослинництво + тваринництво, зерновиробництво + овочівництво, свинарство + птахівництво тощо);

3) об'єднувальна функція – сільськогосподарські товаровиробники не функціонують ізольовано; часто, щоб бути більш конкурентоспроможними, вони об'єднуються у сільськогосподарські кооперативи різних видів;

4) контролююча функція – здійснюється контроль над виробниками і споживачами сільськогосподарської продукції з метою обмеження їх впливу на ціну, а отже, і контроль над перерозподілом суспільного багатства;

5) функція ціноутворення – конкуренція впливає на рівень індивідуальних витрат на виробництво сільськогосподарської продукції, зводячи їх до суспільно необхідних, які і визначають виважену ринкову ціну;

6) селективна функція – в конкурентній боротьбі одні виробники сільськогосподарської продукції виживають, а інші – стають банкрутами;

7) стимулююча функція – конкурентна боротьба стимулює зниження собівартості вирощеної продукції, покращення її якості;

8) інноваційна функція – конкуренція створює стимули до впровадження прогресивних методів сільськогосподарського виробництва, використання високопродуктивних порід тварин, якісного насіннєвого матеріалу, пошуку нових методів сіви тощо;

9) адаптивна функція – ті сільськогосподарські товаровиробники, які вижили у конкурентній

боротьбі, повинні постійно стежити за діями конкурентів, споживацькими уподобаннями, економічною політикою та іншими параметрами.

З урахуванням результатів дослідження щодо сутності конкуренції та її особливостей в сільському господарстві пропонуємо таке визначення конкуренції. Отже, на нашу думку, конкуренція – це процес управління суб'єктом господарських відносин своїми конкурентними перевагами задля досягнення поставлених цілей та задоволення своїх потреб чи потреб споживачів згідно з чинними нормами законодавства та визначеними умовами поведінки на конкретному ринку.

Визначено, що більшість науковців, говорячи про суб'єкта господарювання в аграрному секторі економіки країни, мають на увазі аграрне підприємство або сільськогосподарське підприємство, а тому і описують більшість понять, виходячи з цього. Наше дослідження включає іншу категорію – виробник сільськогосподарської продукції.

Згідно з Законом України «Про сільськогосподарський перепис» від 23 вересня 2008 р. № 575-VI виробники сільськогосподарської продукції – це юридичні особи всіх організаційно-правових форм господарювання та їх відокремлені підрозділи, фізичні особи (фізичні особи – підприємці, домогосподарства), які займаються сільськогосподарською діяльністю, мають у володінні, користуванні або розпорядженні землі сільськогосподарського призначення чи сільськогосподарських тварин [10].

В Законі України «Про сільськогосподарську кооперацію» термін «виробники сільськогосподарської продукції» використовується у значенні, встановленому Законом України «Про сільськогосподарський перепис» [11], а термін «сільськогосподарський товаровиробник» описується як фізична або юридична особа незалежно від форми власності та господарювання, в якій валовий дохід, отриманий від операцій з реалізації сільськогосподарської продукції власного виробництва та продуктів її переробки, за наявності сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень тощо) та / або поголів'я сільськогосподарських тварин у власності, користуванні, зокрема на умовах оренди, за попередній звітний (податковий) рік перевищує 75 відсотків загальної суми валового доходу [12].

Чинні нормативно-правові акти України визначають категорію «виробник сільськогосподарської продукції» по-різному, причому основною відмінністю є частка вартості реалізованої сільськогосподарської продукції в загальному валовому доході підприємства. Так, згідно з чинними нормами вона може коливатися від 50% до 75%.

На нашу думку, під час формування сутності терміна «конкурентоспроможність» в сільському господарстві слід враховувати не лише класичні

підходи до визначення поняття конкурентоспроможності, але й специфіку сільськогосподарського виробництва, описану нами вище.

Отже, категорія «конкурентоспроможність виробників сільськогосподарської продукції» складна та багатогранна, в основі якої лежить можливість виробників створювати конкурентоспроможну продукцію на ринку сільськогосподарської продукції, краще, ніж конкуренти, розпоряджатися власними ресурсами; можливість залучати додаткові ресурси для забезпечення розширеного відтворення та вчасно реагувати на виклики зовнішнього конкурентного середовища.

Вважаємо, що конкурентоспроможність виробника сільськогосподарської продукції залежить від факторів його внутрішнього та зовнішнього середовища. Крім того, фактори зовнішнього середовища, на нашу думку, дуже часто є визначальними під час виходу підприємства на загальнонаціональний або зовнішній ринок. Адже підприємства, які функціонують в межах одного регіону, часто мають схожі умови зовнішнього середовища, тому, використовуючи свої внутрішні можливості, можуть мати певний рівень конкурентоспроможності саме в даному регіоні. При цьому, виходячи за межі регіону розташування, виробник сільськогосподарської продукції потрапляє в інше конкурентне середовище, а тому рівень його конкурентоспроможності може бути змінено як в бік підвищення, так і в бік зниження.

Серед факторів внутрішнього середовища діяльності виробника сільськогосподарської продукції, до яких ми відносимо виробничу, управлінську, маркетингову, фінансово-економічну діяльність та рівень продукції суб'єкта, визначальним є управлінська складова. Так, ми вважаємо, що саме від вміння керівництва підприємства вчасно адаптуватися до мінливого зовнішнього середовища, ефективно організувати виробничу діяльність залежить рівень тієї продукції, яку воно виробляє, а відповідно, і організація збуту, яка часто залежить від якості та ціни сільськогосподарської продукції.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, дослідивши підходи вчених до трактування базових понять конкуренції, конкурентоспроможності підприємства, ми визначили особливості прояву цих явищ в сільському господарстві. При цьому теоретично встановлено, що в сільському господарстві здебільшого діє нецінова конкуренція. Також визначено, що на формування конкурентоспроможності виробника сільськогосподарської продукції значно впливають політика держави, особливості функціону-

вання світових ринків в певний період (не лише світового ринку сільськогосподарської продукції, але й ресурсів, які використовує підприємство), дії конкурентів та споживачів продукції. Крім того, вважаємо, що вміння сільськогосподарського виробника вчасно та ефективно реагувати на визначені фактори підвищує його конкурентоспроможність на певному ринку (регіональному, національному, світовому).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Архипова Л. Конкуренция как основа экономики: концептуальные подходы к исследованию роли конкуренции : [монография] / Л. Архипова – М. : ИНФРА-М, 2015. – 104 с.
2. Бечко П. Теоретичні засади сутності економічних категорій «конкуренція» та «конкурентоспроможність» / П. Бечко, Я. Голобородько // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступ : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4191>.
3. Кондратов М. Формування і розвиток теорії конкуренції / М. Кондратов // Молодий вчений. – 2010. – № 6. – С. 146–149.
4. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. – К. : Port-Royal, 2001.
5. Классика экономической мысли: Сочинения [У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен]. – М. : ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с.
6. Стиглер Дж. Совершенная конкуренция: исторический ракурс / Дж. Стиглер // Вехи экономической мысли. Теория фирмы. – Т. 2. / под ред. В. Гальперина. – СПб. : Эконом. шк., 2000.
7. Євчук Л. Теоретичні аспекти розвитку конкурентоспроможності підприємств в агропромисловому виробництві / Л. Євчук // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 120.
8. Андрійчук В. Внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції: теоретико-методологічний аспект / В. Андрійчук // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 29–35.
9. Прокопєц Л. Складові підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / Л. Прокопєць. – ЧНУ ім. Федьковича. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/znpn/2011_7/37SPK.pdf.
10. Про сільськогосподарський перепис : Закон України від 23 вересня 2008 р. № 575-VI // Відомості Верховної Ради України.
11. Про сільськогосподарську кооперацію : Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 39. – Ст. 261.
12. Про внесення зміни до статті 1 Закону України «Про сільськогосподарську кооперацію» (щодо уточнення терміна «сільськогосподарський товаровиробник») : Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2004. – № 51. – Ст. 552.

ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБИГУ І ЕЛЕКТРОННОГО ЦИФРОВОГО ПІДПISУ ПРОМISЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ У ЗБУТОВІЙ І ЗАКУПІВЕЛЬНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ: ПЕРЕВАГИ І НЕДОЛІКИ

THE USE OF ELECTRONIC DOCUMENT AND ELECTRONIC DIGITAL SIGNATURE BY INDUSTRY IN THE PROCUREMENT AND SALE: ADVANTAGES AND SHORTCOMINGS

У статті проаналізовано основні завдання електронного документообігу, виділені властивості і методи побудови схем електронного цифрового підпису. Розглянуто найбільш поширені програмні засоби роботи з ЕЦП, а також законодавчі і нормативні акти, які визначають принципи використання електронного документообігу та ЕЦП промисловими підприємствами в Україні.

Ключові слова: електронний документообіг, електронний цифровий підпис, корпоративні інформаційні системи, кодування електронного підпису, транскордонні угоди.

В статье проанализированы основные задачи электронного документооборота, выделены свойства и методы построения схем электронной цифровой подписи. Рассмотрены наиболее распространенные программные средства работы с ЭЦП, а также законодательные и нормативные

акты, которые определяют принципы использования ЭЦП промышленными предприятиями в Украине.

Ключевые слова: электронный документооборот, электронная цифровая подпись, корпоративные информационные системы, кодирование электронной подписи, трансграничные сделки.

The article analyzes the main objectives of electronic document highlighted the properties and methods of construction of digital signature schemes. Considered the most common software work with EDS as well as legislative and regulatory acts that define the principles of using electronic documents and EDS by industry in Ukraine.

Key words: electronic document management, electronic digital signature, corporate information systems, coding of EDS, cross-border transactions.

УДК 330.567.6-047.37.669

Хижняк О.С.

аспірант

Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Жорстка конкуренція у ринковій економіці та стрімке зростання науково-технічного прогресу в світі зумовили розвиток нових форм торговельно-економічних відносин. На жаль, практика таких форм, які з'являються за прикладами розвинутих країн, упереджує законодавчі засади державного регулювання цього господарського сегмента і створює умови для нерегламентованого функціонування електронних торгів, що дає негативний результат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Електронній комерції загалом і регулюванню електронних торгів зокрема присвячені дослідження таких вчених, як С. Кехель, П. Сінг, П. Дінс, Н. Джерк, Г. Дункан, К. Пейтель, А. Саммер.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних схем, розгляд переваг практичного використання електронного документообігу та електронного цифрового підпису (ЕЦП), а також законодавчих та нормативних актів, які визначають організаційні принципи використання ЕЦП в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Український ринок електронного бізнесу розвивається на фоні загального розвитку бізнесу в нашій країні. Впровадження електронних методів в сучасний бізнес визначається виробничою необхідністю, де вирішальною є економічна вигода від застосування нових технологій. Більшість великих і середніх українських підприємств вже зрозуміли зручності, що досягаються ними під час використання Інтернету в бізнесі.

Водночас багато великих українських компаній впроваджують або вже впровадили у себе корпоративні інформаційні системи. Основною функцією таких систем (майданчиків) є проведення електронних торгів.

Важливим моментом у регулюванні відносин «продавець-покупець» є те, що договір купівлі-продажу на електронному торговому майданчику укладається не в електронній, а в усній формі.

Відповідно до змісту статті 207 Цивільного кодексу України письмовою формою вважатиметься таке оформлення правочину, яке забезпечує фіксацію змісту правочину у документах або листах, телеграмах, якими обмінялися сторони. Воля сторін на укладення правочину може бути виражена також за допомогою електронного засобу зв'язку, але за умови наявності достатніх ознак їх приналежності стороні цього правочину.

Основні правові засади електронного документообігу, зокрема у сфері договірних відносин, визначаються Законом України «Про електронні документи та електронний документообіг».

Вказаний Закон встановлює вимоги до оригіналу електронного документа: обов'язкові реквізити, електронний підпис автора або підпис, прирівняний до власноручного підпису відповідно до Закону України «Про електронний цифровий підпис» [1].

Цифровий підпис дає змогу вирішити такі завдання:

– здійснити аутентифікацію джерела повідомлення;

- встановити цілісність повідомлення;
- забезпечити неможливість відмови від факту підпису конкретного повідомлення.

У практичній діяльності важливо не тільки захищати дані від незаконного користувача, але й мати можливість перевірити авторство конкретного повідомлення, а також перевірити те, щоб воно не було змінено сторонньою особою. Саме для вирішення цих проблем було розроблено ряд алгоритмів ЕЦП. В основі більшості з них лежить ідея використання деякої односторонньої функції з секретним ключем F_K для створення пари бінарних рядків (M, Q) , де M – електронний документ, а Q – рішення рівняння $F_K(Q) = M$ [9].

Назвемо такі властивості ЕЦП:

- 1) при будь-якому K існує поліноміальний алгоритм обчислення значення $F_K(Q)$;
- 2) при невідомому K не існує поліноміального алгоритму для рішення рівняння $F_K(Q) = M$ відносно Q ;
- 3) при відомому K існує поліноміальний алгоритм для рішення рівняння $F_K(Q) = M$ відносно Q .

Завдяки першій властивості завжди легко перевірити, чи відповідає підпис до повідомлення, а завдяки другій властивості підробити підпис при досить великому ключі практично неможливо. Доказ цієї властивості дав би змогу надати підписаним повідомленням юридичну силу.

Секретний та відкритий ключі знаходяться у взаємнооднозначній відповідності, а завдяки тре-

тій вимозі не існує поліноміального алгоритму обчислення секретної компоненти по відкритій компоненті.

Під час підписання електронного документа його початковий зміст не змінюється, а додається блок даних – так званий Електронний цифровий підпис.

Отримання цього блоку можна розділити на два етапи.

На першому етапі за допомогою програмного забезпечення і спеціальної математичної функції обчислюється так званий відбиток повідомлення (message digest).

Цей відбиток має такі особливості:

- фіксована довжина, незалежно від довжини повідомлення;
- унікальність відбитку для кожного повідомлення;
- неможливість відновлення повідомлення за його відбитком.

Таким чином, якщо документ був модифікований, то зміниться і його відбиток, що відобразиться під час перевірки Електронного цифрового підпису.

На другому етапі відбиток документа шифрується за допомогою програмного забезпечення і особистого ключа автора.

Механізм підписання та кодування підпису показано нижче (рис. 1).

Розшифрувати ЕЦП і одержати початковий відбиток, який відповідатиме документу, можна,



Рис. 1. Механізм дії електронного цифрового підпису

тільки використовуючи Сертифікат відкритого ключа автора.

Таким чином, обчислення відбитку документа захищає його від модифікації сторонніми особами після підписання, а шифрування особистим ключем автора підтверджує авторство документа [2].

Існує кілька методів побудови схем ЕЦП.

Шифрування електронного документа на основі симетричних алгоритмів. Ця схема передбачає наявність у системі третьої особи (арбітра), що користується довірою учасників обміну підписаними подібним чином електронними документами; взаємодія користувачів за цією системою проводиться за такою схемою:

- учасник А зашифрує повідомлення на своєму секретному ключі КА, значення якого розділене з арбітром, потім шифроване повідомлення передається арбітру із зазначенням адресата даного повідомлення (інформація, що ідентифікує адресата, передається також у зашифрованому вигляді);

- арбітр розшифрує отримане повідомлення на ключі КА, проводить необхідні перевірки, а потім зашифрує на секретному ключі учасника В (КВ); далі зашифроване повідомлення посилається учаснику В разом з інформацією, що воно прийшло від учасника А;

- учасник В розшифрує дане повідомлення і переконується в тому, що відправником є учасник А.

Використання асиметричних алгоритмів шифрування. Фактом підписання документа в цій схемі є зашифрування документа на секретному ключі його відправника. Ця схема теж використовується досить рідко внаслідок того, що довжина електронного документа може виявитися критичною. У цьому випадку не потрібна наявність третьої сторони, хоча вона може виступати в ролі сертифікаційного органу відкритих ключів користувачів.

З розвитком попередньої ідеї стала найбільш поширена така схема ЕЦП: зашифрування остаточного результату обробки електронного документа хеш-функцією за допомогою асиметричного алгоритму. Хеш-функцією називається математична або інша функція, яка для рядка довільної довжини обчислює деяке ціле значення або деякий інший рядок фіксованої довжини [7, с. 264]. Математично це можна записати так: $h = H(M)$, де M – вихідне повідомлення, зване іноді прообразом, а h – результат, званий значенням хеш-функції (хеш-кодом або дайджестом).

Генерація підпису відбувається таким чином:

- учасник А обчислює хеш-код від електронного документа; отриманий хеш-код проходить процедуру перетворення з використанням свого секретного ключа; після чого отримане значення (яке і є ЕЦП) разом з електронним документом відправляється учаснику В;

- учасник В повинен отримати електронний документ з ЕЦП та сертифікований відкритий

ключ учасника А, а потім провести дешифрування на ньому ЕЦП, сам ЕД піддається операції хешування, після чого результати порівнюються, і якщо вони співпадають, то ЕЦП визнається істинною, в іншому випадку – помилковою.

Криптографічна хеш-функція повинна забезпечувати стійкість до колізій (два різні набори даних повинні мати різні результати перетворення) та необоротність (неможливість обчислити вхідні дані за результатом перетворення).

У більшості ранніх систем ЕЦП використовувалися функції з секретом, які за своїм призначенням близькі до односторонніх функцій. Такі системи уразливі до атак з використанням відкритого ключа, оскільки, вибравши довільний цифровий підпис і застосувавши до нього алгоритм верифікації, можна отримати вихідний текст. Щоб уникнути цього, разом з цифровим підписом використовується хеш-функція, тобто обчислення підпису здійснюється не щодо самого документа, а щодо його хешу. У цьому випадку в результаті верифікації можна отримати тільки хеш вихідного тексту, отже, якщо використовується хеш-функція, яка криптографічно стійка, то отримати вихідний текст буде обчислювально складно, тобто атака такого типу стає неможливою.

Крім цього, існують інші різновиди цифрових підписів (груповий підпис, незаперечний підпис, довірений підпис), які є модифікаціями описаних вище схем. Їх поява обумовлена різноманітністю завдань, що вирішуються за допомогою ЕЦП.

Під час укладення договору на електронному торговому майданчику відсутній єдиний документ, який би містив реквізити сторін, істотні умови договору і передбачений законодавством засіб посвідчення електронного документа сторонами, оскільки електронна форма правочину є видом письмової форми і відповідає всім її ознакам з урахуванням специфіки всесвітньої інформаційної мережі.

Таким чином, реальне волевиявлення покупця виражається у конклюдентних діях з оплати товару у визначений спосіб, що вже є початком виконання угоди [3]. В базі даних торгового майданчика зберігається інформація про оплату товару продавця, а також його логін (ім'я), але це не буде вважатися письмовою формою правової дії.

Іноземні експерти пропонують в Україні будувати електронні торгові майданчики для здійснення закупівель паралельно з впровадженням технології електронного транскордонного підпису. Це необхідно, щоб електронні угоди із зарубіжними учасниками ринку здобули юридичну значимість без застосування складних посередницьких схем. Залучення до закупівель іноземних постачальників дасть змогу оптимізувати витрати промисловця за рахунок збільшення числа конкурентних пропозицій.

Справа в тому, що при транскордонних угодах на електронних торгових майданчиках український учасник торгів не буде мати можливості перевірити зарубіжний електронний підпис та й загалом може зіткнутися з низкою тонкощів у відмінності місцевих законодавств про його (підпис) допустимість. Без застосування механізму перевірки іноземного електронного підпису варіантів угод з закордонними постачальниками може бути два: або проведення електронних торгів через посередників, або вкрай ризиковані угоди, не підкріплені ЕЦП. Без електронного підпису при недотриманні умов договору однією зі сторін надзвичайно складно довести свою правоту в судовому порядку. Для вирішення подібних проблем у багатьох країнах створюються спеціалізовані організації, які виконують функцію Довірної Третьої Сторони (ДТЗ), а також реалізується механізм взаємодії електронних торгових майданчиків і ДТЗ з перевірки іноземних ЕЦП. Проте не всі електронні торгові майданчики мають відповідну базу для проведення транскордонних електронних торгів за міжнародними правилами.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи, слід відзначити, що на зарубіжних електронних майданчиках показник шахрайства складає приблизно 0,01% [4]. Що стосується українських торгових майданчиків, то офіційна статистика відсутня, але неофіційні інтернет-опитування користувачів вказують на значний рівень порушень, що пов'язано з неефективним саморегулюванням процедури електронної торгівлі, а також з відсутністю на багатьох майданчиках можливості отримувати електронний цифровий підпис через складності його отримання та підтвердження. Фактично такі майданчики є інформаційною базою, що надають дані про наявних покупців чи продавців певних товарів, але не виконують головну свою функцію – проведення електронних торгів.

Отже, відносини з купівлі-продажу товарів за допомогою електронного майданчику передбачають низку важливих особливостей, які необхідно враховувати під час локального врегулювання таких правовідносин.

На електронних торгових майданчиках України вже незабаром також зможуть здійснюватися

угоди з іноземними учасниками ринку. Для цього необхідно створити інфраструктуру відповідно до загальновизначених міжнародних стандартів.

Завдання створення прозорого середовища процедури закупівель в Україні активно реалізується урядом вже зараз. Справедливе бажання скоротити витрати на закупівлях та продажу товарів чи устаткування обов'язково переросте у реальну можливість. І реальний інструмент досягнення цього доступний вже зараз – реалізація схеми транскордонного підпису на електронних торгових майданчиках країни. Бо саме вихід на євrorинок та залучення іноземних партнерів дадуть можливість вітчизняним промисловим підприємцям підвищити технічний рівень бізнес-процесів, отримати найнижчу ринкову вартість на придбаний товар чи сировину, а вітчизняним продавцям – вийти на міжнародний ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ДСТУ 4145-2002 «Криптографічний захист інформації. Цифровий підпис, що ґрунтується на еліптичних кривих. Формування та перевіряння» / Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики. – 28.12.2002. – № 31. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dssu.gov.ua>.
2. Чередниченко В.Б. Електронний цифровий підпис у правовому полі України / В.Б. Чередниченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/soi/2009_7/Chered.pdf.
3. Дианова Т.В. Некоторые особенности электронной торговли: от «мифов» к «эффекту скользяния» / Т.В. Дианова // Вопросы экономики. – 2012. – № 5. – С. 139–146.
4. Законодавство / Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
5. Tanaka W. Competition, fraud may harm eBay / W. Tanaka [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.crime-research.org/news>.
6. Основы криптографии : [учебное пособие] / [А.П. Алферов, А.Ю. Зубов, А.С. Кузьмин, А.В. Черемушкин]. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 480 с.
7. Гринович А.А. Електронний цифровий підпис: особливості застосування, переваги та проблеми / А.А. Гринович, Г.В. Пухальська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/portal>.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

WAYS TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISES OF THE MINING AND MINERAL INDUSTRY IN MODERN CONDITIONS

УДК 338.001.36

Шацька З.Я.

доцент кафедри бізнес-економіки
Київський національний університет
технологій та дизайну

Ганзюк Т.Д.

студентка
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті представлено результати аналізу функціонування гірничодобувної промисловості України в сучасних умовах. Визначено проблеми функціонування та перешкоди розвитку підприємств та галузі загалом. Запропоновано шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств гірничодобувної промисловості України як на макрорівні, так і на мікрорівні.

Ключові слова: гірничодобувна промисловість, ефективність функціонування добувної промисловості, проблеми розвитку підприємств добувної промисловості України.

В статье представлены результаты анализа функционирования горнодобывающей промышленности Украины в современных условиях. Определены проблемы функционирования и препятствия развития предприятий и отрасли в целом. Предложены пути

повышения эффективности деятельности предприятий горнодобывающей промышленности Украины как на макроуровне, так и на микроуровне.

Ключевые слова: горнодобывающая промышленность, эффективность функционирования горнодобывающей промышленности, проблемы развития предприятий горнодобывающей промышленности Украины.

The article presents the results of analysis of the functioning of the mining industry of Ukraine in modern conditions. Identify problems and obstacles the functioning of enterprises and industry in general. Ways of improving the efficiency of the enterprises of the mining industry of Ukraine as at the macro level and micro level.

Key words: mining industry, efficiency of the mining industry, problems of the mining industry of Ukraine.

Постановка проблеми. Гірничодобувна промисловість – одна з тих галузей сучасної економіки України, що найбільш динамічно розвиваються. Функціонування гірничодобувної промисловості будується на основі численних бізнес-процесів. У кожному з цих процесів існують свої проблеми, які потребують вирішення під час ведення бізнесу. Сьогодні до них ще додалися проблеми, пов'язані з охороною навколишнього середовища, охороною здоров'я, забезпеченням безпеки, зростанням державного контролю та падінням цін на такі біржові товари, як нафта, вугілля, метали.

Вирішення численних проблем, підвищення ефективності управління та прибутковості підприємств галузі потребують використання сучасних інформаційних технологій. Сьогодні такі технології недостатньо використовуються на підприємствах галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку та особливостям функціонування добувної промисловості присвячено праці таких науковців, як Н.В. Розумна, Д.П. Дубицький, В.П. Подольникова, О.В. Позднякова. Зокрема, статистичний аналіз галузі розглянуто у працях Ю.І. Паршина, І.Д. Андріївського, В.В. Матюхи, М.Т. Мовчан.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у здійсненні аналізу сучасного стану підприємств гірничодобувної промисловості України за період 2011–2015 рр. та визначенні перспектив їх подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Гірничодобувна промисловість – галузь, пов'язана з видобуванням та первинною обробкою корисних копалин. Первинну обробку часто ще називають

збагаченням, при цьому в сировині збільшується відсоток корисних елементів і зменшується баласт.

Сьогодні гірничодобувна промисловість є галуззю міжнародної спеціалізації. З провідних країн світу найбільшими гірничодобувними країнами є США, Росія, Канада, Австралія, Південно-Африканська Республіка і Китай. З країн, що розвиваються, слід назвати Індію, Індонезію, Конго, Замбію, Бразилію, Мексику, Венесуелу, Чилі. Країни, що розвиваються, є постачальниками мінеральної сировини для промислово розвинутих країн. У цих країнах сировина видобувається в обсязі, який у кілька разів перевищує їхні внутрішні потреби, тому значна кількість видобутої сировини йде на експорт.

Україна посідає перше місце у Європі за кількістю і якістю родовищ корисних копалин: при території у 0,4% суші усієї планети частка нашої країни у світовому видобутку становить близько 5% (більше 20 млрд. дол. на рік). В Україні експлуатується 8 зі 120 видів корисних копалин, які сьогодні використовуються у світі, що свідчить про різноманіття покладів корисних копалин. Валова цінність копалин у надрах, підготовлених до експлуатації, згідно з оцінками Інституту економіки природокористування і сталого розвитку України, становить близько 7,5 трлн дол. США, тоді як провідні сировинні країни світу (Канада, США, ПАР, Австралія тощо) оцінюють наш ресурсний потенціал у 11,5 трлн дол. США [7].

Станом на 1 січня 2015 р. гірничодобувна галузь України видобуває 93 види корисних копалин. При цьому за деякими видами корисних копалин видобуток перевищує споживання. Так, майже 30% залізної руди вивозиться з країни у вигляді

товарного концентрату чи окатишів. На думку фахівців, експорт сировини призводить до втрат значних доходів держави (та частина мінеральної сировини, що експортується, не проходить через інші технологічні переділи, і, відповідно, не створюється кінцева товарна продукція з максимальною доданою вартістю) [3].

В Україні гірничодобувна і частково обробна галузі є складовими важкої промисловості та входять до групи «А» (промисловість, що займається виробництвом засобів виробництва).

За галузевою структурою національного господарства добувна галузь промисловості поряд з сільським і лісовим господарством та рибальством складає первинний сектор економіки. Тоді як обробна промисловість і будівництво, які переробляють і збагачують первинну продукцію, відносяться до вторинного сектора, а галузі сфери послуг – до третинного сектору. За такою структурою економіки Україна відноситься до країн індустріальної стадії (вторинного сектора) розвитку суспільства. При цьому частка вторинного сектора сягає майже 40% вартості всієї продукції, відносно висока також частка первинного сектора (понад 12%). Проте відсоток третинного сектору в економіці України значно нижчий, ніж у провідних постіндустріальних країнах світу (США, Японія, країни Західної Європи) [1].

Гірничодобувна промисловість, що є основою видобувної, належить до первинних галузей виробництва, оскільки вона використовує первинні природні ресурси – корисні копалини. Відповідно, до її складу входять галузі, пов'язані з видобутком і переробкою, збагаченням паливних, рудних і нерудних копалин.

Сталий збалансований розвиток промисловості загалом та її складових зокрема є основою ефективного функціонування економічних відносин в Україні. Добувна галузь є невід'ємною складовою народногосподарського комплексу, забезпечуючи 12,7% у загальному обсязі випуску валової продукції у 2015 р. Вона створює велику кількість робочих місць (близько 15% зайнятих у промисловості задіяні у добувній галузі), має експортну спрямованість та є джерелом істотних надходжень до бюджету.

Але нині добувна промисловість країни перебуває в непростому становищі. Наявність значних покладів сировинних ресурсів формує значний потенціал розвитку добувної промисловості, однак складні умови, у яких зараз функціонує галузь, зумовлюють неповне використання потенційних можливостей підвищення ефективності функціонування підприємств галузі. Про це свідчить стрімке зниження індексу промислової продукції протягом 2011–2015 рр. (рис. 1).

Негативний вплив на роботу вітчизняної добувної промисловості здійснюють такі зовнішні чин-

ники, як світова фінансово-економічна криза, процеси глобалізації. Одночасно негативний вплив здійснюється на рівні держави через недосконале законодавство у сфері надрокористування. Зокрема, неврегульованими залишаються питання економіко-правового регулювання гірничих відносин в разі анулювання спеціального дозволу на видобуток певного виду мінеральної сировини та розміру й форми платежів за користування надрами. Під гірничими відносинами розуміють відносини, що виникають щодо використання надр між державою як власником природного ресурсу й надрокористувачами.

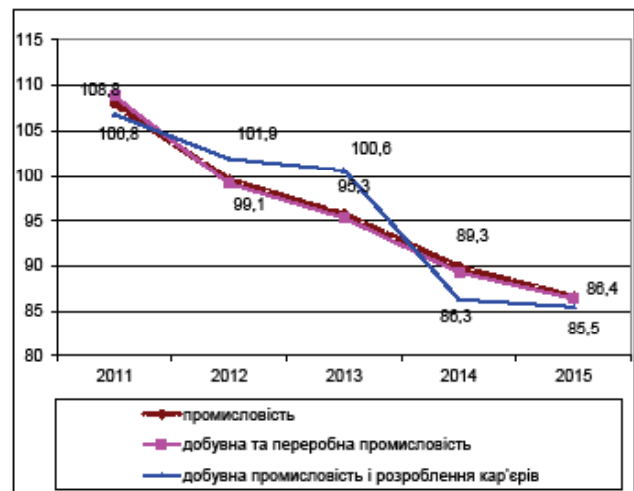


Рис. 1. Індекси промислової продукції добувної промисловості (у % до попереднього року) [6]

Так, наприклад, у разі анулювання виданого державою в особі Мінприроди України спеціального дозволу на видобуток мінеральної сировини держава не відшкодовує надрокористувачу інвестиції, які він вкладав у розробку родовища або ділянки надр. Така правова неврегульованість цього питання значно збільшує підприємницький ризик надрокористувача. Саме це є перешкодою до зростання кількості видобувних підприємств в Україні. Кожного року державою анулюється не один десяток спеціальних дозволів на видобуток корисних копалин, що стримує розвиток вітчизняної мінерально-сировинної бази. Згідно з даними Державної геологічної служби України всього за весь час ліцензування надано 10 534 спеціальних дозволів, зокрема 4 569 – на геологічне вивчення та геологічне вивчення з дослідно-промисловою розробкою, 5 882 – на видобування корисних копалин, 81 – на інші види користування надрами.

Станом на 1 січня 2015 р. базою даних ліцензійних об'єктів враховано 3 618 діючих спецдозволів, зокрема 728 – на геологічне вивчення та геологічне вивчення з дослідно-промисловою розробкою, 2 834 – на видобування корисних копалин, 56 – на інші види користування надрами (за даними ДНВП «ГеоінформУкраїни») [2]. Таким

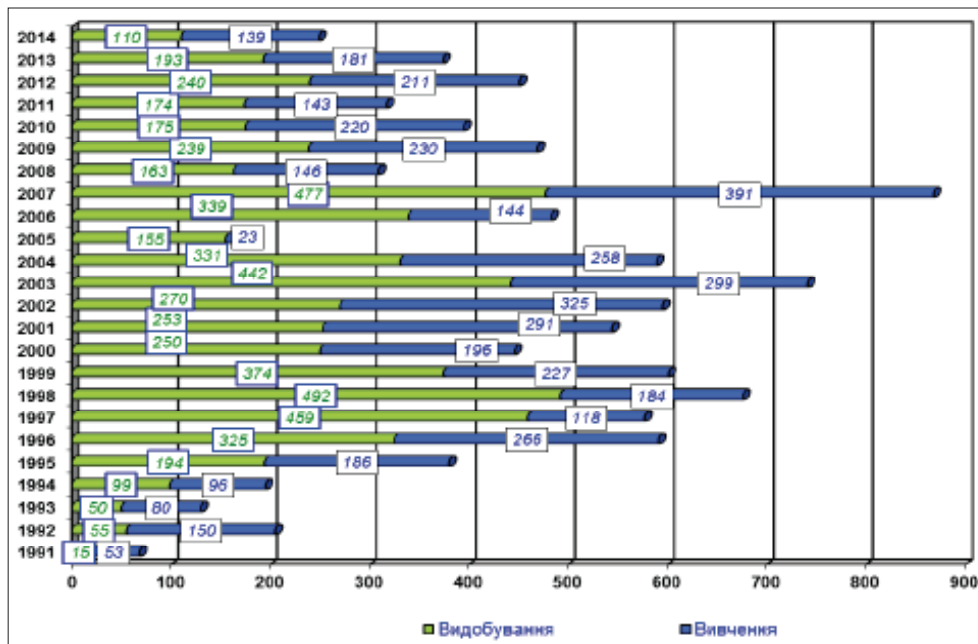


Рис. 2. Динаміка надання спеціальних дозволів на користування надрами за 1991–2014 рр.

чином, з загальної кількості виданих спеціальних дозволів тільки 34% є діючими (рис. 2).

Діюча в країні система користування надрами не відповідає сучасним вимогам переходу економіки до ринкових відносин. Сьогодні ще не сформовані єдині вимоги й правила користування надрами, а також не визначені єдині розміри платежів за користування ними. Хоча мінерально-сировинна база України має достатній резерв розвіданих запасів з більшості видів корисних копалин, зараз вона перебуває на етапі виснаження надр, що потребує реформування економічного механізму користування ними.

Негативний вплив на розвиток підприємств добувної галузі спричиняють також внутрішні чинники. Сучасний стан основних виробничих фондів добувної промисловості оцінюють як такий, що і фізично (знос понад 65%), і морально застарів [6].

Нині видобувним підприємствам України необхідно проводити не тільки оновлення основних виробничих фондів з метою впровадження новітніх технологій та устаткування, які забезпечать зменшення втрат корисних копалин, але й екологізацію виробництва за усім технологічним циклом (видобуток – переробка (збагачення)) з метою зменшення техногенного навантаження на довкілля.

Для подальшого розвитку підприємств та подолання кризових явищ у видобувній галузі України можна запропонувати такі заходи:

1) на макрорівні:

– розробка державних програм розвитку та стимулювання добувної промисловості як однієї з ключових галузей народного господарства;

– державна підтримка інноваційної діяльності як загалом по промисловості, так і у добувній галузі;

2) на мікрорівні:

– розробка нової державної мінерально-сировинної політики щодо дослідження надр;

– відновлення та розвиток державної системи геологічного вивчення надр з метою створення випереджаючого приросту розвіданих запасів корисних копалин за рахунок коштів як держави, так і надрокористувачів [5];

– розробка і впровадження новітніх ресурсозберігаючих технологій по всьому виробничому циклу: видобування – збагачення – металургійний переділ – виробництво кінцевої продукції;

– формування великих інтеграційних об'єднань, які сприятимуть підвищенню ефективності функціонування як кожного окремого підприємства, так і комплексу загалом, або утворення кластера чи промислово-фінансової групи;

– прискорення інноваційної діяльності підприємств на основі використання галузевого рішення “SAP for Mining” [8]; “SAP for Mining” – це інтегрована система для управління бізнесом великого гірничодобувного підприємства, що забезпечує підтримку у прийнятті поточних і критичних управлінських рішень; галузеве рішення інтегрує воедино всю інформацію із закупівель, виробництва і постачань, надаючи тим самим своєчасну та високоякісну інформацію для прийняття управлінських рішень; перевагами використання системи “SAP for Mining” на підприємствах гірничодобувної промисловості є: те, що вона:

1) дає змогу швидко аналізувати, планувати, контролювати роботу виробництва та управляти ним;

2) оптимізує та інтегрує дані з підприємства і планування виробництва;

3) забезпечує управління безпекою продуктів, шкідливими речовинами, промисловою гігієною, а також управління утилізацією сировини;

4) оптимізує систему збуту та розподілу;

5) оптимізує систему вторинної обробки;

6) надає прямий доступ до інформації, яка стосується продуктів та послуг;

7) дає змогу управляти діяльністю стратегічно важливих постачальників;

8) здійснює управління активами підприємства;

9) здійснює управління ланцюгом постачань;

10) управляє життєвим циклом продукту;

11) впроваджує управління взаємовідносинами з клієнтами;

– підвищення ефективності бізнес-процесів, що відбуваються на підприємстві; для підприємств гірничодобувної галузі важливою складовою підвищення ефективності є організація виробничого процесу; у конкретних умовах функціонування підприємства слід проаналізувати всі аспекти, що визначають ефективність організації робіт – від рівня робочого місця окремого робітника чи спеціаліста до рівня підприємства загалом;

– вирішення проблеми технологічного відставання, що особливо актуальне для підприємств гірничодобувної галузі; на думку багатьох економістів, подолання технічного і технологічного відставання потребує не просто переходу на сучасні технології, а впровадження комплексу відносин, що називається корпоративною культурою;

– аналіз ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці; при цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці; зазначені показники слід розглянути в динаміці, а також, якщо є така можливість, порівняти з показниками найближчих конкурентів;

– раціоналізація використання матеріальних ресурсів за різними напрямками: проаналізувати основні причини втрат та нераціонального використання ресурсів; забезпечити обґрунтоване нормування витрат матеріалів; організувати використання вторинних ресурсів; створити систему заохочення за економію сировини, енергії та матеріалів; відпрацювати її дійовість; акцентувати

увагу на використанні сучасних високотехнологічних матеріалів;

– провести аналіз ефективності використання трудового потенціалу підприємств галузі; при цьому слід зосередити увагу на таких аспектах: внутрішньо змінні втрати робочого часу; втрати робочого часу внаслідок плінності кадрів; рівень використання засобів механізації, автоматизації праці та комп'ютерної техніки; аналіз системи стимулювання працюючих; визначення професійно-кваліфікаційної структури працюючих [4].

Висновки з проведеного дослідження. Запровадження вищезазначених заходів слід проводити комплексно, тобто і на макрорівні, і на мікрорівні підприємств гірничодобувної галузі, що забезпечить підвищення ефективності їх діяльності, посилить стратегічний потенціал розвитку галузі та забезпечить сталий розвиток промисловості України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галузева і територіальна структура господарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrmap.su/uk-g9/910.html>.
2. Інформаційна система «Геологічні звіти» (Каталог фонду геологічних матеріалів) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.archives.gov.ua/Archives/ba05_is.php.
3. Богданович О.Г. Аналіз ефективності діяльності підприємства на засадах узгодження інтересів груп економічного впливу. Маркетинг і менеджмент інновацій / О.Г. Богданович. – 2012. – № 1. – С. 45–58.
4. Воронін О.О. Визначення показників економічної ефективності виробництва на основі модифікації ресурсного підходу / О. Воронін // Економіка України. – 2007. – № 10. – С. 29–37.
5. Паршин Ю.І. Економічний аналіз добувної галузі Дніпропетровської області / Ю.І. Паршин // Науковий вісник НГУ. – 2011. – № 3. – С. 137–142. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/natural/Nvngu/2011_3/Yu_parsh.pdf.
6. Статистичний збірник «Діяльність суб'єктів господарювання» 2014 р. / за ред. М.С. Кузнецової. – К., 2014. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Терещенко М.О. Гірнична промисловість / М.О. Терещенко // Енциклопедія сучасної України : у 30 т. / ред. кол.: І.М. Дзюба та ін. – К. : Національна академія наук України, Наукове товариство імені Шевченка, Координаційне бюро енциклопедії сучасної України НАН України, 2003–2014. – ISBN 944-02-3354-X.
8. Гірничо-видобувна промисловість / Галузі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.brigretail.com/ua/branches/mining>.

СИСТЕМНІ ОЗНАКИ КРИЗИ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ SYSTEMIC SIGNS OF CRISIS IN THE INDUSTRY AND IN THE ECONOMY OF UKRAINE IN GENERAL

У статті висвітлено погляди науковців на сутність кризи та виділено основні, на думку автора, ознаки кризи. Надано авторське бачення терміна «криза». Розглянуто ймовірність появи ознак кризи на стадіях розвитку підприємства під впливом найбільш вагомих внутрішніх і зовнішніх факторів. Проаналізовано динаміку дебіторської та кредиторської заборгованості в народному господарстві України, зокрема промислових підприємств.

Ключові слова: криза, фінансова криза, ознаки криз, наслідки криз, оборотні активи, дебіторська заборгованість, кредиторська заборгованість.

В статье освещены взгляды ученых на сущность кризиса и выделены основные, по мнению автора, признаки кризиса. Предоставлено авторское видение термина «кризис». Рассмотрена вероятность появления признаков кризиса на стадиях развития предприятия под влиянием наиболее весомых внутренних и внешних факторов.

Проанализирована динамика дебиторской и кредиторской задолженности в народном хозяйстве Украины, в частности промышленных предприятий.

Ключевые слова: кризис, финансовый кризис, признаки кризисов, последствия кризисов, оборотные активы, дебиторская задолженность, кредиторская задолженность.

The article presents the views of scientists on the nature of the crisis and highlights according to the author's view the main features of the crisis. The author's vision of the "crisis" definition is presented. The possibility of crisis signs appearance on enterprise's development stages under the influence of the most important internal and external factors is considered. The dynamics of receivables and accounts payables in the national economy of Ukraine particularly in industrial enterprises was analyzed.

Key words: crisis, financial crisis, signs of crisis, consequences of crises, circulating assets, receivables, accounts payable.

УДК338.14.4(477)

Шашкіна М.С.

аспірант кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізька державна інженерна
академія

Постановка проблеми. Основні показники фінансового стану підприємств в Україні, такі як чистий прибуток (збиток), дають підстави стверджувати, що підприємства, зокрема промислові, знаходяться у кризовому стані. Для прийняття адекватних і економічно обґрунтованих рішень з усунення криз необхідно їх оцінити; така оцінка визначає глибину кризи і рівень її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Причини настання криз, їх класифікація, фактори виникнення, стадії розвитку та наслідки були предметом дослідження найбільш відомих зарубіжних вчених, таких як, зокрема, К. Маркс, М. Кейнс, П. Самуельсон, Й. Шумпетер. Значний внесок у вивчення криз зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, І.О. Бланк, А.М. Поддєрьогін, О.І. Барановський, В.О. Василенко.

Постановка завдання. Метою статті є визначення поняття кризи та основних її ознак, оцінка стану оборотних коштів підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах функціонування підприємств завжди є можливість прояву ознак кризи, оскільки фінансово-господарська діяльність є ризикованою, а негативний вплив зовнішніх факторів обмежує розвиток підприємств. Частина підприємств не має змоги утримати досягнутий режим діяльності з виробництва через неефективне управління та/або вплив зовнішнього середовища функціонування підприємства. Стан таких підприємств можна ідентифікувати як кризовий. З огляду на множинність підходів до визначення сутності кризи дослідимо погляди вітчизняних науковців та визначимо ознаки кризових явищ в економіці країни.

Термін «криза» (від грецьк. *Krino* – поділяю, суджу) в найбільш загальному вигляді означає перелом, переворот, що змінив хід подій [5, с. 242]. На відміну від більшості трактувань цього терміна в цьому визначенні спостерігається відсутність зазначення негативного характеру кризи, вона сприймається як можливість.

Сучасні вітчизняні економісти під економічною кризою розуміють такий стан економіки, який характеризується значним падінням обсягів виробництва та реалізації продукції [4, с. 188]. Російський економіст М.І. Туган-Барановський, відомий своєю роботою «Промышленные кризисы в современной Англии, их причины и влияние на народную жизнь», що досліджував промислові кризи в Англії та капіталістичне суспільство припускав, що криза – це хвороба напелеглива, тривала і затяжна [7, с. 476]. М.І. Туган-Барановський вважав, що проблема криз може бути задовільно вирішена лише на основі правильної теорії ринку. При цьому він констатував, що сучасна йому економічна наука в особі більшості її представників знаходилася на позиції помилкової теорії ринку, отже, немає нічого дивного в тому, що проблема криз виявилася їй не під силу. Сам М.І. Туган-Барановський дійшов висновку, що загальноекономічна криза починається з фінансової [1, с. 4]. Розглянемо визначення фінансової кризи, які пропонують до розгляду вітчизняні науковці.

Українські вчені по-різному визначають термін «фінансова криза» (табл. 1), що свідчить про різноманітність наукових підходів до розгляду цього явища.

Розглянувши визначення і сприйняття кризових явищ різними науковцями у різні періоди розвитку суспільства, можемо стверджувати, що погляди економістів на кризові явища зазнали еволюції значних змін, а саме від розуміння її як хвороби та тяжкого стану до сприйняття її як «підказки» про необхідність перегляду управлінських рішень з оновленим сприйняттям.

На основі наведених визначень виділимо найбільш суттєві ознаки кризових явищ (рис. 1).

З огляду на представлені ознаки кризи можемо сформулювати таке авторське визначення цього терміна: це спричинений циклічними коливаннями та/або рядом невірних управлінських рішень стан економічного(-их) суб'єкта(-ів), що характеризується неможливістю задоволення фінансових потреб та обмеженими можливостями, що в разі ігнорування необхідності зміни поведінки може призвести до банкрутства і ліквідації.

Таким чином, аналізуючи вплив кризи на фінансово-господарську діяльність підприємств, зокрема промислових, неможливо не враховувати вплив економічних, політичних, соціальних факторів, а також взаємозв'язок всіх суб'єктів господарювання. Тобто управлінці стикаються з проблемами, навіть своєчасно визначивши ознаки кризових явищ на підприємстві, оскільки:

- можуть відчувати тиск з боку держави у вигляді значних сум податкових зобов'язань, недосконалого і мінливого законодавства та недостатньої кількості інвестицій;

- пов'язані з іншими підприємствами, які не в змозі своєчасно оплатити вартість реалізованої продукції, що призводить до збільшення дебіторської і кредиторської заборгованості;

- пов'язані з фізичними особами (покупцями продукції), які також можуть відчувати недолік грошових коштів;

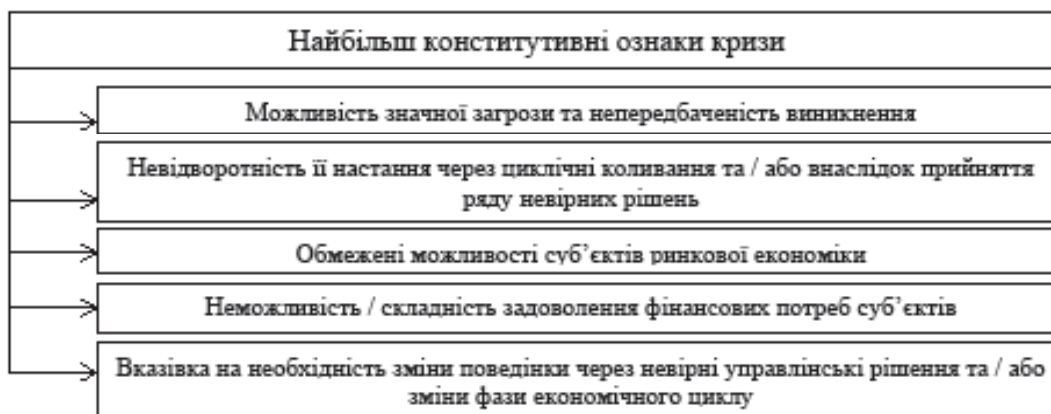


Рис. 1. Найбільш конститутивні ознаки кризи

Джерело: складено автором

Таблиця 1

Підходи до визначення терміна «фінансова криза» різними науковцями

Науковець	Визначення терміна «фінансова криза»
І.А. Бланк	Одна з найбільш серйозних форм порушення його фінансової рівноваги, що відображає циклічно виникаючі протягом його життєвого циклу під впливом різноманітних факторів протиріччя між фактичним станом його фінансового потенціалу та необхідним обсягом фінансових потреб, що несе найбільш небезпечні потенційні загрози його функціонуванню [8, с. 585].
Е.І. Цибульська	Фаза розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві [10, с. 92].
В.П. Мартиненко, Н.І. Климаш, К.В. Багацька, І.В. Дем'яненко	Фаза розбалансованої діяльності суб'єкта господарювання в результаті впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, що проявляється в суперечності між фактичним станом фінансів підприємства і необхідним обсягом фінансових потреб [9, с. 277].
І.О. Тивончук	Різне погіршення стану грошово-фінансової системи або її окремих елементів, внаслідок чого ускладнюється або унеможливується виконання нею своїх функцій, через що економіка зазнає втрат [6, с. 118].
О.Д. Василик	Глибокий розлад фінансової системи держави, зумовлений економічними й політичними чинниками [3, с. 68].
А.Д. Чернявський	Вказівка на необхідність оновлення, перебудови в еволюційному процесі розвитку підприємства, що сприяє звільненню від певної ірраціональності або помилково визначених цілей [11, с. 130].

– певною мірою залежать від міжнародних фінансових інститутів, що можуть надати підтримку інвестиціями чи відмовити в ній.

Оскільки криза може виникнути на будь-якій стадії розвитку підприємства, розглянемо прояви кризи, які ведуть до необхідності перегляду системи управління та можуть бути застосовані з врахуванням впливу найбільш істотних внутрішніх

і зовнішніх факторів, можливих ускладнень через загальну кризову ситуацію в країні, дефіциту коштів та фази економічного циклу (рис. 2).

Таким чином, можемо зробити висновок, що на різних стадіях розвитку підприємства по-різному реагують на негативний вплив факторів. На початку своєї діяльності підприємство стикається з багатьма труднощами, а до третього року

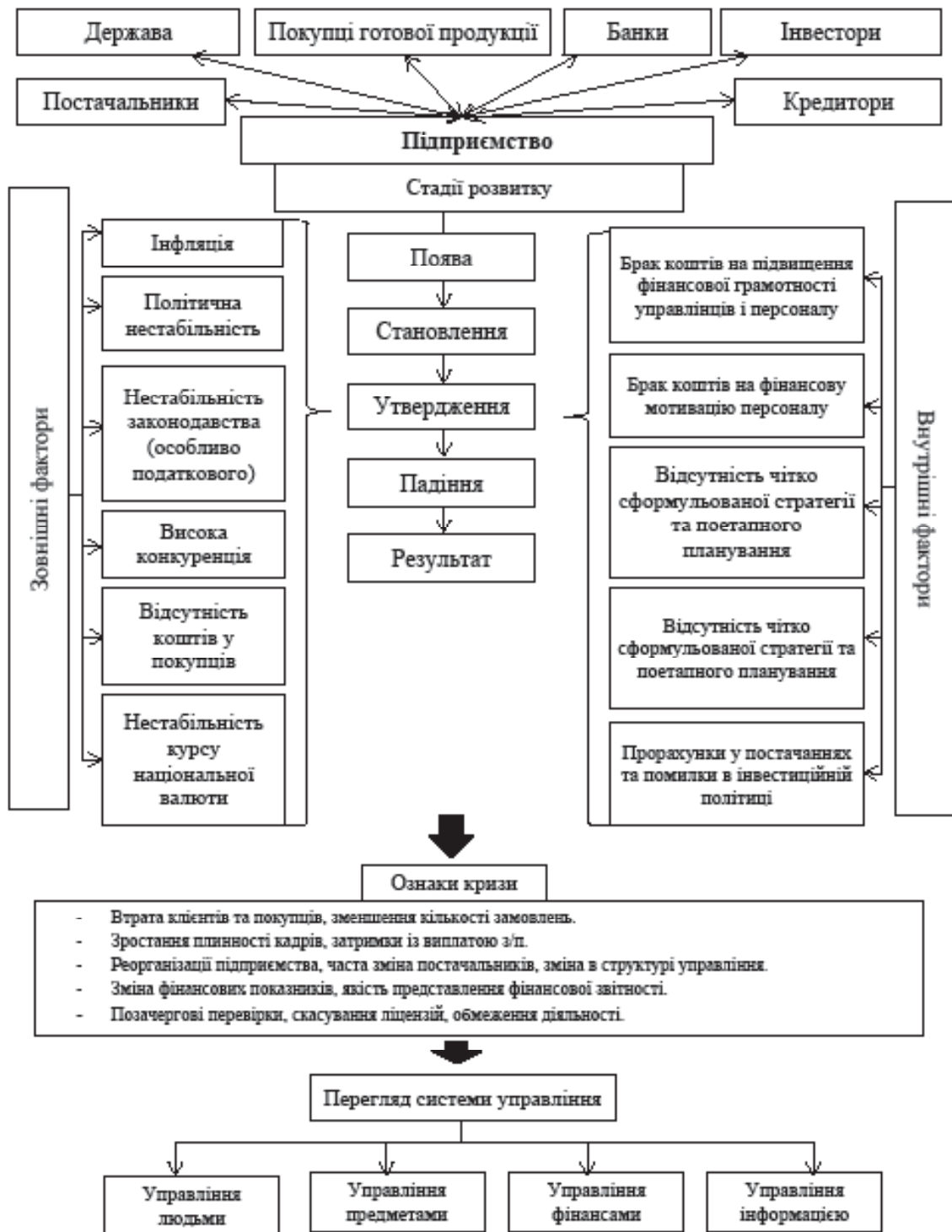


Рис. 2. Аналіз стану підприємства, необхідний для перегляду системи управління

Джерело: складено автором на основі наукових джерел [2, с. 119–120, 128; 9, с. 278–279]

функціонування ліквідується приблизно 70–80% підприємств. На стадії становлення, коли підприємство намагається збільшити обсяги продажу і кількість покупців, посісти «своє» місце на ринку, воно може зіткнутися з організаційними проблемами і під впливом зовнішніх факторів опинитися у ситуації, що загрожує кризою. Під час утвердження керівництво має звертати особливу увагу на конкурентну боротьбу та можливість поділу підприємства, а також інноваційний розвиток. На етапі падіння важливі фінансові показники мають тенденцію до зменшення, що вже свідчить про наявність кризової ситуації, тому необхідно простежити темпи зміни основних показників і оцінити діяльність підприємства. На останньому етапі відбувається ліквідація підприємства тим чи іншим шляхом.

Отже, у разі наявності формування ознак кризової ситуації на підприємстві під впливом внутрішніх і зовнішніх факторів керівництву необхідно переглянути систему управління на підприємстві та звернути увагу на внутрішні фактори, які піддаються корегуванню і зміні.

Однією з найбільш серйозних проблем, викликаних кризовою ситуацією, є зростання заборгованості підприємства через великі обсяги кредитів та високі ставки відсотків по ним. Оскільки оборотні кошти мають помітне значення, посідаючи значну частину матеріально-грошових активів, їх скорочення підтверджує наявність кризи на під-

приємстві. В структурі оборотних коштів збільшення дебіторської і кредиторської заборгованості свідчить про реакцію підприємства на вплив зовнішніх факторів та наявність ознак кризи, які підприємство буде намагатися ліквідувати через взаємне кредитування. Простежимо за змінами, що сталися в обсягах дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств (табл. 2).

Як видно з таблиці 2, обсяги дебіторської заборгованості підприємств щодо ВВП мають тенденцію до збільшення, а динаміка кредиторської заборгованості свідчить про нестабільну ситуацію і дає підстави вважати, що накопичення боргів не припинилося, а перед підприємствами гостро стоїть проблема боргоутворення. Значні обсяги дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств України підтверджують застосування кредитування як реакції промислових підприємств на прояви економічної кризи.

У структурі оборотних активів питома вага дебіторської заборгованості за аналізовані роки мала тенденцію до зменшення до 2014 року, після чого знову досягла рівня 2010 року, що викликало дефіцит грошових ресурсів підприємств та зниження їх ділової активності (табл. 3). Позитивною зміною є збільшення грошових коштів підприємств у структурі оборотних коштів з 5,65% у 2010 році до 7,34% у 2015 році.

Таким чином, можемо сказати, що внаслідок неплатежів відбувається деформація структури

Таблиця 2

Динаміка дебіторської та кредиторської заборгованості в народному господарстві України

Показник	Станом на 31 грудня 2010 року	Станом на 31 грудня 2011 року	Станом на 31 грудня 2012 року	Станом на 31 грудня 2013 року	Станом на 31 грудня 2014 року	Станом на 31 грудня 2015 року
Відношення дебіторської заборгованості підприємств до ВВП, %	127,37	115,38	121,12	121,36	123,68	127,17
Відношення кредиторської заборгованості підприємств до ВВП, %	147,87	141,5	147,01	148,09	109,22	110,95
Відношення дебіторської заборгованості підприємств промисловості до ВВП, %	37,94	34,96	35,46	34,95	37,5	38,77
Відношення кредиторської заборгованості підприємств промисловості до ВВП, %	44,58	43,62	43,09	43,27	39,21	41,3

Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних [12]

Таблиця 3

Показники кризи капіталу промислових підприємств у продуктивній формі

Показники	Станом на 31 грудня 2010 року	Станом на 31 грудня 2011 року	Станом на 31 грудня 2012 року	Станом на 31 грудня 2013 року	Станом на 31 грудня 2014 року	Станом на 31 грудня 2015 року
Кошти в структурі оборотних коштів, %	5,65	6,12	6,46	6,77	7,6	7,34
Дебіторська заборгованість в структурі оборотних коштів, %	61,65	58,04	58,24	57,94	59,99	61,27

Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних [12]

оборотних коштів підприємств, оскільки через затримку платежів під впливом інфляції підприємства отримують лише частину вартості продукції, що була реалізована.

Розглянувши обсяги дебіторської і кредиторської заборгованості українських підприємств як важливу частину обігових коштів та індикатор прояву ознак кризи, можемо зробити висновок про досить важкий фінансовий стан підприємств та необхідність повного аналізу управління підприємствами, застосування мір з виходу із кризового положення, оскільки нестача власних коштів на придбання сировини, матеріалів, оплати енергії та виплату заробітної плати призведе до значного зменшення обсягів реалізованої продукції, що призведе до кризи, яка загрожує подальшому існуванню підприємства, або до наступної фази кризи, яка не сумісна з подальшим існуванням підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

Багато українських підприємств на сучасному етапі їх функціонування відчують недолік коштів для функціонування та розвитку, їх стан можна ідентифікувати як кризовий. Проте за умови правильного підходу до управління, а саме аналізу підприємства, поетапного планування, сформульованої стратегії діяльності та зменшення негативного впливу внутрішніх факторів, якщо криза знаходиться на фазі, що не загрожує функціонуванню підприємства, її слід сприймати як можливість для визначення неефективних елементів внутрішнього середовища. Як показав аналіз, одними з найбільших проблем є великі обсяги кредитів та взаємне кредитування, про що свідчить збільшення дебіторської та кредиторської заборгованості підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Сутність і різновиди фінансових криз / О.І. Барановський // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 3–20.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством : [навчальний посібник] / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів : [підручник] / О.Д. Василик. – К. : НІОС, 2000. – 416 с.
4. Євтух О.Т. Фінансовий менеджмент для магістрів і не тільки : [навчальний посібник] / О.Т. Євтух, О.О. Євтух. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 456 с.
5. Полный словарь иностранных слов, вошедших в употребление в русском языке, с означением их корней / сост. по лучшим источникам Бурдон и Михельсон. – 11-е изд. – М. : А.С. Панафидина, 1907. – 476 с.
6. Фінансові кризи: аналіз причин та механізмів їх прояву / [І.О. Тивончук, П.І. Стецюк, О.І. Тивончук] // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2011. – № 698. – С. 112–118.
7. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы / М.И. Туган-Барановский. – М, 1997 – 480 с.
8. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр Эльга, 2004. – 656 с.
9. Фінансовий менеджмент : [підручник] / [В.П. Мартиненко, Н.І. Климаш, К.В. Багацька, І.В. Дем'яненко та ін.] ; за заг. ред. Т.А. Говорушко. – Львів : Магнолія-2006, 2014. – 344 с.
10. Цибульська Е.І. Управління потенціалом підприємства : [навчальний посібник] / Е.І. Цибульська. – Х. : Вид-во НУА, 2011. – 384 с.
11. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством : [навчальний посібник] / А.Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.
12. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

АЛГОРИТМ ОРГАНИЗАЦИИ РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

THE ALGORITHM OF ORGANIZATION OF PROMOTIONAL ACTIVITIES ON THE UNIVERSITY

В статье предложен разработанный алгоритм организации рекламных кампаний в учреждениях высшего образования, представляющий собой систему взаимодействия структурных подразделений университета, сочетающий элементы централизованного и децентрализованного менеджмента, направленного на эффективное использование имеющихся в распоряжении ресурсов для рекламирования и продвижения услуг, оказываемых вузом. Предложены методы оценки коммуникационной и экономической эффективности рекламных кампаний и рекламной деятельности.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, рекламная кампания, каналы распределения, медиалансирование, выпускающие кафедры, рекламный продукт, целевая аудитория, эффективность.

У статті запропоновано розроблений алгоритм організації рекламних кампаній у закладах вищої освіти, що представляє собою систему взаємодії структурних підрозділів університету, що поєднує елементи централізованого та децентралізованого менеджменту, спрямованого на ефективне

використання наявних у розпорядженні ресурсів для рекламування і просування послуг, що надаються вузом. Запропоновано методи оцінки комунікаційної та економічної ефективності рекламних кампаній і рекламної діяльності.

Ключові слова: маркетингові комунікації, рекламна кампанія, канали розподілу, медіа-планування, випускаючі кафедри, рекламний продукт, цільова аудиторія, ефективність.

In article the developed algorithm of the organization of advertizing campaigns in institutions of higher education representing system of interaction between structural divisions of university combining the elements of the centralized and decentralized management directed to effective use of available resources for advertizing and advance of services rendered by higher education institution is offered. Methods of an assessment of communication and economic efficiency of advertizing campaigns and advertizing activity are offered.

Key words: promotional activities, the department, instruments for implementation of promotional activities, the market of educational services, the algorithm.

УДК 378.1

Шишко В.И.

к.э.н., доцент кафедры международного бизнеса и маркетинга

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Шишко А.Ю.

м.э.н., преподаватель кафедры международного бизнеса и маркетинга

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы

Постановка проблемы. В современных условиях сфера высшего образования выполняет важную социально-экономическую функцию по подготовке кадров для народного хозяйства страны. Значительную роль при выборе учебного заведения играют мотивация потенциального слушателя, наличие достоверной и полной информации по видам и содержанию учебных курсов. Задачей университета и выпускающих кафедр становится формирование информационного пространства, интересного и содержательного для слушателей посредством включения в развитие рекламной деятельности вуза.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и методологические аспекты организации рекламной деятельности на рынке образовательных услуг довольно широко обсуждаются в зарубежной экономической литературе (M. Geborowski, Sh. Hamlett, M. Tomas, Sree Rama Rao) и нашли свое отражение в исследованиях российских и белорусских ученых-экономистов, таких как: Муравьев В.Б., Каверина Е.А., Матвеева Т.В., Литвинова Н.П., Нетерина Е.А., Абабков Ю.Н., Асаева Е.Н., Ботарев Т.И., Волкова М.М., Долятовский В.А., Кузьменкова В.Н., Логинов О.В., Спасюк Е.А., Позднякова О.А., Яшева и др.

Изучение и обобщение существующих работ, посвященных исследованиям разработки и организации рекламной деятельности, выявили ряд существенных недостатков. В имеющихся моно-

графиях и публикациях сущность и содержание категории «рекламная деятельность» не учитывает специфику образовательных услуг; отсутствует разработанность процессного подхода к организации рекламной деятельности; не сформирован комплексный подход к организации рекламной деятельности учреждений высшего образования, предложенные оценки экономической эффективности рекламы рассматриваются не в полной мере.

Постановка задания. Цель статьи состоит в разработке алгоритма организации рекламных кампаний в учреждениях высшего образования и разработке практических рекомендаций по организации рекламной деятельности университета.

Изложение основного материала исследования. Известно, что для продвижения университетов наиболее важными являются такие элементы маркетинговых коммуникаций: реклама; связи с общественностью; специальные события; прямой маркетинг; выставочная деятельность; электронные корпоративные; брендинг; корпоративная культура и корпоративный стиль; неформальные коммуникации.

Установлено, что рекламную кампанию можно определить как несколько рекламных мероприятий, объединенных одной целью (целями), охватывающих определенный период времени и распределенных во времени так, чтобы одно рекламное мероприятие дополняло другое. В то

же время комплексный методический подход к организации рекламных кампаний факультетов в большинстве вузов не применяется по различным причинам, в том числе это связано с отсутствием такого механизма.

В связи с этим нами был разработан алгоритм организации рекламных кампаний в учреждениях высшего образования (рис. 1), состоящий из восьми последовательных этапов его реализации, в котором рекламная кампания является инструментом планирования рекламной деятельности и представляет собой комплекс мероприятий, направленных на достижение конкретной цели в рамках маркетинговой стратегии.

На первом этапе проводится «изучение рынка» – непрерывный мониторинг образовательных услуг, в особенности методы проведения рекламных кампаний конкурирующих организаций. Важно провести анализ возможностей и угроз проведению университетских рекламных кампаний с целью установления ключевых факторов успеха, которые позволят обеспечить понимание основных положительных бренд-ассоциаций, которые необходимо сформировать по отношению к факультету и кафедре.

Результаты проведенных исследований показали, что рекламные и профориентационные кампании вузов в большей степени носят циклический характер, где проводятся локальные рекламные кампании, которые связаны со спецификой обра-

зовательной среды. На первом этапе запускается работа на выставках, встречи со школьниками, подготовка/обновление информации о заведении и его образовательных услугах, размещение информации в справочниках, работа с Интернет-ресурсами. Второй этап – проведение серий Дней открытых дверей и других специальных мероприятий. После проведения такого изучения рынка и конкурентов делаются выводы, которые будут применены как необходимая информация для последующих этапов алгоритма.

Известно, что определение целей и постановка задач рекламной кампании – важнейшая часть и залог успешности как хода подготовки, так и ее результатов. Чем более точно определены цели и сформулированы задачи, тем более эффективным будет итог.

Анализ показал, что в области рекламы образовательных услуг можно определить две универсальные стратегические цели (табл. 1).

Таблица 1

Основные цели рекламных кампаний учреждений высшего образования

Формирование осведомленности об образовательной услуге	Формирование отношения к объекту рекламы
<ul style="list-style-type: none"> • Донесение до аудитории детальной информации, вовлечение • Увеличение количества обучающихся по программам выпускающей кафедры • Увеличение числа абитуриентов • Расширение целевого сегмента • Вхождение в новый географический район 	<ul style="list-style-type: none"> • Формирование имиджа рекламодавателя • Вызвать доброжелательное отношение общественности к факультету • Улучшить репутацию кафедры • Ликвидировать предубеждения по отношению к рекламодавателю • Сообщить потенциальным потребителям об успехах факультета

Источник: разработка авторов на основе [1]



Рис. 1. Алгоритм организации рекламных кампаний в учреждениях высшего образования

Источник: разработка авторов

На этом этапе в алгоритме организации рекламных кампаний факультетов и выпускающих кафедр вуза определяются целевые аудитории: внешние (родители, школьники, государственные структуры управления и т. д.) и внутренние (студенты, профессорско-преподавательский состав, административный персонал и т. д.), а также каналы продвижения.

На этапе определения каналов продвижения используются материалы, собранные в ходе различных исследований, осуществляется календарное и сетевое планирование. Наиболее эффективное средство рекламирования определяется такими факторами, как:

- наибольший охват потребительской аудитории;
- обеспечение необходимой информативности для целевой аудитории;

- достижение желаемого релевантного контекста;
- степень сохранения доверия целевой аудитории;
- стоимость размещения рекламы и эффективность таргетинга.

Анализ показал, что реализация рекламной кампании факультетов и кафедр осуществляется в основном традиционным способом рекламирования:

- размещением печатной, модульной и текстовой рекламы в СМИ;
- рекламной полиграфией (лифлетами, буклетами, открытками и т. д.);
- наружной рекламой (на фасадах зданий);
- рекламой на транспорте;
- билбордами, афишами, лайтбоксами и т. д.;
- звуковой рекламой: роликами в транспорте, LCD-мониторами в торговых объектах;
- телевизионной и радиорекламой и др.

При этом важно понимать и учитывать тот аспект, что от правильности выбора рекламного канала и способа/вида рекламного сообщения зависят эффективность рекламной кампании и целесообразность использования финансовых средств [2, с. 116].

Следующим этапом разработанного алгоритма является характеристика объекта продвижения, содержащая общую информацию о:

- факультете (структуре, руководстве, краткой истории, достигнутых результатах, наградах, членстве в каких-либо статусных организациях, советах, ассоциациях и т. д.);
- известных персонах и партнерах факультета, позиции в рейтингах, перспективах развития и т. п.;
- дополнительных возможностях для абитуриентов, студентов, магистрантов, аспирантов;
- конкурентных преимуществах, образовательных и научных направлениях;
- дополнительную информацию (о корпоративной философии, ценностях, приоритетах, корпоративной культуре, студенческой жизни – досуге, спорте и др.).

Следует отметить, что на данном этапе определяются отличительные преимущества, позволяющие «отвоевывать у конкурентов» потенциальных потребителей услуг, прорабатывается позиционирование услуг [3, с. 9].

Нами выявлено, что значительную роль при выборе учебного заведения играют мотивация потенциального слушателя, наличие достоверной и полной информации по видам и содержанию учебных курсов. Именно поэтому важно сформировать информационное пространство, которое будет интересным и содержательным для слушателей.

Следующий этап алгоритма – планирование ресурсов (финансов, персонала, временных

периодов, материальной базы и др.). Следует согласиться, что кроме собственных «сил» следует использовать на условиях аутсорсинга привлеченные ресурсы, такие как спонсоры, выпускники факультета, совместные по времени и месту проведения мероприятия и т. п. [4]. Касательно финансовой части, бюджет рекламной кампании факультета и выпускающих кафедр должен определяться комплексно (учитывая другие финансируемые процессы в вузе) и в рамках стратегии развития вуза в целом. Как правило, назначается сотрудник из работников структурного подразделения, который контролирует формирование и расходование средств на всех этапах реализации кампании [5].

Разработка рекламного продукта является очередным этапом алгоритма. Предлагаются и проходят процесс согласования текста, формата, стиля, лозунгов, дизайна рекламной продукции. Создаются фирменный стиль и визуальное сопровождение рекламной кампании. Также выбирается наиболее эффективная форма рекламного сообщения.

Реализация университетских рекламных кампаний – следующий этап, который может быть эффективным только в случае грамотной и системной проработки предшествующих шагов предложенного алгоритма.

Известно, что традиционная реклама для вузов является необходимым условием, но не вполне достаточным. Традиционная реклама обеспечивает присутствие объекта продвижения в рекламно-информационном поле, но не является фактором, определяющим выбор целевой аудитории. Это своего рода первая подготовительная линия продвижения [6, с. 142].

Установлено, что целевые аудитории ищут информацию в специализированных и основных информационных справочниках, и, безусловно, в современных условиях акцент смещается с печатных изданий на электронные, Интернет-издания, а также наружную рекламу. Нами выявлено, что более эффективным является личный характер обращения. Именно поэтому приобретают актуальность различные акции и промо-мероприятия в сфере продвижения образовательных услуг. Дни открытых дверей и специальные события – рабочие методы организации рекламной деятельности вуза, при этом работа в данном направлении ведется непрерывно.

При осуществлении рекламных кампаний в рамках университета в обязательном порядке следует использовать те возможности, которые дает участие вуза в специализированных выставках (формирование позитивного отношения к вузу со стороны бизнеса и государства), а также организация работы студенческого самоуправления (или студентов, обучающихся по образователь-

ным программ выпускающей кафедры) в области планирования индивидуальной работы с потенциальными абитуриентами в школах и в колледжах, лицеях – партнерах вуза [7, с. 42].

Кроме вышеперечисленных мероприятий, в плане реализации рекламной кампании университета определенное значение имеет «внутренний пиар», который позволяет формировать позитивные внутрифакультетские отношения корпоративной культуры студентов, преподавателей и сотрудников.

Анализ показал, что важнейшим и сравнительно недорогим средством реализации рекламной кампании университета (факультетов) является собственный сайт. Выявлено, что основными целями и задачами рекламы факультета в сети Интернет являются: создание и укрепление благоприятного имиджа факультета и его услуг, сокращение издержек на печатные виды информационных и рекламных сообщений, доступность информации вне зависимости от каких-либо территориальных или временных ограничений, реализация всех возможностей представления информации (полиграфия, анимация, графика, звук) и др.

Для достижения устойчивого рекламно-имиджевого воздействия на посетителей сайта факультета можно создать или поддерживать: электронную газету новостей и событий факультета; электронный научный журнал публикаций преподавателей и студентов; электронные интервью с заведующими кафедрами; вакансии для студентов по полной и частичной занятости и т. д. На такого рода ресурсе можно также организовать конкурсы для посетителей, форумы и чаты, это должно заинтересовать пользователей чаще заходить на сайт факультета, при этом сделав ссылки с главного сайта университета и компаний-партнеров.

Следует отметить рост социальных сетей, особенно в анализируемой нами целевой аудитории, именно поэтому важно иметь (по аналогии с сайтом) страницы в этих сетях. Чтобы заинтересовать посетителей групп, можно размещать на странице новости университета, тем самым заинтересовывая школьников студенческой жизнью, рассказы о проводимых творческих вечерах с фотографиями, рассказы о спортивной жизни факультета и др. [8, с. 5].

Заключительным этапом в алгоритме организации рекламных кампаний университета является определение эффективности рекламной кампании, а также в целом контроль в виде обратной связи на каждом из этапов разработки с целью выявления узких мест и разработке мероприятий по повышению эффективности в целом рекламной кампании факультета.

Оценка коммуникационной и экономической эффективности рекламных кампаний и рекламной деятельности в целом представляется очень

актуальной и требует внимательного изучения, поскольку продвижение образовательных учреждений и результативность является сложным вопросом по ряду причин. В первом подходе исследуется интенсивность переноса информации в рекламную аудиторию и ее воздействие на человека. Эффективность психологического воздействия можно оценить с помощью методов социологического исследования: тестов на узнавание рекламы; тестов на запоминание рекламы; опроса мнений и отношения к рекламе; экспертного метода [9].

Необходимо учитывать, что коммуникационная деятельность прежде всего направлена на увеличение стоимости нематериальных активов вуза, к которым относятся имидж, репутация, др., и здесь еще не отработаны механизмы подсчета и перевода этих величин в точный финансовый эквивалент. Специфика коммуникационной деятельности вуза в том, что ее результаты несколько отсрочены во времени, их трудно зафиксировать в узкий промежуток времени. Коммуникационная деятельность – это всегда работа на перспективу, на продолжительный результат в виде длительного и качественного пребывания в конкурентной образовательной среде.

При оценке эффективности важно учитывать, что нет однозначной зависимости объема продаж от каждого (или по отдельности взятого) элемента маркетинговых коммуникаций (будь то выставочная деятельность или связи с общественностью), в большей степени они обеспечивают общий результат. Тем самым подтверждается необходимость продуманной, четко организованной коммуникационной деятельности в целом, когда оптимально учитываются ресурсы каждого элемента маркетинговых коммуникаций [10, с. 74].

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, в статье нами предложен разработанный алгоритм организации рекламных кампаний в учреждениях высшего образования, представляющий собой систему взаимодействия структурных подразделений университета, сочетающий элементы централизованного и децентрализованного менеджмента, направленного на эффективное использование имеющихся в распоряжении ресурсов для рекламирования и продвижения услуг, оказываемых вузом.

Новизна разработки заключается в комплексном подходе в управлении маркетинговой деятельностью организации, позволяющем удовлетворять растущие запросы потребителей услуг и повысить доходность от их предоставления. Определен и подробно рассмотрен процесс осуществления рекламной деятельности в университете, который включает такие этапы: изучение рынка, определение целей и целевых аудиторий, описание объекта рекламирования,

планирование ресурсов, разработка рекламного продукта(ов), реализация рекламной кампании факультета и выпускающих кафедр, определение эффективности рекламной кампании, а также в целом контроль в виде обратной связи на каждом из этапов.

Предложены методы оценки коммуникационной и экономической эффективности рекламных кампаний и рекламной деятельности, а также вариант отчета эффективности рекламных мероприятий, что усиливает практическую значимость разработки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Матвеева Т.В. Современные тенденции развития маркетинга образовательных услуг / Т.В. Матвеева [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rusnauka.com>.
2. Каверина Е.А. Организация рекламной деятельности вуза : [учебное пособие] / Е.А. Каверина. – СПб. : Престо, 2007. – 183 с.
3. Муравьев В.Б. Разработка рекламной стратегии вуза в современных экономических условиях :

автореф. дис. ...канд. экон. наук : спец. 08.00.05. / В.Б. Муравьев. – М., 2011. – 17 с.

4. Аутсорсинг маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://bigfish-consulting.com/autsorsing-marketinga/autsorsing-marketinga-2/>.
5. Сорокина Т.В. Финансирование образования в Республике Беларусь : [монография] / Т.В. Сорокина [и др.]. – Гродно : ГрГУ, 2010. – 203 с.
6. Литвинова Н.П. Маркетинг образовательных услуг / Н.П. Литвинова, Е.Н. Подшибякина, В.В. Шереметова. – СПб. : Казань, 2002. – 360 с.
7. Асеева Е.Н. Организация рекламной кампании / Е.Н. Асеева, П.В. Асеев. – М. : ПРИОР, 2007. – 111 с.
8. Неретина Е.А. Использование интегрированных маркетинговых коммуникаций в продвижении образовательных услуг вуза / Е.А. Неретина, А.Б. Макарец // Маркетинг образования. – 2013. – № 1. – С. 3–12.
9. Бокарев Т.С. Оценка эффективности рекламных кампаний / Т.С. Бокарев [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.promo.ru.effectl.
10. Яшева Г.А. Планирование рекламной кампании на основе оптимизационных моделей / Г.А. Яшева // Белорусский экономический журнал. – 2011. – № 3. – С. 74–79.

КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ» CONCEPT OF FINANCIAL MECHANISM

У статті розглянуто основні теоретико-методологічні підходи до розкриття змісту поняття «фінансовий механізм», уточнення та доповнення яких забезпечило формування власного концептуального бачення зазначеної фінансово-економічної категорії. Застосовано комплексний підхід, що передбачає одночасне розуміння вказаної категорії як засобу внутрішньої організації фінансових відносин, засобу реалізації управлінських рішень в управлінні фінансовими ресурсами та засобу реалізації впливу фінансів на господарську діяльність підприємств. Методологія дослідження спирається на засади системного підходу, згідно з яким у системі управління фінансовими ресурсами підприємства фінансовий механізм та фінансовий менеджмент виділено у дві окремі підсистеми з притаманними кожній із них функціями. У структурі фінансового механізму як основні елементи виділяються фінансові інструменти та фінансові індикатори. Функціонування фінансового механізму в системі управління фінансовими ресурсами підприємства розглядається під впливом решти підсистем цієї системи, а також зовнішніх факторів, зумовлених функціонуванням держави та фінансового ринку.
Ключові слова: важіль, інструмент, метод, управління, фінансові відношення, фінансовий менеджмент, фінансовий механізм, фінансові ресурси.

В статье рассмотрены основные теоретико-методологические подходы к исследованию понятия «финансовый механизм», уточнение и дополнение которых обеспечило формирование собственного концептуального видения указанной финансово-экономической категории. Для раскрытия экономического содержания финансового механизма авторами применен комплексный подход, предусматривающий одновременное понимание указанной категории как средства внутренней организации финансовых отношений, средства реализации управленческих решений в управлении финансовыми ресурсами и средства реализации влияния финансов на хозяйственную деятельность предприятия. Методология исследования опирается на принципы системного подхода, согласно которому в системе управления финансовыми ресурсами предприятия финансовый механизм и финансовый менеджмент выделены в две отдельные подсистемы с присущими каждой из них функциями. В структуре финансового механизма в качестве основных элементов выделяются финансовые инструменты и финансовые индикаторы. Функционирование финансового механизма в системе управления финансовыми ресурсами предприятия рассматривается под влиянием остальных подсистем этой системы, а также внешних факторов, обусловленных функционированием государства и финансового рынка.
Ключевые слова: рычаг, инструмент, метод, управление, финансовые отношения, финансовый менеджмент, финансовый механизм, финансовые ресурсы.

УДК 658.15:336

Метеленко Н.Г.

д.е.н., професор кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізька державна інженерна академія

Шульга О.П.

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізька державна інженерна академія

The article reviewed the main theoretical and methodological approaches to disclosure of what constitutes "financial mechanism". Synthesis and complement these approaches allowed the authors to create our own conceptual vision that category. This is reflected in the answers to the main discussion issues on the organization and operation of the financial mechanism. To expand the economic content of the financial mechanism authors used a comprehensive approach that involves the simultaneous understanding of this category as a means of internal financial relations, means of implementation of management decisions in the management of financial resources and implementing financial impact on the business activities of enterprises. Research

methodology is based on the principles of a systematic approach, whereby in the management of financial resources and the financial mechanism of financial management highlighted in two separate subsystems with inherent to each of these functions. The structure of the financial mechanism as key elements of allocated financial instruments and financial indicators. The functioning of the financial mechanism in the management of financial resources is considered under the influence of other subsystems of the system, as well as external factors caused by the operation of the state and the financial market.
Key words: lever, a tool, a method of management, financial relations, financial management, financial mechanism, financial resources.

Постановка проблеми. Формування ефективного організаційно-економічного механізму фінансового забезпечення господарської діяльності промислового підприємства потребує чіткого усвідомлення в ньому місця та функцій фінансового механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі концептуальні аспекти функціонування фінансового механізму висвітлюються з позицій теорії фінансів у працях Кириленко О.П., Юрія С.І., Алексеєнко Л.М., Зятковського І.В., Федосова В.М., Венгер В.В., Петровської І.О., Клинового Д.В., Кравчук Н.Я., Горина В.П., Ясеновської Т.Б., Опаріна В.М., Василик О.Д., Карпшин Н.І., Салиги С.Я., Веклич О.О., Беляєвої К., Черкашиної Л.О., Корнилюк А.В. та ін. Однак маємо зазначити, що більшість досліджень фінансового механізму зосереджено на ролі держави в його формуванні. Поряд із тим із позицій економіки та управління підприємствами категорія «фінансовий механізм» є недостатньо дослідженою, що породжує багато дискусійних питань та перешкоджає формуванню науково обґрунтованого організаційного механізму фінансового забезпечення господарської діяльності підприємств.

Дискусійними на даний час залишаються питання: розкриття змісту та функцій фінансового механізму з позицій економіки підприємства; внутрішньої будови (структури) фінансового механізму; позиціонування фінансового механізму відносно системи управління фінансовими ресурсами підприємства (тобто чи є фінансовий механізм складовою частиною такої системи або елементом зовнішнього середовища); позиціонування фінансового механізму відносно фінансового менеджменту підприємства та розмежування їх функцій в системі управління фінансовими ресурсами підприємства; існування окремих фінансових механізмів (на рівні держави, регіону та суб'єктів господарювання).

Постановка завдання. Метою даної статті є формування власного концептуального погляду на економічний зміст категорії «фінансовий механізм» шляхом надання відповідей на вказані питання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У науковій літературі прийнято глобально виділяти два концептуальні підходи до розкриття змісту фінансового механізму.

Перший підхід полягає в тому, що під фінансовим механізмом розуміють функціонування самих фінансів підприємств. Матеріальним відображенням фінансових відносин є грошові потоки. Організація цих потоків, порядок їх здійснення відбувається за певними правилами, певними напрямками, що і характеризує фінансову «техніку». Такий підхід до визначення фінансового механізму відображає внутрішню організацію функціонування фінансів підприємств.

Другий підхід до розгляду поняття «фінансовий механізм» полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан та розвиток підприємства. Даний підхід відображає зовнішню дію функціонування фінансів підприємств, характеризує фінанси як вирішальний фактор впливу апарату управління на економічний стан підприємства.

Проте проведений детальний аналіз наявних дефініцій дав нам змогу виділити шість концептуальних підходів до розуміння сутності фінансового механізму, що зустрічаються з більшою чи меншою деталізацією в сучасній науковій літературі (рис. 1).

З урахуванням етимології терміну «механізм», що в перекладі з грецької мови означає знаряддя, пристрій, у фінансово-економічній літературі під фінансовим механізмом розуміється:

- засіб організації фінансів (або фінансових відносин) як на рівні національного господарства, так і на рівні окремих його суб'єктів (держави, галузі, підприємства);
- засіб управління фінансовими ресурсами;
- засіб забезпечення та регулювання господарської діяльності підприємства, економічного та соціального розвитку суспільства;
- система управління фінансами (фінансовими відношеннями);
- система управління фінансовими ресурсами;
- система фінансового управління господарською діяльністю.

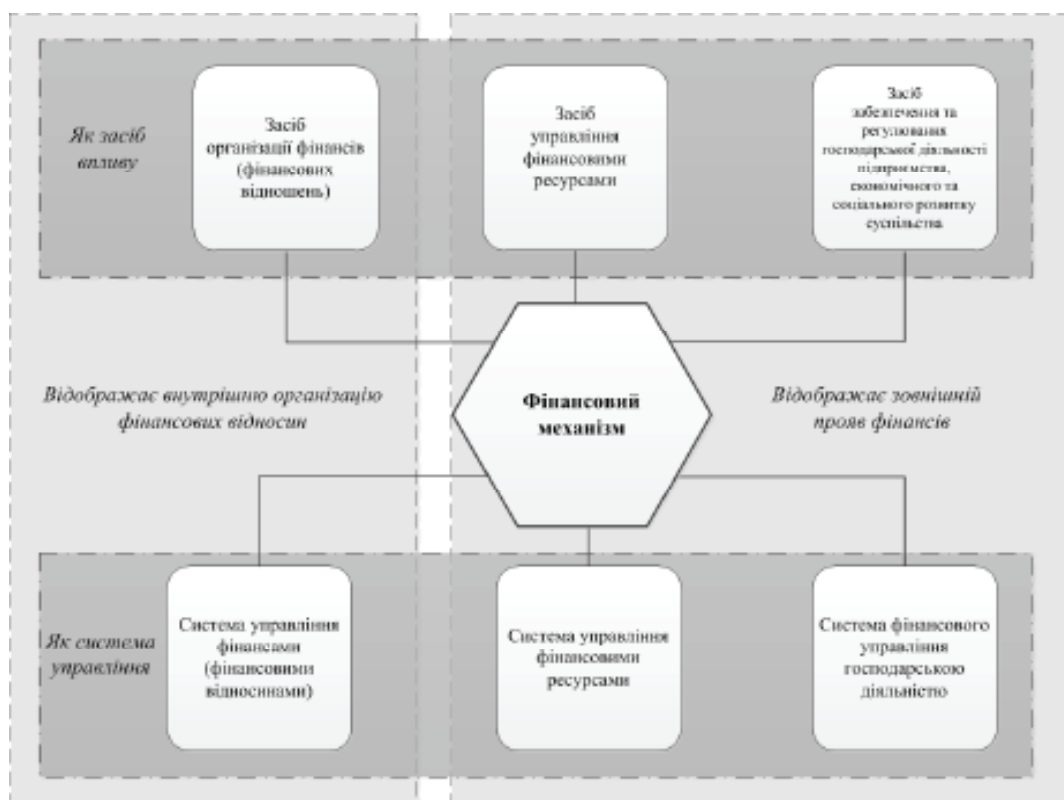


Рис. 1. Класифікація концептуальних підходів до розкриття економічного змісту фінансового механізму

Джерело: складено авторами

Таким чином, можна констатувати, що в основу концептуалізації поняття «фінансовий механізм» окремими авторами закладено не лише природу його функціонування (внутрішню або зовнішню), а також його розуміння як системи управління в цілому або як її елементу (засобу, пристрою, тобто буквально механізму). Крім того, погляди авторів також розходяться відносно об'єкту впливу, що завдається фінансовим механізмом. Таким об'єктом у різних авторів визнаються фінансові ресурси, фінансові відносини, фінансова або господарська діяльність підприємств.

Надамо критичну оцінку вказаним підходам та розпочнемо з тих, що розглядають фінансовий механізм як систему управління.

Як систему управління фінансами в свої роботах визначають Артус М.М., Крамаренко Г.О., Поддєрьогін А.М., Білик М.Д., Буряк Л.Д., Сенчагов В.К., Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., досліджуючи які мусимо визнати, що за вказаного підходу існує або повне ототожнення фінансового механізму із фінансовим менеджментом, або межа між вказаними категоріями є розмитотою.

Так, Поддєрьогін А.М. зазначає, що «фінансовий механізм підприємства – це система управління фінансами, призначена для організації взаємодії фінансових відносин і грошових фондів із метою оптимізації їхнього впливу на кінцеві результати його діяльності». До структури фінансового

механізму автором віднесено фінансові методи (у т. ч. прогнозування, планування тощо), фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення (у т. ч. такі елементи, як бухгалтерський, статистичний, управлінський облік та звітність). Тобто до структури фінансового механізму автором віднесені окремі елементи фінансового менеджменту. Поряд із тим науковець зазначає, що «зміст фінансового менеджменту полягає в ефективному використанні фінансового механізму для досягнення стратегічних і тактичних цілей підприємства» [12, с. 17].

Вказані неточності присутні також у роботах інших авторів. Зокрема, Сенчагов В.К. характеризує фінансово-кредитний механізм як взаємопов'язану систему методів фінансово-кредитного планування, фінансово-кредитних важелів і форм організації управління фінансами і кредитом. Артус М.М. ототожнює фінансовий механізм із фінансовим менеджментом, який включає механізми управління фінансовими відносинами і грошовими коштами. Крамаренко Г.А. у складі фінансового механізму як системи управління фінансами виділяє дві підсистеми: керуючу (суб'єкт управління) та керовану (об'єкт управління, до якого відносить як фінансові відносини, так і фінансові ресурси та їх джерела).

Вищезазначені недоліки присутні також за підходу до розуміння сутності фінансового механізму

як системи управління фінансовими ресурсами у працях Балабанова А.І., Балабанова І.Т., Ковальова В.В.

Зокрема, Балабанов А.І. та Балабанов І.Т. визначають фінансовий механізм як систему дії фінансових важелів, які виражаються в плануванні, організації, стимулюванні використання фінансових ресурсів. На думку вказаних авторів, фінансовий механізм включає фінансові методи, фінансові важелі, нормативне, законодавче, інформаційне забезпечення. Схожої позиції дотримується Ковальов В.В., розуміючи під фінансовим механізмом систему організації, планування та використання фінансових ресурсів. До складу фінансового механізму автором віднесені фінансові інструменти, фінансові прийоми та методи, а також системи, які забезпечують реалізацію механізму (кадрове, правове, нормативне, інформаційне, технічне, програмне забезпечення) [6, с. 50]. На нашу думку, спираючись на наведені визначення, ускладнюється розмежування фінансового механізму, фінансового менеджменту та фінансового забезпечення.

Опарін В.М. та Венгер В.В. визначають фінансовий механізм як засіб здійснення фінансової політики, складну систему впливу на різні сторони діяльності окремих суб'єктів. При цьому Опарін В.М. вводить у структуру фінансового механізму організаційні структури державного рівня з функціями правового регламентування, планування, організації та контролю, а Венгер В.В. до складу фінансових методів відносить планування, прогнозування, стимулювання, що вказує, відповідно, на повне або часткове ототожнення фінансового механізму з фінансовим менеджментом.

З огляду на виявленні неточності, ми вимушені не погодитися з концептуальним визначенням фінансового механізму як системи управління. Аргументуємо власну позицію, спираючись на результати досліджень Бланка І.О., Школьника І.О., Терещенка О.О., Самсонова Н.Ф. та Завадського Й.С.

У роботах Бланка І.О. та Школьника І.О. фінансовий менеджмент визначається як система принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів.

Розвиваючи цю тезу, дослуховуємося до думки Терещенка О.О., який убачає зміст фінансового менеджменту у виробленні управлінських рішень щодо найефективнішого використання фінансового механізму. Крім того, у роботах Самсонова Н.Ф. та Завадського Й.С., де фінансовий менеджмент досліджується, відповідно, на засадах процесного та системного підходів, йдеться про реалізацію фінансового менеджменту в управлінні фінансовими ресурсами засобами фінансового механізму.

Принципу розмежування фінансового менеджменту та фінансового механізму у своїх роботах також дотримуються Гавкалова Н.М. та Уліна С.Л., розглядаючи їх як окремі елементи фінансового управління [2; 10].

З огляду на вищезазначене, ми не маємо підстав: визнавати фінансовий механізм системою управління фінансами або фінансовими ресурсами, або господарською діяльністю; ототожнювати фінансовий механізм із фінансовим менеджментом; визнавати елементи фінансового менеджменту підсистемами у складі фінансового механізму.

Поряд із тим вищенаведені результати наших досліджень дають нам усі підстави розглядати фінансовий механізм як засіб реалізації певного управлінського впливу згідно з другим концептуальним підходом, означеним вище (рис. 1).

Як засіб організації фінансів фінансовий механізм визначено в роботі Дробозіної Л.А. [11, с. 90]. Дану категорію автор досліджує на засадах системного підходу, розуміючи під фінансовим механізмом систему встановлених державою форм, видів і методів організації фінансових відносин.

Схожої позиції дотримується й Родіонова В.М., визначаючи фінансовий механізм як сукупність способів організації фінансових відносин, що застосовуються суспільством із метою забезпечення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку. Маємо зазначити, що у цьому разі підхід є дещо ширшим від попереднього, оскільки в ньому поряд із внутрішнім змістом фінансового механізму також відзначається потенціал зовнішнього прояву його дії.

Як засіб управління фінансовими ресурсами розглядають фінансовий механізм низка російських учених. Зокрема, Казак О.Ю. зазначає, що фінансовий механізм є засобом впливу суб'єкта на об'єкт фінансової системи, зовнішня форма виявлення практичної реалізації функції фінансів. Базарова Б.Г. вказує, що «об'єктом фінансового механізму є фінансові грошові ресурси (цільові грошові фонди)» [1, с. 17–18]. Іваницький В.П. та Мельникова Є.І. визначають фінансовий механізм як сукупність форм і методів формування та використання господарюючими суб'єктами легальних грошових фондів для забезпечення їх функцій [5, с. 91].

Фінансовий механізм як засіб управління фінансовими ресурсами розглядається також у роботах українських учених. Зокрема, Зятковський І.В. розуміє під фінансовим механізмом сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення фінансової діяльності підприємства [4]. Аналогічної думки дотримуються Юхименко П.І., Федосов В.М., Лазебник Л.Л., Юрій С.І., Василик О.Д.

Особливої уваги, на нашу думку, заслуговує позиція Гудзь О.Є., яка розглядає фінансовий

механізм як сукупність форм і методів зовнішнього й внутрішнього впливів на формування, використання та нагромадження фінансових ресурсів із метою забезпечення ними господарської діяльності підприємства та підвищення ефективності і прибутковості виробництва [3, с. 11]. Автори, таким чином, одночасно визнають фінансовий механізм засобом управління фінансовими ресурсами та засобом впливу на господарську діяльність. Окрім того, цінним для нас є розуміння фінансового механізму як пристрою, що передає на підприємство вплив зовнішнього середовища та реалізує вплив внутрішнього середовища підприємства.

Підсумовуючи вищенаведені підходи до розкриття змісту фінансового механізму, ми вважаємо їх взаємодоповнючими, враховуючи також їх різний рівень досліджень. Так, перший із підходів є суто фінансовим та відображає внутрішню організацію фінансових відносин. Другий підхід є адаптованим до досліджень на рівні управління фінансовими ресурсами з позицій економіки та управління підприємствами. Третій підхід забезпечує врахування впливу фінансів у дослідженнях загального управління підприємствами, галузями, регіонами та на макрорівні.

На нашу думку, поєднання всіх трьох підходів в єдиний підхід можливе за умови вірного визначення структури фінансового механізму.

Спираючись на результати досліджень Ковальова В.В., Опаріна В.М., Райзенберга Б., Лозовського Л., Стародубцева Є., Львовичкіна С.В., Соколинської І.Г., Артус М.М., Єпіфанова А.О., Москаленко В.П., Шипунової О.В., Кірейцевої Г.Г., констатуємо, що управлінський вплив фінансового механізму реалізується з використанням фінансових інструментів.

Окрім того, дослуховуючись до думки таких відомих дослідників у сфері теорії фінансів та авторів підручників, як Кириленко О.П., Венгер В.В., Петровська І.О., Клиновий Д.В., Кравчук Н., Опарін В.М., Василик О.Д., ми визнаємо, що державне фінансове регулювання засноване на застосуванні інструментів та важелів, які здатні стимулювати або стримувати господарську діяльність підприємств. Поряд із тим ми маємо зазначити, що макроекономічний рівень досліджень, проведених указаними авторами, зумовлює їх зосередження на інструментах та важелях фінансового механізму як інструментарію винятково методу фінансового регулювання, тоді як фінансове забезпечення певним чином відмежовано від такого інструментарію та пов'язується в зазначених роботах винятково з формами фінансування (самофінансування, кредитування, бюджетне фінансування тощо). Ми не можемо погодитися з таким підходом, ураховуючи, що фінансування – це лише один із видів широкого спектру фінансових відносин, які генеруються та регулюються інструментами фінансового меха-

нізму. Крім того, фінансове забезпечення як метод фінансового управління має охоплювати не лише процеси мобілізації фінансових ресурсів, але й їх розподіл, використання та формування, що є зовнішнім проявом таких видів фінансових відносин, як резервування (у тому числі страхування), оподаткування, ціноутворення, здійснення розрахунків, отримання доходів, тезаврація прибутку тощо. Таким чином, ми вважаємо, що фінансове забезпечення господарської діяльності як метод фінансового управління також базується на використанні фінансових інструментів.

Окрема категорія авторів, зокрема Балабанов А.І., Балабанов І.Т., Поддєрьогін А.М., Шеремет А.Д., Сайфулін Р.С., Дробозіна Л.А., Юрій С. та Федосов В., у структурі фінансового механізму взагалі не виділяють фінансових інструментів, а управлінський вплив на фінансові ресурси пов'язують винятково з дією фінансових важелів. Поряд із тим, розглядаючи склад важелів, до яких, зокрема, А.М. Поддєрьогін відносить прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, ціну, податки, орендну плату, фінансові санкції, відсотки, цільові грошові фонди, пайові внески, інвестиції, форми розрахунків, види кредитів, дисконт, валютні курси, ми відмічаємо в їх складі як фінансові інструменти, так і вбудовані в них важелі регулювання (наприклад, податки та фінансові санкції або види кредитів та відсотки за кредит).

Водночас обґрунтованою ми вважаємо позицію Терехуха А.А., який нерозривно пов'язує дію господарських методів із використанням інструментів та вбудованих у них важелів. Він, зокрема, зазначає, що «інструменти можна визначити як тактичні засоби, що застосовуються для методів впливу на виконання певних завдань. <...> Інструменти несуть конкретне навантаження та мають чітко визначену сферу застосування. <...> Важелі діють у межах окремого інструменту. Від закладених параметрів важелів залежить дієвість методу й інструменту» [9, с. 34].

Незважаючи на поширення в наукових колах тенденції щодо визнання фінансових інструментів елементами фінансового механізму, єдиного погляду на сутність фінансових інструментів досі не напрацьовано, хоча пройдено певний еволюційний шлях у трактуванні цього поняття. Так, спочатку було поширене досить спрощене визначення, згідно з яким виділялися три основні категорії фінансових інструментів: грошові кошти, кредитні інструменти (облігації, кредити, депозити) та способи участі в статутному капіталі (акції, паї). Із розвитком ринків капіталу і появи нових видів фінансових активів, зобов'язань та операцій із ними термінологія все більш уточнювалася, зокрема з'явилася необхідність відмежовування власне інструментів від тих предметів, з якими цими інструментами маніпулюють або які лежать

в основі того або іншого інструменту, тобто від фінансових активів і зобов'язань.

Нині одне з найбільш узагальнених визначень категорії «фінансовий інструмент» знайшло відображення в міжнародному стандарті бухгалтерського обліку IAS 32: «Фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який приводить до виникнення фінансового активу в одного суб'єкта господарювання та фінансового зобов'язання або інструмента капіталу в іншого суб'єкта господарювання» [8].

Ми розуміємо під фінансовим інструментом певний алгоритм, що має форму договору (контракту), за яким між суб'єктами економіки виникають фінансові відносини, зовнішнім проявом яких є мобілізація, розподіл, використання, формування фінансових ресурсів.

Фінансові інструменти формуються ринковим середовищем для задоволення економічних інтересів певних груп суб'єктів економіки. Спосіб використання кожного інструменту визначається

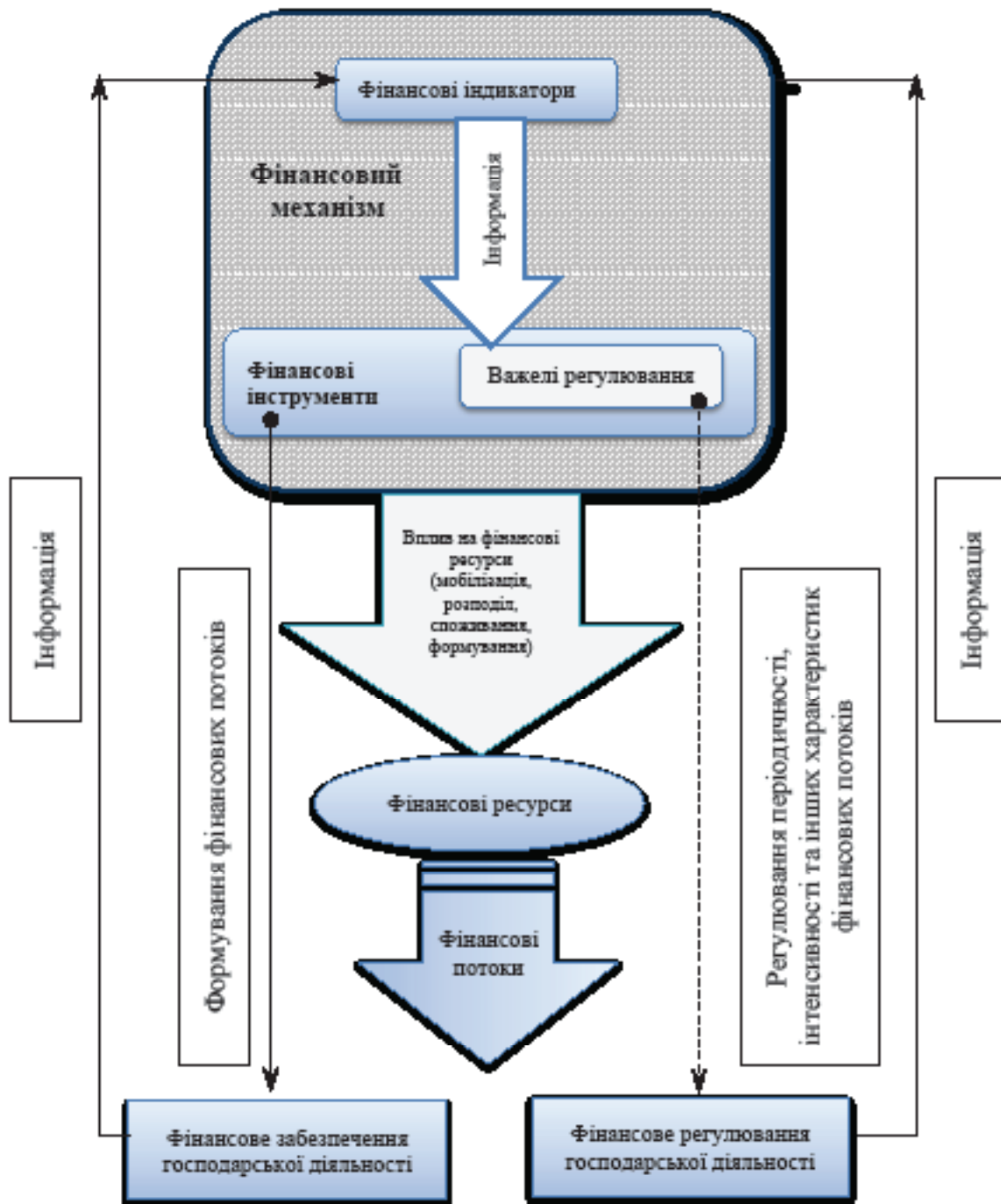


Рис. 2. Структуро-логічна схема функціонування фінансового механізму

Джерело: складено авторами

його власною структурою, елементи якої після закріплення відповідних норм у нормативно-правовій базі набувають характеру важелів регулювання, які, з одного боку, зумовлені економічною природою такого інструменту, а з іншого – можуть активно впливати на характер дії інструменту.

Державне фінансове управління господарською діяльністю базується на маніпулюванні фінансовими важелями як стимулами або санкціями. Методи, якими у цьому аспекті діє держава, визначаються рівнем національної фінансової культури. Управління фінансовими ресурсами на рівні підприємства засноване на прийнятті та реалізації рішень щодо оптимального вибору фінансових інструментів для вирішення поставлених завдань виходячи з параметрів закладених в кожному інструменті важелів та відповідно до рівня фінансової культури підприємства.

Комбінації фінансових інструментів, застосованих у певний спосіб, створюють форми фінансового забезпечення (самофінансування, кредитування, зовнішнє, у тому числі бюджетне, фінансування), кожна з яких несе регулюючий потенціал, який більшою чи меншою мірою, повільно чи більш динамічно впливає на процеси та результати господарської діяльності підприємства.

Погоджуючись із Львовичем С.В. [7, с. 97], зазначимо, що крім фінансових інструментів, за допомогою яких фінансовий механізм здійснює управлінський вплив, до його складу також мають бути включені фінансові індикатори як засоби оцінки такого впливу. Структуро-логічну схему функціонування фінансового механізму як елементу системи управління фінансовими ресурсами підприємства наведено на рис. 2.

Наведена конструкція фінансового механізму не обтяжена організаційними структурами та відповідними до них функціями планування, обліку, контролю, аналізу тощо. Обмеження структури фінансового механізму тільки інструментами та індикаторами дає змогу сприймати його винятково як засіб, пристрій, що здійснює безпосередній вплив на певний об'єкт. Щодо визначення об'єкту такого впливу, то, на нашу думку, окремі вищезазначені підходи є взаємодоповнюючими та можуть бути об'єднані в єдиний методологічний підхід, згідно з яким фінансовий механізм можна одночасно визнати засобом практичної реалізації фінансових відносин у фінансовій діяльності підприємства; засобом реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів; засобом реалізації впливу фінансів на господарську діяльність підприємств (іншими словами – засобом реалізації фінансового управління господарською діяльністю).

Нашу позицію ми аргументуємо так. Фінансовий механізм генерує фінансові відносини, зовнішнім проявом яких є рух фінансових ресурсів. Отже,

фінансовий механізм призводить до руху фінансових ресурсів. Своєю чергою, фінансові ресурси є невід'ємною складовою частиною господарської діяльності підприємств. Відповідно, фінансовий механізм реалізує вплив фінансів на господарську діяльність підприємств.

При цьому ми акцентуємо на функції фінансового механізму, що полягає винятково у забезпеченні необхідним інструментарієм безпосередньої реалізації фінансових відносин або імплементації управлінських рішень, прийнятих у системі фінансового менеджменту. Водночас підготовка та прийняття відповідних рішень реалізується шляхом виконання фінансовим менеджментом (як керуючою системою) функцій планування, обліку, контролю, аналізу, а також функцій формування організаційної та інформаційної структур фінансової служби підприємства. З огляду на зазначене, ми маємо визнати фінансовий механізм та фінансовий менеджмент окремими підсистемами в системі управління фінансовими ресурсами підприємства. Але при цьому нам хотілося б звернути особливу увагу на статус фінансового механізму щодо внутрішнього середовища підприємства. З одного боку, фінансовий механізм працює «всередині» підприємства як механічний засіб, «віртуальне обладнання чи устаткування», засобами якого відбувається трансформація фінансових ресурсів. З іншого боку, фінансовий механізм не може не бути визнаний елементом зовнішнього (щодо підприємства) середовищем. Аргументуємо таку позицію так. Достатньо обґрунтованим на засадах теорії фінансів є той факт, що фінансові відносини пронизують усю національну економічну систему, через це сукупність таких відносин визнається фінансовою системою. Суб'єктами фінансових відносин є принаймні два економічних суб'єкти (підприємство та держава або підприємство та банк тощо), що зумовлює одночасне застосування кількох суб'єктами одного фінансового механізму задля реалізації фінансових відносин та генерування, таким чином, руху фінансових ресурсів.

Підсумовуючи вищезазначене, ми вимушені не погодитися з поглядами низки російських учених, зокрема Родіонової В.М., Поляка Г.Б., Акодів І.А., Іваницького В.П., які виділяють окремо фінансові механізми підприємств, домогосподарств, держави або фінансовий механізм страхування, бюджетний фінансовий механізм тощо.

Ми дотримуємося думки, що фінансовий механізм, сформований зовнішнім ринковим середовищем та закріплений державою у формі нормативно-правової бази, є єдиним універсальним інструментом для всіх суб'єктів економіки та інтегруючим елементом систем управління їх фінансовими ресурсами (рис. 3).

Як підсистема в системі управління фінансовими ресурсами фінансовий механізм має функ-



Рис. 3. Фінансовий механізм як інтегруючий елемент систем управління фінансовими ресурсами

Джерело: складено авторами

ціональні зв'язки з іншими її підсистемами. Так, рівень фінансової культури підприємства визначає спектр фінансових інструментів та індикаторів, які мають використовуватися.

Підсистема фінансового менеджменту організує та реалізує використання вказаних елементів фінансового механізму. Підсистема фінансових ресурсів зазнає впливу інструментів фінансового механізму.

Аналогічні функціональні зв'язки можна виділити між фінансовим механізмом та іншими елементами в системах управління фінансовими ресурсами будь-якого суб'єкта економіки (держави, фінансових установ).

Окрім того, із боку фінансових установ та держави фінансовий механізм зазнає формуючого впливу, оскільки фінансові інструменти створюються на фінансовому ринку для задоволення потреб суспільства у фінансових ресурсах. Роль держави при цьому зводиться до «узаконення» фінансових інструментів та здійснення контролю над дотриманням порядку їх створення та використання суб'єктами фінансових відносин.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження наявних теоретико-методологічних підходів до сутності фінансового механізму нами сформоване власне бачення основних концептуальних аспектів його організації та функціонування.

1. Фінансовий механізм можна одночасно визнати засобом практичної реалізації фінансових відносин у фінансовій діяльності підприємства; засобом реалізації управлінських рішень щодо формування, розподілу та використання фінансових ресурсів; засобом реалізації впливу фінансів на господарську діяльність підприємств.

2. Вплив фінансового механізму має як кількісну, так і якісну визначеність, оскільки фінанси (як економічні відносини) виконують свої функції (розподілу, регулювання та контролю) одночасно. Відповідно, використання фінансового механізму для реалізації впливу на господарську діяльність підприємств передбачає методи фінансового забезпечення та фінансового регулювання, які є нерозривно пов'язаними та реалізація одного з них передбачає одночасну реалізацію іншого.

3. Щодо методології, то фінансовий механізм доцільно вивчати як систему, елементами якої є фінансові інструменти (якими завдається вплив на фінансові ресурси) із вбудованими важелями та індикаторами (за допомогою яких такий вплив оцінюється).

4. У системі управління фінансовими ресурсами підприємства фінансовий механізм є окремою підсистемою, функція якої полягає в безпосередній реалізації управлінського впливу.

5. Поняття фінансового механізму та фінансового менеджменту не є тотожними, оскільки ми розуміємо їх як окремі підсистеми в системі управління фінансовими ресурсами. Фінансовий менеджмент – це є керуюча система, в якій приймаються та реалізуються рішення щодо управлінського впливу. Фінансовий механізм при цьому є тільки засобом реалізації вказаного впливу.

6. Функціонування фінансового механізму в системі управління фінансовими ресурсами підприємства відбувається під впливом решти підсистем цієї системи, а також зовнішніх факторів, зумовлених функціонуванням держави та фінансового ринку.

7. Ми розуміємо під фінансовим механізмом складову частину господарського механізму, єдиний для всієї фінансової системи країни інструментарій. З урахуванням зазначеного вважаємо недоречним виділяти в окремі фінансові категорії фінансові механізми підприємств, домогосподарств, держави або фінансовий механізм страхування, бюджетний фінансовий механізм тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базарова Г.В. Финансовый механизм управления промышленностью (в условиях экономического эксперимента) / Г.В. Базарова. – М. : Финансы и статистика, 1985. – 144 с.
2. Гавкалова Н.Л. Особливості механізму фінан-

сового управління функціонуванням підприємств / Н.Л. Гавкалова // Державне будівництво. – 2012. – №. 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2012_2_31.

3. Гудзь О.Є. Забезпечення фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: теорія, методологія, практика : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.Є. Гудзь. – Київ, 2007. – 39 с.

4. Зятковський І.В. Теоретичні засади фінансів підприємств / І.В. Зятковський // Фінанси України. – 2000. – № 4. – С. 17–26.

5. Иваницкий В.П. Механизм инвестирования сбережений населения : [монография] / В.П. Иваницкий, Е.И. Мельникова. – Челябинск : ЮУрГУ, 2002. – 254 с.

6. Ковалев В.В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 336 с.

7. Львовчкін С.В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання : [монографія] / С.В. Львовчкін. – К. : Наша культура і наука, 2003. – 432 с.

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/file/link/.../file/ias-32.pdf.

9. Теребух А.А. Господарські рішення на машинобудівних підприємствах: прийняття, оцінювання та моделювання : [монографія] / А.А. Теребух. – Львів : Львівський державний інститут новітніх технологій та управління імені В'ячеслава Чорновола, 2010. – 244 с.

10. Улина С.Л. Подходы к формированию системы финансового менеджмента в России и за рубежом. – 2000. – № 2 / С.Л. Улина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/management/2000-2/08.shtml>.

11. Финансы. Денежное обращение. Кредит : [учебник] / Под ред. Л.А. Дробозиной. – М. : ЮНИТИ, 1999. – 479 с.

12. Фінансовий менеджмент : [підручник] / Під кер. А.М. Поддєрьогіна. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

CHALLENGES AND OPPORTUNITIES OF IMPLEMENTATION OF ENVIRONMENTAL INSURANCE IN UKRAINE

УДК 504:368

Оглобліна В.О.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

Сіліна І.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізька державна інженерна академія

У статті розкрито сутність екологічного страхування як категорії економічних відносин. Окреслено його мету, функції та завдання. Розглянуто законодавчу базу та сучасну ситуацію ринку послуг екологічного страхування в Україні, основні проблеми впровадження екологічного страхування в Україні та шляхи їх вирішення.

Ключові слова: ризик, страхова виплата, страхова премія, страховий ринок, страховий захист, екологічне страхування.

В статье раскрыта сущность экологического страхования как категории экономических отношений. Определены его цель, функции и задачи. Рассмотрены законодательная база и современная ситуация на рынке услуг экологического страхования

в Украине, основные проблемы внедрения экологического страхования в Украине и пути их решения.

Ключевые слова: риск, страховая выплата, страховая премия, страховой рынок, страховая защита, экологическое страхование.

The article reveals the essence of environmental insurance as a category of economic relations. Here we outlined its purpose, functions and objectives. We also considered the legal framework and the current situation in the sphere of environmental insurance services market in Ukraine, as well as basic problems of implementing environmental insurance in Ukraine and ways of solving them.

Key words: risk, insurance payment, insurance premium, insurance market, insurance protection, environmental insurance.

Постановка проблеми. Після проголошення незалежності України на базі Конституції та законів України «Про страхування», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про об'єкти підвищеної небезпеки», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» було розроблено та введено в дію Страхове законодавство, яким передбачалося прийняття інших законодавчих актів у галузі екологічного страхування, у т. ч. Закону України «Про екологічне страхування». Пов'язано це із сучасним станом соціально-економічного розвитку в країні. В умовах розвитку України як незалежної держави спостерігається економічний спад, ознаками якого стали техногенні аварії та катастрофи на промислових об'єктах підвищеної небезпеки. Результатом негативного впливу наслідків господарчої діяльності на здоров'я населення та довкілля стали деградація природних екосистем, зменшення біорізноманітності та загроза глобальних змін навколишнього природного середовища. Запобігання ризику екологічних аварій та катастроф може сприяти розробка та впровадження екологічного страхування – механізму забезпечення екологічної безпеки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні питання екологічного страхування в Україні висвітлено в роботах Х.Р. Василичина [1], Л.М. Грановської, О.Т. Левандовського, Г.М. Луцишина [2] та ін. Аспекти правового регулювання екологічного страхування в Україні розглянуто у

статтях Н.О. Бурик, Х.Р. Василичина [3]. Сучасний стан та тенденції розвитку українського ринку страхування екологічних ризиків досліджено в публікаціях М.І. Бублик [4], О.В. Козьменко, Х.Р. Василичина [5] та ін. Проте напрями розвитку екологічного страхування в Україні потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасної ситуації на ринку послуг екологічного страхування, виявлення основних проблем упровадження екологічного страхування в Україні та шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Передусім треба визначити, що таке екологічне страхування, його мету та завдання.

Екологічне страхування – це страхування цивільно-правової відповідальності виробництв – джерел підвищеної небезпеки для довкілля за заподіяну шкоду, яка може бути завдана громадянам та юридичним особам унаслідок аварійного забруднення навколишнього природного середовища.

Метою екологічного страхування є забезпечення страхового захисту матеріальних інтересів фізичних та юридичних осіб у вигляді повної або часткової компенсації збитків, заподіяних забрудненням навколишнього середовища, викликаного аваріями, технологічними збоями або стихійними лихами.

Основним завданням екологічного страхування є поєднання соціально-економічних та екологіч-

них аспектів з урахуванням особливостей правового регулювання екологічних відносин у реальних кризових умовах.

Сутність екологічного страхування виражається у його функціях. Виконуючи важливу компенсаційну функцію, екологічне страхування є ланкою фінансової системи країни. Крім фінансової, екологічне страхування виконує не менш важливі функції:

- превентивну (використання частини сум страхових платежів для запобігання настанню ризику заподіяння шкоди джерелами підвищеної екологічної небезпеки);

- соціальну (виділення страховою організацією частини коштів страхових резервів для підвищення рівня соціального захисту населення);

- контрольну (перевірку страховою організацією додержання страхувальниками умов страхового договору, пов'язаних із запобіганням техногенно-екологічним інцидентам);

- інформаційну (здійснення екологічного аудиту та інших заходів для визначення фінансово-економічного стану того або іншого підприємства, кваліфікації його кадрів, шкоди, що може бути заподіяна підприємством, стану дотримання на ньому вимог екологічної безпеки і доведення цієї інформації до відома страхувальників, страховиків та інших заінтересованих суб'єктів (наприклад, громадських організацій)) [6].

Розрізняють добровільне та обов'язкове екологічне страхування.

Для здійснення обов'язкового страхування Кабінет Міністрів України, якщо інше не визначено законом, установлює порядок та правила проведення, форми типового договору, особливі умови ліцензування обов'язкового страхування, розміри страхових сум та максимальні розміри страхових тарифів або методику актуарних розрахунків.

Добровільне екологічне страхування здійснюється відповідно до законодавства України. Перелік видів діяльності, що підлягають добровільному екологічному страхуванню, визначається договором екологічного страхування.

Аналіз стану страхового ринку в 2012–2014 рр. (табл. 1) дав змогу визначити, що в структурі страхових премій за видами страхування частки страхових премій з екологічного страхування до загальних страхових премій на ринку змінюються так:

- частка страхових премій від страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту, зросла з 1,99% у 2012 р. до 2,08% у 2013 р. та до 2,79% у 2014 р.;

- частка страхових премій від страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небез-

пеки, включаючи пожежовибухонебезпечні об'єкти та об'єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру, змінилася з 0,92% у 2012 р., до 0,99% у 2013 р. та до 0,77% у 2014 р.;

- частка страхових премій від страхування відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію (видалення) небезпечних відходів, щодо відшкодування шкоди, яку може бути заподіяно здоров'ю людини, власності та навколишньому природному середовищу під час транскордонного перевезення та утилізації (видалення) небезпечних відходів, змінилася з 0,0045% у 2012 р. до 0,0017% у 2013 р. та до 0,000855% у 2014 р.;

- частка страхових премій від страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків під час перевезення небезпечних вантажів змінилася з 1,46% у 2012 р. до 1,021% у 2014 р.

При цьому загальна частка страхових премій з обов'язкових видів екологічного страхування на вітчизняному ринку становить лише 4,39% у 2012 р., 4,38% – у 2013 р. та 4,58% – у 2014 р., що свідчить про негайну потребу формування ринку обов'язкового екологічного страхування.

Найбільший приріст страхових премій у 2014 р. порівняно з 2012 р. мав місце з обов'язкового страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту – в 1,52 рази.

Від'ємний приріст страхових премій за цей період спостерігається зі:

- страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небезпеки, включаючи пожежовибухонебезпечні об'єкти й об'єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру, – зменшення на 20,85%;

- страхування відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію (видалення) небезпечних відходів, щодо відшкодування шкоди, яку може бути заподіяно здоров'ю людини, власності й навколишньому природному середовищу під час транскордонного перевезення та утилізації (видалення) небезпечних відходів – зменшення на 79,74%;

- страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків під час перевезення небезпечних вантажів – зменшення на 34,19% (рис. 1).

Обсяг страхових виплат з екологічних видів страхування в 2014 р. становив 1 152 407 тис. грн. і збільшився порівняно з 2012 р. у 12,38 рази.

Таблиця 1

Аналіз страхових платежів та виплат з екологічних видів страхування в Україні в 2014 р.

Показники	2012 р	2013 р.	2014 р.	Темп зростання, %	
				2013/2012	2014/2013
Валові надходження страхових платежів (премій, внесків), тис. грн.					
Всього страховий ринок	3 539 980,7	3 663 216,1	3 835 480,258	103,48	104,70
Страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту	70 533,5	76 290,2	106 898,09	108,16	140,12
Страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної безпеки, включаючи пожежовибухонебезпечні об'єкти та об'єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру	32 880,9	36 140,2	29 363,77	109,91	81,25
Страхування відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію (видалення) небезпечних відходів, щодо відшкодування шкоди, яку може бути заподіяно здоров'ю людини, власності та навколишньому природному середовищу під час транскордонного перевезення та утилізації (видалення) небезпечних відходів	159,9	61,9	32,8	38,71	52,99
Страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків при перевезенні небезпечних вантажів	51 819,2	47 866,6	39 184,96	92,37	81,86
Чисті страхові премії, тис. грн.					
Всього страховий ринок	3 404 478,8	3 371 661,4	3 533 045,228	99,04	104,79
Страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту	70 161,4	76 142,9	106 792,69	108,53	140,25
Страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяна пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної безпеки	30 379,3	31 741,4	24 044,97	104,48	75,75
Страхування відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію (видалення) небезпечних відходів, щодо відшкодування шкоди, яку може бути заподіяно здоров'ю людини, власності та навколишньому природному середовищу під час транскордонного перевезення та утилізації (видалення) небезпечних відходів	159,9	61,9	32,4	38,71	52,34
Страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків під час перевезення небезпечних вантажів	47 946,6	43 659,1	31 553,16	91,06	72,27
Чисті страхові виплати, тис. грн.					
Всього страховий ринок	1 054 469,8	1 128 475,7	1 149 155,873	107,02	101,83
Страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту	255,3	1005,0	3 243,79	393,65	322,77
Страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної безпеки, включаючи пожежовибухонебезпечні об'єкти та об'єкти, господарська діяльність на яких може призвести до аварій екологічного та санітарно-епідеміологічного характеру	7,2	0,0	7,2	0,0	0,0
Страхування відповідальності експортера та особи, яка відповідає за утилізацію (видалення) небезпечних відходів, щодо відшкодування шкоди, яку може бути заподіяно здоров'ю людини, власності та навколишньому природному середовищу під час транскордонного перевезення та утилізації (видалення) небезпечних відходів	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Страхування відповідальності суб'єктів перевезення небезпечних вантажів на випадок настання негативних наслідків при перевезенні небезпечних вантажів	0,0	32,4	0,0	0,0	0,0

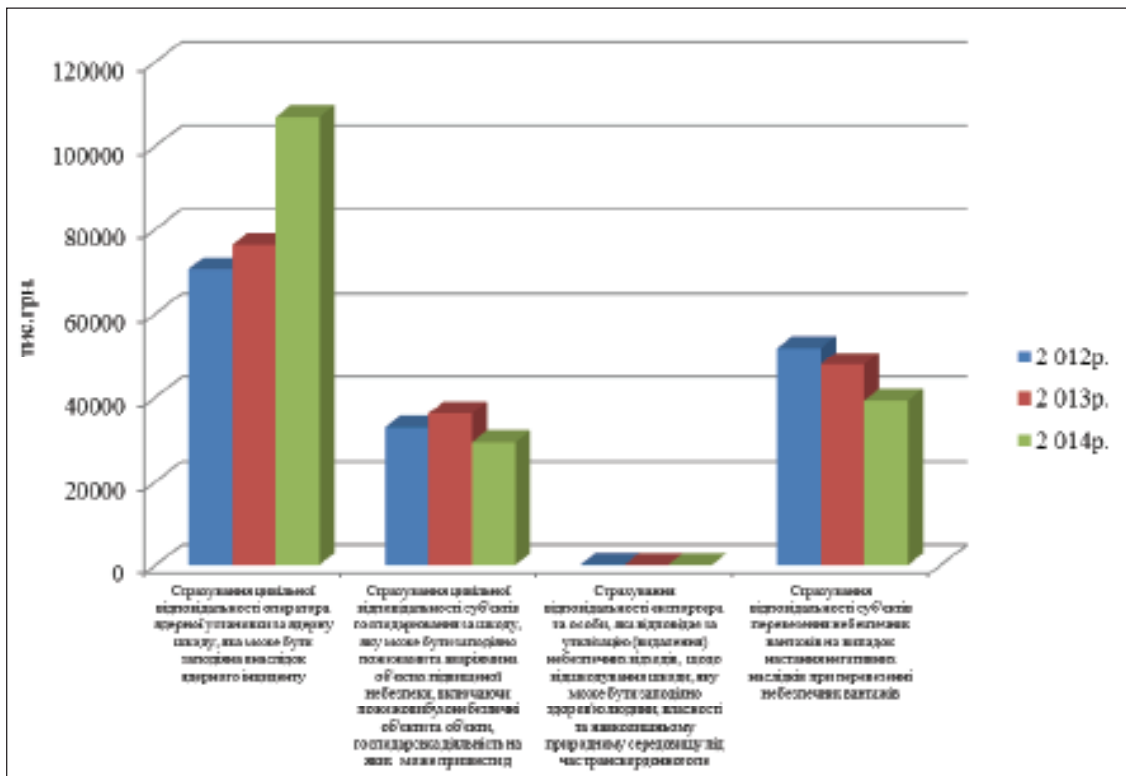


Рис. 1. Динаміка страхових платежів за екологічними видами страхування

Спостерігалось дуже значне зростання страхових виплат упродовж 2012–2014 рр. Аналізуючи структуру страхових виплат за видами екологічного страхування, зауважимо, що такий приріст був забезпечений переважно через зростання страхових виплат зі страхування відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду – у 12,7 рази. Важливим індикатором розвитку страхового ринку є показник рівня страхових виплат як відношення чистих страхових виплат до чистих страхових премій, виражений у відсотках.

Рівень страхових виплат з екологічних видів страхування в Україні є дуже низьким, а саме: менше ніж 1% упродовж 2012–2013 рр. і близько 2% – у 2014 р.

Це свідчить про низьку платоспроможність страхових компаній та, очевидно, про незначні розміри відшкодувань унаслідок страхових подій. Сьогодні рівень страхових виплат у разі природної катастрофи в Україні не перевищує 2%, а в разі техногенної аварії – 3% від завданих збитків. У країнах ЄС цей показник дорівнює відповідно 70% і 85%.

Особливістю екологічного страхування є величезні масштаби збитку внаслідок екологічних аварій або катастроф. Це означає, що окремо взятої страхової компанії важко брати на себе такі ризики, тому вкрай актуальним є завдання створення екологічних пулів, які володіли б необхідними фінансовими резервами для виплати страхового відшкодування у разі настання страхового випадку.

У 2009 р. шість страховиків стали засновниками Екологічного страхового пулу, серед них: «УАСК «АСКА», «УНІКА», «ПРОСТО-страхування», «Брокбізнес», «Іллічівське», «Українська пожежно-страхова компанія». Основними завданнями пулу є співстрахування і перестрахування для забезпечення фінансової надійності страховиків – членів пулу, сприяння членам пулу в організації роботи з прийому в перестрахування ризиків від зарубіжних екологічних страхових пулів та інших перестраховальників.

Сучасний український страховий ринок становлять численні дрібні приватні компанії, сукупний капітал яких дорівнює капіталу однієї не найбільшої західної компанії. Для фінансової стійкості таких страховиків становить небезпеку приймати на себе великі ризики, за якими збитки (навіть з урахуванням сострахування або перестрахування) носять катастрофічний характер і має місце високий ступінь кумуляції ризику. Тому екологічне страхування повинно проводитися за участю держави в особі його регіональних органів влади, які можуть розробляти і реалізовувати на практиці спеціальні цільові програми, видавати відповідні нормативні акти, що регулюють проведення екологічного страхування, а також ініціювати участь в екологічному страхуванні державних страхових компаній.

Дослідженням установлено, що питання екологічного страхування залишаються проблематичними для України. Характерні ознаки екологічного страхування в Україні такі:

- екологічне страхування залишається мало-розробленим інструментом економіки і не має багатофункціональної спрямованості;
- об'єктивні потреби в забезпеченні страхового захисту не узгоджені з діючим законодавством;
- відсутність у регіонах страхових екологічних фондів;
- низькі ставки страхових премій, не адекватні ризику небезпеки підприємств;
- відсутність дієвої інформаційної бази щодо визначення ступеня екологічної небезпеки;
- відсутність методичної основи щодо визначення: екологічного впливу на довкілля, що може бути заподіяний різними сферами господарської діяльності людини оточуючому її навколишньому середовищу; економічної оцінки збитків зазначених екологічних впливів на навколишнє середовище; ризиків виникнення аварій або непередбачуваних негативних ситуацій в окремих природно-територіальних комплексах;
- недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері екологічного страхування.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок, потрібно зазначити, що екологічне страхування є одним із найбільш складних видів страхових операцій. Для подальшого розвитку системи екологічного страхування необхідно розробити ефективний правовий механізм, який дасть змогу забезпе-

чити інтенсифікацію екологічної трансформації в країні. Важливою передумовою зменшення техногенно-екологічного тиску на населення і природне середовище є прийняття Закону України «Про екологічне страхування». Розвиток нормативно-правової бази також необхідний насамперед у сфері оцінки можливого збитку й екологічного ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василюшин Х.Р. Теоретико-методичні засади екологічного страхування в Україні / Х.Р. Василюшин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 46–53.
2. Луцишин Г.М. Становлення екологічного страхування / Г.М. Луцишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.14. – С. 99–102.
3. Василюшин Х.Р. Особливості правового регулювання екологічного страхування в Україні / Х.Р. Василюшин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 154–161.
4. Бублик М. І. Аналіз проблем і механізмів розвитку ринку екологічного страхування / М.І. Бублик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.5. – С. 59–63.
5. Василюшин Х.Р. Формування ринку послуг екологічного страхування в Україні / Х.Р. Василюшин, І.А. Дубович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7. – С. 65–72.
6. Решетник Л. Екологічне страхування як одна з форм відшкодування шкоди, заподіяної порушенням права громадян на безпечне для їх життя та здоров'я довкілля / Л. Решетник // Право України. – 2002. – № 6. – С. 78–81.

РОЗДІЛ 6. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

КАДРОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА STAFFING FINANCIAL MECHANISM OF INTELLECTUAL CAPITAL OF THE COMPANY

УДК 336.02

Алескерова Ю.В.

д.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Вінницький національний аграрний
університет

У статті розглянуто особливості кадрового забезпечення фінансового механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства. Доведено, що відбувається безперервне збагачення новими знаннями у процесі інтелектуального розвитку, зміна ціннісних орієнтацій. Оптимізація кадрового забезпечення системи управління інтелектуальним капіталом повинна носити перманентний характер.

Ключові слова: кадрове забезпечення, фінансовий механізм, інтелектуальний капітал, Україна, підприємство, персонал.

В статье рассмотрены особенности кадрового обеспечения финансового механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия. Доказано, что происходит непрерывное обогащение

новыми знаниями в процессе интеллектуального развития, изменение ценностных ориентаций. Оптимизация кадрового обеспечения системы управления интеллектуальным капиталом должна носить перманентный характер.

Ключевые слова: кадровое обеспечение, финансовый механизм, интеллектуальный капитал, Украина, предприятие, персонал.

In the article the features staffing of the financial mechanism of intellectual capital management company. It is proved that there is continuous enrichment of new knowledge in the intellectual development – changing values. Optimize staffing management of intellectual capital should wear a permanent nature.

Key words: staffing, financial mechanism, intellectual capital, Ukraine, the company staff.

Постановка проблеми. Тенденції розвитку економіки України, що склалися на сьогоднішній день, характеризуються недостатнім вивченням питання управління інтелектуальними ресурсами на підприємстві, у тому числі з використанням інформаційних технологій, відсутні моделі створення підрозділу з управління інтелектуальною власністю та патентно-правовими ризиками. Виникають проблеми вибору методів оцінки об'єктів інтелектуальної власності і визначення ціни ліцензії. Наявні методи управління ризиками проекту не дають змоги враховувати патентно-правові ризики та не містять типових рішень щодо ліквідації їх негативних наслідків.

Успіх будь-якого підприємства залежить більшою мірою від інтелектуальних можливостей системи, які втілюються у процесі виробництва та реалізації матеріальних та нематеріальних товарів, створенні додаткових фінансових потоків. Конкурентоспроможність підприємств усе частіше стає наслідком ефективного використання унікальних за своєю природою факторів нематеріального характеру, таких як знання й уміння співробітників, професійна кваліфікація, патенти, права на дизайн, торговельні марки, стосунки зі споживачами, структура управління, інформаційні технології та ін., поєднаних у категорію інтелектуального капіталу.

Інтелектуальний капітал стає головним чинником у визначенні ринкової вартості високотехнологічних компаній та формуванні високого рівня конкурентоспроможності.

У сучасному світі відбуваються важливі економічні трансформації, пов'язані з інтенсифікацією накопичення і використання інтелектуального капіталу, тому особливо гостро стоїть питання кадрового забезпечення фінансового механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства [10].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Головним науковим дослідником в Україні з даного питання є Кендюхов О.В. [2; 11], також вагомий внесок у розробку даного питання здійснили Леонтьєв Б. [1], Жиц Г.І., Зінов В.Г. [3], Крокер Д. [4], Малиш О. [5], Том Н., Фридли В. [9] та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є кадрове забезпечення фінансового механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства та умови, які на нього впливають.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічною ланкою фінансового механізму управління інтелектуальним капіталом є його кадрове забезпечення, причому персонал тут виступає й як об'єкт, й як суб'єкт управління. Як відзначає Леонтьєва Б. [1], особливістю управління інтелектуальним капіталом на підприємстві є те, що суб'єкт управління забезпечує свої функції не самостійно, а через висококваліфікований персонал, здатний створювати, ефективно використовувати і своєчасно оновлювати інтелектуальний капітал. Навіть активна мотиваційна політика не зможе дати позитивний ефект, якщо співробітники компанії, зобов'язані генерувати ідеї, адекватно реагувати, вирішувати проблеми у

сфері управління інтелектуальним капіталом підприємства, не відповідають своєму призначенню за освітньо-кваліфікаційним рівнем, психологічними або іншими якостями. Отже, забезпечення ефективного функціонування фінансового механізму управління інтелектуальним капіталом значною мірою визначається тим, наскільки вирішено завдання планування, оцінки, відбору і розподілу необхідного персоналу [2].

В основі кадрового забезпечення фінансового механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства лежить планування персоналу. Застосовувані дотепер методи кадрового планування не завжди дають змогу правильно визначити потреби підприємства в управлінському персоналі, у тому числі з підсистеми управління інтелектуальним капіталом. Існують проблеми з визначенням кваліфікаційних вимог. Як справедливо зазначає Зінов В. [3], потреба у фахівцях для управління інноваційною діяльністю, і в даному аспекті, відповідно, інтелектуальним капіталом підприємства, повинна розраховуватися на основі всієї безлічі складників економічної системи елементів і особливостей її функціонування, урахування цільових установок, орієнтування на досягнення загальних, а не локальних результатів.

Фінансовий механізм – сукупність форм і методів створення та використання фінансових ресурсів із метою забезпечення різноманітних потреб державних структур, суб'єктів господарювання і населення. Застосовується для створення сприятливих умов для економічного і соціального розвитку суспільства.

Фінансовий механізм – сукупність організаційних форм фінансових відносин: порядок формування та використання фондів грошових коштів; методи фінансового планування; форми управління фінансами; фінансове законодавство.

За допомогою фінансового механізму, згідно з основними положеннями фінансової політики, здійснюються розподіл і перерозподіл валового внутрішнього продукту.

Найчастіше рекомендації щодо планування чисельності управлінського персоналу обмежуються невеликим набором формул із показниками, обґрунтованість яких викликає сумнів, і для цілей кадрового забезпечення механізму управління інтелектуальним капіталом їх застосування носить спірний характер.

Узагальнення наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених [4–6] щодо планування чисельності управлінського персоналу дало змогу виділити чотири основні напрями в розробці методів кадрового планування: пряме нормування управлінської праці; математичне моделювання; експертні методи; структурно-функціональний аналіз управлінської діяльності. Зазначимо, що низка методик із кадрового планування носить змішаний

характер, однак практично завжди має місце домінування якогось певного напрямку.

Аналіз показує, що під час кількісного визначення та нормування витрат праці за допомогою методів прямого нормування оцінці підлягають тільки формалізовані оперативні одиниці, тобто ті операції, які подаються у вигляді певної послідовності механічних дій за відомою програмою, однорідних за своїм характером. Щодо роботи технічних працівників (діловодів, секретарів, технічних редакторів, персоналу, який обслуговує апарат управління, та ін.), нормування може виступати як досить ефективний елемент обґрунтування штату даної категорії працівників. Їх робота (підготовка даних, обробка кореспонденції, збереження документації, набір документів тощо) досить проста, часто повторюється і тому найбільше піддається нормуванню. Для неформалізованих оперативних одиниць (аналізу, підготовки й ухвалення рішення та ін.), які становлять суть процесу управління інтелектуальним капіталом, вищенаведені методи не дають змоги здійснити їх нормування. У даному разі неможливо точно виміряти роботу фахівців у тій її частині, яка пов'язана з виробленням суджень, аналізом і прийняттям рішень. Таким чином, методи нормування праці у застосуванні для кадрового планування персоналу управління інтелектуальним капіталом навряд чи можна назвати адекватними, хоча вони, безперечно, є ефективними щодо низки інших категорій працівників.

Методи математичного моделювання які використовуються для визначення чисельності персоналу, в яких, як правило, математичною основою виступає множинна лінійна регресія, знов-таки досить ефективні насамперед в умовах стаціонарної економічної системи, коли перелік основних факторів змінюється дуже рідко. Для ситуації з плануванням чисельності апарату управління інтелектуальним капіталом, де основну роль відіграють динамізм структури факторіального впливу окремих типів та видів інтелектуального капіталу та індивідуальні інтелектуальні характеристики працівника, ефективність такого підходу значно знижується.

Застосування методів експертних оцінок відбувається з використанням досвіду фахівців і керівників. Головний недолік методик, заснованих на експертній оцінці, – їх суб'єктивність, а з урахуванням того, що фахівці і керівники вітчизняних підприємств, за рідким винятком, не мають досвіду управління інтелектуальним капіталом, застосування методів експертних оцінок для планування чисельності персоналу управління інтелектуальним капіталом на сучасному етапі буде неефективним.

Більш перспективним для цілей планування персоналу управління інтелектуальним капіталом є використання структурно-функціонального аналізу виконуваних робіт. Структурно-функціональ-

ний підхід як базовий елемент більш широкого напрямку – системного підходу одержав найбільшого поширення в кадровому плануванні саме в умовах ринку. Ґрунтуючись на структурно-функціональному підході, в основу управлінського процесу закладено види інтелектуального капіталу (як об'єкт управління) і функції управління. Зміст керованої підсистеми зумовлений типами і видами інтелектуального капіталу підприємства, у загальній сукупності яких ми виділяємо персоніфікований, техніко-технологічний, інфраструктурний, клієнтський, марочний капітал.

На прикладі функціонального змісту процесу управління персоніфікованим інтелектуальним капіталом чи марочним (табл. 1) видно, що особливості управління будь-яким видом інтелектуального капіталу припускають наявність спеціальних знань про його особливості та можливості використання саме як капіталу, а не просто ресурсу підприємства або явища в системі (наприклад, корпоративної культури). Для цього необхідний відповідний професійний рівень підготовки. На жаль, сьогодні система освіти в Україні не дає комплексної підготовки у сфері управління інтелектуальним капіталом, водночас випускаються фахівці, які володіють окремими аспектами його використання. Поки система вищої освіти підійде до вирішення проблеми комплексної професійної підготовки фахівців у даній сфері, пройнуть роки. Нині фірми повинні самі ініціювати процес підготовки зазначених фахівців хоча б з окремих видів інтелектуального капіталу. Тут може бути застосований зарубіжний досвід.

Програми у сфері підготовки і перепідготовки робочої сили мають 76% американських корпорацій із кількістю зайнятих 500 і більше осіб. У цілому такими програмами володіють майже 30% усіх фірм США. У навчанні брали участь 57% адміністративно-управлінського персоналу, 69% техніків, від 26 до 43% працівників залежно від кваліфікаційного рівня [11].

Провідні компанії США та Європи, насамперед великі корпорації, усе частіше розглядають витрати на освітні програми як інвестиції у знання, неодмінний компонент своєї довгострокової економічної стратегії. Одна з нових тенденцій у підготовці кадрів у компаніях – створення системи безупинного навчання робітників та службовців з

адаптації до нових технологій, нових форм організації праці, ліквідація «функціональної неграмотності». Курси з управління деякими видами інтелектуального капіталу введено у багатьох відомих корпораціях: «Дженерал електрик», «Дженерал фудс», «Пасіфік белл», «Ксерокс», «Моторола» та ін. Наприклад, у навчальному центрі компанії «Моторола» із 67 курсів, що викладаються, 25 безпосередньо присвячені питанням управління інтелектуальними активами [7].

Ґрунтуючись на результатах аналізу кадрової політики на наукоємних підприємствах Європи, німецькі дослідники Гмюр М., Клімецькі Р. і Літц Ш. [8, с. 90] зазначають, що принципи, на основі яких наукоємні підприємства здійснюють відбір керівних кадрів, тісно пов'язані з їх господарським успіхом. Кадрова політика впливає не тільки на економічні результати, але й допомагає створити сприятливий соціальний клімат на підприємствах. Переважне заповнення керівних вакансій власними співробітниками служить стимулом для підростаючого покоління управлінців, яке через підвищену зацікавленість може позитивно впливати на успіх підприємства і тим самим компенсувати недостатню різноманітність внутрішньофірмових кадрових ресурсів.

Найбільше на успіх підприємства впливає не та кадрова політика, яка намагається досягти максимальної гнучкості за рахунок залучення якомога більш широкого кола кваліфікацій, а та, яка прагне взаємного доповнення гнучких і стабілізуючих чинників. Це означає, що підприємства за можливості повинні повніше використовувати внутрішні кадрові ресурси, а у разі заповнення вакансій, що залишаються, звертати увагу на зовнішніх кандидатів із широким кваліфікаційним профілем.

Спрямованість кадрової політики є не тільки важливим фактором впливу на успіх підприємства, але й сама вона стає наслідком його успішної діяльності. Доведений у ході багатьох досліджень зв'язок між витратами на підвищення кваліфікації та успіхом підприємств дає змогу зробити висновок не тільки про те, що завдяки подальшій підготовці керівних кадрів створюються релевантні кваліфікації. Не можна забувати і про справедливість зворотного зв'язку: успішні підприємства мають у розпорядженні великі засоби для фінансування заходів щодо підвищення кваліфікації.

Таблиця 1

Структура зайнятості за типами праці в основних країнах, що увійшли до стадії інтелектуальної економіки, % від загальної кількості зайнятих в економіці

Групи працівників за видами праці	США		ФРН		Великобританія		Японія	
	1984	2004	1984	2004	1984	2004	1984	2004
Працівники професій переважно творчої праці	45	61	38	56	49	64	44	62
Працівники інших професій	55	39	62	44	51	36	66	38

Джерело: складено на основі [11]

Так само переважне призначення на керівні пости своїх співробітників може позитивно впливати на ефективність використання ресурсів, але і така кадрова політика може стати результатом успішної роботи підприємства, оскільки вище керівництво утверджується у правильності своїх кадрових рішень. Спадкоємність подібної кадрової політики зберігається завдяки можливості для співробітників зробити кар'єру всередині підприємства.

На думку швейцарських дослідників Тома Н. і Фрідлі В., для перспективних кадрів сама по собі діяльність, що має глибокий смисл і повна рибалка, яких досягнути важко, є нагородою. Чим вищі у них шанси для зростання всередині фірми, тим менша небезпека зміни ними місця роботи. Отже, цій небезпеці можна протиставити добре структуровану і прозору систему кар'єрного просування.

Запропоновані можливості службового зростання, підвищення кваліфікації безпосередньо на робочому місці і поза ним повинні розроблятися з урахуванням індивідуальних особливостей співробітника. Це вимагає певної гнучкості з боку підприємства. Причому особливу увагу варто звернути на те, щоб на підприємстві була можливість будувати не тільки управлінську кар'єру, але й кар'єру експертну, що передбачає підвищення професійної кваліфікації. Співробітникам повинні пропонуватися на вибір різні кар'єрні моделі (лінійна, експертна і проектна). У багатьох компаніях система кар'єрного просування охоплює також планування резерву на заміщення деяких ключових сфер, що також дає позитивні результати [9].

Розгляд практики у сфері професійної підготовки кадрів у провідних американських і західних компаніях дає змогу підсумовувати принципи, якими вони звичайно керуються:

- навчання має бути орієнтоване на використання одержуваних знань і навичок у процесі роботи, тобто на набуття конкретної кваліфікації;

- навчання разом із тим повинне носити досить широкий характер, щоб отримана кваліфікація могла бути використана не для виконання якої-небудь однієї операції, а на різних ділянках виробництва, на різних підприємствах компанії;

- навчання, набування тієї чи іншої кваліфікації повинні сприяти реалізації стратегічних цілей компанії;

- підготовка кадрів розглядається як інвестиції в інтелектуальний капітал.

Найважливішим завданням під час добору та розподілу співробітників є оцінка відповідності кваліфікації характеру управлінської функції.

Характер управлінської функції може бути репродуктивний, алгоритмічний і творчий. Характер функції визначає рівень необхідної компетентності персоналу.

Невідповідність компетентності співробітника займаній посаді відчутно позначається на якості

тактичних і стратегічних рішень, здатна формувати несприятливі тенденції, які позначаються на економічній діяльності підприємства. Для оцінки професійно-кваліфікаційного рівня кадрів управління інтелектуальним капіталом підприємства ми пропонуємо використовувати п'ять рівнів кваліфікації:

Рівень 1: здатність вирішувати різні стандартні та передбачувані завдання.

Рівень 2: здатність вирішувати широке коло складних і нестандартних різних завдань у вузькому контексті, які вимагають особистої відповідальності співробітника й уміння співпрацювати з іншими людьми.

Рівень 3: здатність вирішувати широке коло складних, нестандартних завдань у широкому контексті. Уміння автономно приймати рішення, здійснювати контроль або управляти іншими людьми. Передбачається значна відповідальність.

Рівень 4: здатність самостійно ставити і вирішувати широке коло складних і нестандартних професійних завдань у найбільш широкому контексті, управляти іншими людьми, розподіляти ресурси, автономно приймати рішення і нести за них відповідальність.

Рівень 5: здатність до застосування набору методологічних підходів і комплексних методик із постановки і вирішення широкого кола нестандартних завдань в умовах високого динамізму і диференціації продуктів та ринків, виявляти причини ситуації, яка виникла, визначати напрями розвитку. Уміння ставити і вирішувати стратегічно важливі завдання, розподіляти ресурси значного обсягу, автономно приймати рішення, управляти колективом інтелектуальних працівників.

Перший рівень підготовки призначений для виконання репродуктивних управлінських функцій, другий – для алгоритмічних, третій, четвертий, п'ятий – для виконання творчих управлінських функцій різного ступеня складності.

Визначення кваліфікаційного рівня має бути доповнене аналізом психометричних характеристик і професійних схильностей.

Дослідження психометричних характеристик і професійних схильностей може бути здійснене за допомогою широкої низки тестів.

Нині наука розробила досить могутню групу тестів, які визначають тип особистості, психометричні фактори мотивації індивіда. Психометричне тестування дає змогу виявити:

- особистісні мотивуючі фактори;
- найбільш імовірний стиль керівництва;
- сугестивність і схильність до впливу;
- ініціативність, завзятість, наполегливість;
- ступінь критичності мислення;
- стиль мислення;
- цілісність особистості;
- самосприйняття і сприйняття себе очима інших осіб.

За допомогою тестування на професійну придатність можна знайти багато професійних схильностей індивіда – від схильності до виконання репродуктивних функцій до складних творчих функцій. Наприклад, схильності до:

- креативного мислення;
- саморозвитку;
- техніко-технологічних досліджень;
- роботи з інформаційними технологіями;
- спілкування з клієнтами та ін.

Центральна посада в оргструктурах управління інтелектуальним капіталом крупних компаній – директор (або заступник генерального директора) з управління інтелектуальним капіталом.

Ураховуючи обсяг функцій і повноважень у системі управління інтелектуальним капіталом підприємства, автором було сформульовано основні вимоги до директора з управління інтелектуальним капіталом.

Він повинен знати:

- гносеологію та значення інтелектуального капіталу;
- теоретичні основи концепції організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства;
- цілі, зміст методи управління інтелектуальним капіталом;
- принципи аналізу і побудови служб з управління інтелектуальним капіталом, методи планування їх діяльності;
- видовий склад типів інтелектуального капіталу і критерії оцінки ефективності їх використання;
- методи оцінки ефективності управління інтелектуальним капіталом;
- галузеві особливості управління інтелектуальним капіталом; підрозділи інфраструктури організації, вимоги до результатів їх діяльності;
- нормативно-правові основи функціонування і відтворення інтелектуального капіталу;
- системи і методи активізації творчої праці;
- види і способи комунікацій у колективі;
- сучасні методи контролю і правові основи господарської, адміністративної, фінансової, юридичної діяльності в організації;

– ділову етику тощо.

Директор з управління інтелектуальним капіталом підприємства повинен уміти:

- аналізувати ефективність використання і відтворювання інтелектуального капіталу, виявляти найбільш значущі проблеми і знаходити ефективні шляхи їх вирішення;
- розробляти нормативну документацію з управління інтелектуальним капіталом: договори, правила, положення про відділи, посадові інструкції;
- вибирати оптимальні управлінські рішення з декількох варіантів;
- розробляти та упроваджувати заходи щодо підвищення ефективності використання інтелектуального капіталу, оптимізації його структури;

– формувати оргструктуру управління інтелектуальним капіталом підприємства;

– планувати та організувати контроль над проведенням намічених заходів, дотриманням стандартів і параметрів ефективності використання інтелектуального капіталу;

– вибирати ефективний стиль керівництва;

– попереджати і конструктивно вирішувати конфлікти в колективі;

– активізувати працівників на ефективне виконання ними своїх обов'язків;

– стимулювати професійний творчий розвиток персоналу;

– упроваджувати методи, інструменти, технології управління інтелектуальним капіталом;

– організувати групову роботу, враховуючи принципи психологічної сумісності, тощо [11].

Висновки з проведеного дослідження. У цілому слід зазначити, що особливості кадрового забезпечення фінансового механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства повинні враховувати, що сама особистість росте і змінюється в процесі інтелектуальної праці. Власне кажучи, відбувається безперервне збагачення новими знаннями у процесі інтелектуального розвитку, зміна ціннісних орієнтацій. Це означає, що оптимізація кадрового забезпечення системи управління інтелектуальним капіталом повинна носити перманентний характер.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Леонтьев Б. Комплексное управление интеллектуальными активами в акционерных обществах / Б. Леонтьев // Журн. для акционеров. – 2005. – № 9. – С. 8–16.
2. Кендюхов О.В. Кадровое обеспечение механизма управления интеллектуальным капиталом предприятия / О.В. Кендюхов // Экономика промышленности. – 2004. – № 1. – С. 73–78.
3. Жиц Г.И., Зинов В.Г. Оценка потребности в специалистах для управления инновационной деятельностью / Г.И. Жиц, В.Г. Зинов // Инновации. – 2004. – № 8. – С. 66–70.
4. Крокер Д. Множественный линейный регрессионный анализ / Д. Крокер // Производительность труда «белых воротничков»; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – С. 131–150.
5. Малиш О. Моделирование поведения предприятия щодо вдосконалення персоналу / О. Малиш // Економіст. – 2003. – № 11. – С. 28–39.
6. Нолан Р.И. Нормирование труда / Р.И. Нолан // Производительность труда «белых воротничков»; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – С. 96–130.
7. Управление персоналом организации: [учебник] / Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 512 с.
8. Прогноз инновационного развития России на период до 2050 года с учетом мировых тенденций / Ю.В. Яковец, Б.Н. Кузык, В.И. Кулиш // Инновации. – 2005. – № 2. – С. 19–28.
9. Набор руководящих кадров на наукоемких

предприятиях / М. Гмюр, Р. Климецьки, Ш. Литц // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 1. – С. 85–90.

10. Том Н., Фридли В. Мотивация и закрепление перспективных кадров предприятия / Н. Том, В. Фридли // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – № 4. – С. 119–122.

11. Алескерова Ю.В. Вплив зовнішніх та внутріш-

ніх факторів на фінансовий механізм управління інтелектуальним капіталом / Ю.В. Алескерова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Вип. 4. – С. 23–30.

12. Кендюхов О.В. Эффективное управление интеллектуальным капиталом : [монография] / О.В. Кендюхов ; НАН Украины. Институт экономики промышленности; ДонУЕП. – Донецьк : ДонУЕП, 2008. – 359 с.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН НА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

THE IMPACT OF INTERNATIONAL FINANCIAL RELATIONS ON FINANCIAL SECURITY OF THE NATIONAL BANKING SYSTEM

У статті досліджено фактори впливу міжнародних фінансових відносин на фінансову безпеку національної банківської системи, обґрунтовано авторські пропозиції щодо оцінювання впливу міжнародних фінансових відносин на фінансову безпеку національної банківської системи через призму функцій міжнародних валютно-фінансових організацій. Запропоновано уточнену класифікацію у складі регуляторних, інформаційних, гарантійно-фінансових та оціночних факторів впливу міжнародних фінансових відносин на безпеку національних банківських систем.

Ключові слова: фінансова безпека, банківська система, міжнародні фінансові відносини, міжнародні валютно-фінансові організації.

В статье исследованы факторы влияния международных финансовых отношений на финансовую безопасность национальной банковской системы, обоснованы авторские предложения по оценке влияния международных финансовых отношений на финансовую безопасность национальной банковской системы сквозь призму функций международных валютно-финансовых организаций.

Предложена уточненная классификация в составе регуляторных, информационных, гарантийно-финансовых и оценочных факторов влияния международных финансовых отношений на безопасность национальных банковских систем.

Ключевые слова: финансовая безопасность, банковская система, международные финансовые отношения, международные валютно-финансовые организации.

In the article the factors influencing international financial relations on financial security of the national banking system proved copyright proposals for evaluating the impact of international financial relations on financial security of the national banking system in the light of the functions of international monetary and financial organizations. The classification offered as a part of regulatory, information, warranty, valuation and financial impacts of international financial relations in the national security of the banking system.

Key words: financial security, banking, international financial relations, international monetary and financial organizations.

УДК 336.71

Васильчишин О.Б.

к.е.н., доцент, докторант кафедри податків і фіскальної політики Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Поширення нових тенденцій економічної глобалізації, пов'язаних зі зростанням асиметрії у соціально-економічному розвитку, підвищенням ролі національних інститутів світового економічного порядку, посилення міжнаціональної конкуренції на ринках капіталів, технологій і робочої сили призводять до зростання актуальності проблеми забезпечення фінансової безпеки національної банківської системи. Зокрема, банківська система України, сформована під впливом економічного середовища, у своєму розвитку продовжує піддаватися дії зовнішніх чинників. Для досягнення максимального прогресу національної банківської системи та її стабільності важливо мати систему економічної оцінки впливу таких процесів.

Результативність наукових розробок такого плану залежить від правильності вибору підходу до виявлення, ідентифікації та становлення кри-

теріїв оцінки факторів впливу. Практика функціонування української банківської системи та дослідження методології і методів, які вона використовує для проведення оцінки впливу факторів свого розвитку, засвідчує активне використання економіко-математичного інструментарію оцінки. Проте справедливо буде зауважити, що суб'єкти фінансового сектора застосовують його без належного економічного обґрунтування. В результаті часто відбуваються неочікувані порушення фінансової безпеки не лише окремих суб'єктів, але й всієї банківської системи загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою економічної й фінансової безпеки банків та банківського сектору загалом займалися такі вітчизняні вчені, як О. Барановський [1], Т. Болгар [2], Р. Вовченко [3], Р. Гриценко [4], Т. Черемісова [5], і такі зарубіжні вчені, як П.Л. Руссо, Р. Сілла, М.Д. Бордо, А.М. Тейлор, Д.Г. Вільямсон

[6]. В працях зазначених науковців досліджувалася теоретична проблематика сутності безпеки банків і банківської системи, характеризувалися кількісні та якісні індикатори фінансової безпеки банків, розглядалися шляхи підвищення ефективності забезпечення фінансової безпеки банківської системи.

Визнаючи вагомий внесок цих учених в розвиток теоретико-методологічних засад безпеки банківської системи, слід зазначити, що багатогранний характер проблем національної банківської системи, нові виклики сучасності зумовлюють потребу в подальших наукових дослідженнях теоретичних аспектів забезпечення фінансової безпеки банківської системи, а особливо впливу міжнародних фінансових відносин на фінансову безпеку національних банківських систем.

Постановка завдання. Отже, метою статті є обґрунтування впливу міжнародних фінансових відносин на фінансову безпеку національної банківської системи через призму функцій міжнародних валютно-фінансових організацій, а також характеристика та уточнення класифікації у складі регуляторних, інформаційних, гарантійно-фінансових та оціночних факторів впливу міжнародних фінансових відносин на безпеку національних банківських систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення фінансової безпеки української національної банківської системи знаходиться в площині оптимального конфігурування внутрішніх умов та їх кореляції з формуванням і змістом міжнародних фінансових відносин. При цьому останні перш за все слід розглядати крізь призму позитивного чи негативного впливу на державну фінансову незалежність. Оскільки центральне місце у її забезпеченні належить банківській системі, то саме вона через використання обґрунтованих економіко-математичних показників повинна долати полікритеріальність внутрішніх і зовнішніх впливів.

Для формування адекватної оцінки цих впливів важливо правильно визначити перелік факторів впливу. Позичування внутрішніх впливів визначається достатньо розробленою практикою та методами оцінки. Щодо врахування зовнішніх, або екзогенних, факторів, то це більш складний процес, оскільки не лише пов'язаний з великою різноманітністю складових фінансових відносин, але й визначається національною специфікою підходів до оцінки того чи іншого явища і об'єкта.

В сучасній економічній науці та практиці поняття фінансової стійкості тісно переплітається з поняттям фінансової безпеки, оскільки обидва передбачають використання даних про фінансовий стан суб'єкта аналізу. В банківській сфері фінансова безпека, як уже було доведено, вказує на стан (рівень) захищеності суб'єктів (клієнтів, банків, банківської системи) від зовнішніх і внутрішніх загроз. В цьому контексті вона визначається складом і якістю сис-

теми заходів, що є в арсеналі суб'єкта щодо недопущення порушення економічної рівноваги й ефективності його діяльності.

На фінансову безпеку суттєвий вплив мають не лише внутрішні, але й зовнішні чинники. Центральне місце серед останніх належить міжнародним фінансовим відносинам, які мають через відповідні механізми безпосередній вплив на національні банківські системи.

Для ідентифікації рівня такого впливу та його напрямів слід насамперед встановити складові міжнародних фінансових відносин. Т. Черемісова [5] справедливо вказує на те, що зміст міжнародних фінансових відносин визначає різнопланові фінансові зв'язки, які виходять за рамки національних. При цьому до останніх науковець відносить інвестиційні, грошові, цінні, торговельні, страхові, кредитні, розрахункові та валютні зв'язки. Щонайменше чотири з цього переліку цілком резонно віднести до функціонування національної банківської системи, а саме грошові, кредитні, розрахункові та валютні. Безумовно, усі інші перераховані складові так чи інакше в тому числі опосередковано відносяться до об'єкта дослідження. Поясненням цього є потреба у використанні банківської системи для забезпечення розрахунків по них. Світова спільнота в процесі вирішення проблеми фінансової безпеки вживала багато заходів для подолання фінансових криз. При цьому візія спрямована була не стільки на стабілізацію в банківській сфері, скільки на стабілізацію економіки і досягнення економічної безпеки загалом. Так, П.Л. Руссо, Р. Сілла, М.Д. Бордо, А.М. Тейлор та Д.Г. Вільямсон [6] першими у списку забезпечення стабільності економіки (мабуть, виправдано буде вважати, що і для забезпечення стабільності банківської системи) ставлять державні фінанси, другими – стабільні гроші, третіми – центральні банки. Справедливість цього твердження очевидна. Більше того, саме ці складові (вірніше, їхній стан) слід віднести до ключових умов забезпечення фінансової безпеки.

Однак з позиції міжнародних фінансових відносин ці складові на рівні національних систем можуть мати максимально активні впливи, а на світовому рівні – мінімальні або недостатні. Через це більш обґрунтовано позиціонувати вплив міжнародних фінансових відносин, ідентифікуючи їх з діяльністю міжнародних організацій та угод. Вітчизняні науковці, такі як В. Стельмах, А. Єпіфанов, І. Сало, І. Д'яконова, М. Єпіфанова [7], основний аспект впливу міжнародних фінансових відносин на фінансову безпеку та стійкість вбачають в тому, що, інтегруючись у світовий фінансовий простір, національні банківські системи втрачають свою автономність і починають дедалі більше залежати від світових економічних процесів.

При цьому названі вчені стверджують, що для розуміння напрямів впливу на фінансову безпеку

банківських систем з боку світової фінансової системи слід здійснювати дослідження її основних структурних елементів. До останніх вони відносять резервні валюти; світові гроші; міжнародну валютну ліквідність; режим валютного курсу, валютні обмеження, паритет і конвертованість; міжнародний валютний ринок; міжнародні валютно-фінансові організації; міждержавні угоди.

Подібну позицію обґрунтовує також Ж. Довгань [8]. Вчений, формуючи схему напрямів впливу міжнародних фінансових відносин на фінансову стійкість банківських систем, яка є одночасно основою їх фінансової безпеки, включила до їх складу міжнародні валютно-фінансові організації (Міжнародний валютний фонд, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Світовий банк, Базельський комітет з банківського нагляду), міжнародний валютний ринок і міжнародну валютну ліквідність (світові гроші, резервні валюти, валютний курс), кредитні рейтинги, міждержавні договори, міжнародний рух капіталу.

Фінансова безпека прямо корелює зі стабільністю та фінансовою стійкістю. Тіснота цього зв'язку є важливим індикатором надійності банківської системи. О. Барановський щодо цього зазначає, що критерієм ефективності безпеки банківської діяльності є стабільність фінансового й економічного розвитку банку. При цьому метою дотримання безпеки банківської діяльності визнається виключення можливості заподіяння банку збитків або упущення вигоди, забезпечення ефективної діяльності банку та якісної реалізації ним операцій та угод [1].

Проте Н. Рязанова [9], висвітлюючи питання впливу міжнародних фінансових відносин на фінансову стійкість банківських систем, стверджує, що він відбувається за такими напрямками, як функціонування світової фінансової архітектури, міжнародний рух капіталу, процеси глобалізації, вплив міжнародних кредитних рейтингів.

Досліджуючи вплив міжнародних фінансових відносин на національні банківські системи, Ж. Довгань зауважує, що основний аспект впливу світової фінансової архітектури на фінансову стійкість національних банківських систем полягає в тому, що, інтегруючись у світовий фінансовий простір, банківські системи втрачають свою автономність і починають все більше залежати від світових економічних процесів [10]. Таким чином, науковець визнає факт втрати власної безпеки, попадання під вплив міжнародних фінансових інституцій та залежність від них.

Не виступаючи проти справедливості такого висновку, зауважимо, що, навіть будучи поза інтеграційними процесами, національні банківські системи все одно залежать від останніх. Автономність в сучасних умовах абсолютно не означає незалежність. Міжнародні фінансові відносини так

чи інакше (прямо чи опосередковано) позначаються на усіх національних банківських системах, незалежно від того, автономні вони чи інтегровані у міжнародну фінансову систему. Справедливо буде визнати, що навіть у країнах, щодо яких застосовується політика санкцій, продовжують мати фінансові зв'язки з банківськими системами та суб'єктами країн, які ці санкції не підтримують. Загалом в чистому варіанті автономних національних банківських систем практично не існує. Причиною цього є світові глобалізаційні процеси та їхні наслідки.

Якщо ж говорити про деякі спроби окремих країн утримувати власну банківську систему поза межами міжнародної фінансової системи, то реально ці кроки здійснюються лише як спроба збереження конкурентоздатності національних банків. Прикладом може слугувати політика Китайської Народної Республіки, яка увела ряд норм, спрямованих на ускладнення діяльності іноземних фінансових структур (високі вимоги щодо капіталізації зарубіжних банків з відповідними вимогами застосування національної валюти у встановлених обсягах), бюрократичні перепони (тривалий термін отримання дозволу на діяльність) тощо.

Аналізуючи другу складову впливу на національні банківські системи, на якій акцентує увагу Н. Рязанова [9], а саме міжнародний рух капіталу, варто відзначити, що вектор його спрямування знаходиться в напрямі проникнення фінансових інституцій і відносин на нові території з метою завоювання нових ринків поширення їхніх послуг. Логічно визнати, що ця складова безпосередньо пов'язана з потребою захисту національних банківських систем і вимагає відповідної реакції з боку законотворців країни-об'єкта просування цих послуг. Вищенаведений приклад спроби захисту власної банківської системи Китаєм прийнятний для ілюстрації і щодо міжнародного руху капіталу.

Позиціонуючи вплив глобалізаційних процесів у сфері міжнародних фінансових відносин, слід зауважити, що не завжди вони мають позитивний характер. Насамперед це пов'язано з тим, що великі транснаціональні банківські групи шукають можливості проникнення на ринок з меншою конкуренцією. Для більшості розвинених країн це не становить великої загрози, оскільки вони мають власну потужну й надійну банківську систему. Що стосується малорозвинених і середньодостатніх країн, то така система може призвести до фінансової залежності та виникнення боргів перед міжнародними фінансовими інституціями, що, зрештою, є загрозою для економічної безпеки держави загалом.

Щодо впливу міжнародних кредитних рейтингів на національні банківські системи, які наводяться вищеназваним автором, то така позиція викликає ряд суперечливих і суб'єктивних позицій. Безумовно, інформація про рейтинг (місце, пози-

цію) конкретного суб'єкта чи банківської системи загалом має вплив на прийняття рішень щодо фінансових вкладень чи інших операцій. Проте сам підхід до встановлення таких рейтингів не є досконалим з багатьох причин. Тому вирішальної ролі цей чинник не має, оскільки досі єдиної позиції щодо системи оцінювання банківських систем та їхніх суб'єктів не вироблено.

Проведений аналіз дає змогу зробити висновок про те, що міжнародні фінансові відносини, результатами яких є формування нормативно-фінансового регулювання і створення певних міжнародних фінансових інституцій для забезпечення формування взаємодії суб'єктів різних країн в галузі фінансових операцій, накладають не лише позитивний, але й негативний відбиток на безпеку національних банківських систем.

Тому важливим науковим завданням є уможливлення завчасного виявлення проблемних місць та загроз і миттєва реакція на них з боку суб'єктів фінансових відносин. Часто це неможливо з низки причин. Зокрема, через закритість деяких національних банківських систем, бюрократичні перепони під час здійснення реагування, несвоєчасне виявлення загроз, відсутність чітких їх індикаторів.

В результаті складається враження, що існування міжнародних фінансових відносин не дає належного ефекту.

Однак, незважаючи на неможливість та необґрунтованість заперечення ролі міжнародних фінансових відносин і валютно-фінансових організацій у питаннях впливу на безпеку національних банківських систем, слід зауважити, що ідентифікація їхнього впливу знаходиться в площині тих заходів регулювання, які вони ініціюють та юридично закріплюють. Отже, для виявлення впливу міжнародних фінансових відносин на безпеку національних банківських систем, а також його кількісної оцінки слід виходити з функцій, закріплених за організаціями, котрі належать до таких, що визначають міжнародну фінансову політику й вирішують питання втручання у стабілізаційні процеси цих систем.

Дослідження переліку функцій міжнародних валютно-фінансових організацій дає змогу розмежувати їх на такі групи: регуляторні, інформаційні, гарантійно-фінансові та оціночні (рис. 1).

Ці групи функцій визначають напрями впливу міжнародних фінансових відносин на фінансову безпеку національних банківських систем і



Рис. 1. Класифікація функцій міжнародних валютно-фінансових організацій

Джерело: запропоновано автором

можуть бути взяті за основу розробки класифікації зовнішніх (екзогенних) факторів. Зокрема, вони органічно вписуються у системи розмежування груп факторів, запропоновані З. Сороківською [11] (економічні, нормативно-правові, соціальні) та С. Добринь і І. Убілавою [12] (економічні, державні, соціальні, ризикові).

Проте Л. Добрик [13] розглядає не фактори, а зовнішні інструменти забезпечення фінансової безпеки банків і відносить до їх складу банківське регулювання, банківський нагляд, банківський контроль. Однак, незважаючи на належність до екзогенних впливів, названі цим автором інструменти не можна віднести до впливу міжнародних фінансових відносин. Вони належать до зовнішніх

лише з позиції конкретної національної банківської системи без прив'язки до міжнародних інституцій.

Незначна трансформація аналізованих підходів до розмежування груп зовнішніх факторів цілком прийнятна для того, щоб встановити логічний зв'язок розглянутих функцій і запропонувати уточнену класифікацію у складі регуляторних, інформаційних і гарантійно-фінансових та оціночних факторів впливу міжнародних фінансових відносин на безпеку національних банківських систем. При цьому соціальні фактори (до яких, як свідчить дослідження економічної літератури, науковці й практики відносять довіру населення до банків) пропонується віднести до групи інформаційних чинників. Підставою такої позиції є той факт, що

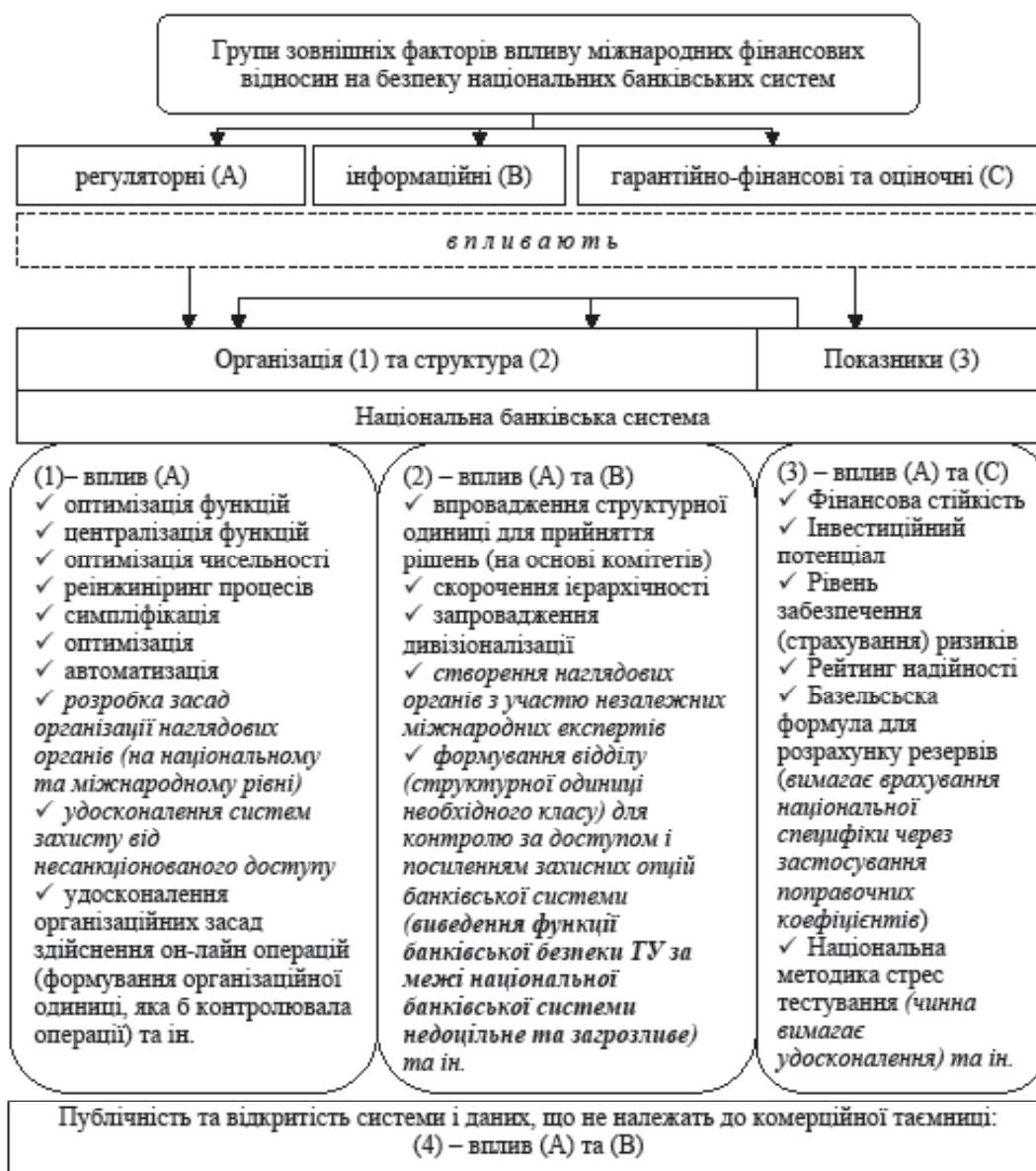


Рис. 2. Класифікація чинників впливу міжнародних фінансових відносин на безпеку національної банківської системи

Примітки: (1), (2) – сформовано відповідно до основних напрямів реформування НБУ, джерело [14] з адаптацією до всієї національної банківської системи (курсів пропозиції автора); (3), (4) – авторське узагальнення потреби в показниках, встановлене на основі емпіричного дослідження.

зазвичай пересічні громадяни формують свою думку щодо надійності / ненадійності банку на підставі використання різних інформаційних джерел. Пов'язавши групи функцій міжнародних валютно-фінансових організацій (інституцій) з факторами впливу на національні банківські системи, можна обґрунтовано стверджувати, що за такою аналогією вплив міжнародних фінансових відносин слід розмежувати на ідентичні групи (рис. 2).

Висновки з проведеного дослідження. Забезпечення належного рівня фінансової безпеки банківської системи України вимагає зваженої оцінки як ендогенних, так і екзогенних факторів. Зокрема, останні, крім теоретичного дослідження, потребують практичної апробації, адже національні інтереси України у внутрішньополітичному вимірі та в системі міжнародних відносин становлять єдине ціле та визначають пріоритети та стратегічні цілі зовнішньої політики, а саме формування безпечного міжнародного середовища, підтримку міжнародного миру та безпеки; збереження суверенітету та незалежності України; розвиток нашої держави як суб'єкта системи міжнародних відносин; інтеграцію України в європейський та світовий простори; визначення доцільності ступеня та механізму участі України в регіональних утвореннях на основі цілей і пріоритетів її зовнішньої політики; забезпечення гідного місця України у глобальному поділі праці, безпечне та ефективне входження української економіки у світову економічну систему; розвиток міжнародного співробітництва та співпраці як підвалини забезпечення національної та регіональної безпеки; побудову ефективної системи оборони та безпеки країн [15, с. 140].

Отже, забезпечення фінансової безпеки банківської системи як складової національної безпеки країни потребує перманентного дослідження впливу міжнародних фінансових відносин як для гармонізації розвитку національної економіки, так і для формування єдиної глобальної економічної цивілізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О. Банківська безпека: проблема виміру / О. Барановський // Економічне прогнозування. – 2006. – № 1. – С. 7–25.
2. Болгар Т. Финансовая безопасность банков в условиях рыночной трансформации экономики Украины : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.08

«Деньги, финансы и кредит» / Т. Болгар. – Днепропетровск, 2009. – 212 с.

3. Вовченко Р. Фінансова безпека банківського сектору економіки України : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Р. Вовченко. – К., 2016. – 240 с.

4. Гриценко Р. Економічна безпека банківської системи України / Р. Гриценко // Вісник Національного банку України. – 2003. – № 4. – С. 27-28.

5. Черемісова Т. Міжнародні фінансові відносини та валютний ринок в умовах глобалізації / Т. Черемісова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 2 (49). – Ч. 1. – С. 195–201.

6. Financial Systems, Economic Growth, and Globalization Author: Peter L. Rousseau, Richard Sylla / [M.D. Bordo, A.M. Taylor, J.G. Williamson]. – Chicago : University of Chicago Press, 2003. – 415 p.

7. Макро- і мікроекономічні складові розвитку : [монографія] / [В. Стельмах, А. Єпіфанов, І. Сало, І. Д'яконова, М. Єпіфанова]. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2006. – 505 с.

8. Довгань Ж. Вплив міжнародних фінансових відносин на фінансову стійкість банківських систем / Ж. Довгань // Журнал європейської економіки. – 2013. – Том 12. – С. 178–195.

9. Рязанова Н. Міжнародні фінанси : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Н. Рязанова. – К. : КНЕУ, 2001. – 119 с.

10. Довгань Ж. Фінансова стійкість банківської системи України : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ж. Довгань ; ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2012. – 583 с.

11. Сороківська З. До питання фінансової безпеки банку в умовах світової економічної кризи / З. Сороківська // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 1. – Ч. 1. – С. 404–408.

12. Добринь С. Аналіз впливу факторів фінансової безпеки на фінансову стійкість банків / С. Добринь, І. Убілава // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 92–96.

13. Добрик Л. Фінансова безпека банку як основа його стійкості / Л. Добрик, Г. Запорожець // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3116>.

14. Організаційна трансформація НБУ: Основні напрями реформи // Національний банк України: офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.slideshare.net/tsnua/nbu-transformation>.

15. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України : [моногр.] / [В. Козюк, А. Крисоватий, Є. Савельєв та ін.] ; за наук. ред. А. Крисоватого, Є. Савельєва. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 504 с.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ПЕРЕКЛАДАННЯ ПОДАТКІВ

THEORETICAL FOUNDATIONS OF TAX SHIFTING MECHANISM

УДК 336.2

Каламбет (Юдіна) С.В.

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів та обліку

Дніпродзержинський державний технічний університет

Галаганов В.О.

студент

Дніпродзержинський державний технічний університет

Василишин Р.С.

студент

Дніпродзержинський державний технічний університет

У статті визначено сутність перекладання податкового навантаження. Встановлено основні фактори, що впливають на механізм перекладання податків. Виділено умови перекладання податків. Досліджено вплив перекладання податків на суб'єкти господарювання залежно від еластичності попиту на готову продукцію та від стану ринкового середовища. Проаналізовано класифікацію перекладання податків.

Ключові слова: податки, перекладання податків, податкове навантаження, база оподаткування, механізм перекладання, трансформація податків, ефективне оподаткування.

В статье определена сущность перекладывания налоговой нагрузки. Установлены основные факторы, влияющие на механизм переложения налогов. Выделены условия переложения налогов. Исследовано влияние

переложения налогов на субъекты хозяйствования в зависимости от эластичности спроса на готовую продукцию и от состояния рыночной среды. Проанализирована классификация переложения налогов.

Ключевые слова: налоги, переложение налогов, налоговая нагрузка, база налогообложения, механизм перекладывания, трансформация налогов, эффективное налогообложение.

In the article determined an essence of tax shifting; established main factors affecting the mechanism of shifting taxes; highlighted terms of shifting taxes; researched an influence of shifting taxes depending on the elasticity of demand for finished products and the state of the market environment; analyzed the classification of shifting taxes.

Key words: taxes, shifting the tax, the tax burden, tax base, shifting mechanism, the transformation of taxes, effective tax.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день питання реформування податкового законодавства залишається актуальним для України. Надмірне податкове навантаження негативно впливає на діяльність підприємства, викликає диспропорції у відносинах розподілу і перерозподілу між підприємствами, домогосподарствами і державою. У процесі своєї діяльності суб'єкти господарювання перекладають податкове навантаження на інших виробників та кінцевого споживача. Для ефективної діяльності підприємств та підтримання купівельної спроможності населення механізм перекладання податків повинен бути нормалізованим і відповідати сучасним економічними реаліям України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема перекладання податків цікавила вчених ХХ ст. і продовжує викликати інтерес як у наукових колах, так і серед широких верств населення. Сутність механізму перекладання податків досліджували М. Фрідман, П. Самуельсон, М.І. Кулішер. Серед сучасних учених необхідно відзначити дослідження В.М. Пушкарьової та Є.В. Кудряшової [7; 4]. До вітчизняних учених, що досліджували перекладання податків, можна віднести І.А. Золотько, М.Д. Білик, Л.П. Сідельникову [1; 8].

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення сутності процесу перекладання податків; дослідження механізму перекладання податкового навантаження між суб'єктами господарювання; аналіз впливу перекладання податків на вартість кінцевого товару чи послуги залежно від характеру даного товару і стану ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для об'єктивного дослідження механізму перекладання податків і його впливу на вартість кінцевого товару необхідно визначити сутність даної

категорії, встановити класифікаційні основи перекладання податкового навантаження.

Згідно з визначенням, яке подається в науковій літературі, перекладання податків – це процес повного або часткового перерозподілу сплати податків між різними суб'єктами оподаткування, між якими існують господарські та економічні взаємовідносини. При цьому перекласти сплату податків можна як на іншу юридичну чи фізичну особу (тобто суб'єкт підприємництва), так і на громадян як споживачів продукції. Створюють цю ситуацію державні акти, якими вводяться різні податки на споживання або непрямі податки. До того ж визначається як формальний платник податку, так і фактичний. Можливе перекладання податків і між юридичними особами, коли, наприклад, виробник підакцизного товару перекладає сплату цього податку на торговельне підприємство, при цьому товар відпускається за ціною, вищою за суму акцизного збору [5, с. 102].

Процес перекладання податків може стосуватися як прямих, так і непрямих податків. Проте якщо перекладання непрямих податків, таких як НДС та акцизні податки, можна безпосередньо спостерігати у процесі ведення діяльності господарюючими суб'єктами, то перекладання прямих податків потребує більш детального дослідження й аналізу, тому що прямі податки закладаються в ціну товару опосередковано (коли продукція буде готова до реалізації).

Класифікація процесу перекладання податків є досить розгалуженою і включає в себе як загальноекономічні, так і специфічні класифікаційні критерії розподілу. За механізмом включення податку в ціну розрізняють пряме та зворотне перекладання податків.

Пряме перекладання проводиться від продавця до споживача, за якого на споживача лягає

весь податковий тягар через включення податку до ціни виробу. Прикладом може бути будь-який установлений державою непрямий податок, який сплачується виробником, а потім перекладається на покупця – споживача оподаткованого товару. У цьому разі продавець або виробник включає суму податку в ціну товару, і, таким чином, податок фактично лягає не на продавця, а на покупця.

За зворотного перекидання виробник знижує ціну виробу і, таким чином, бере на себе обов'язок сплати податку. Варто підкреслити, що цей вид перекидання зустрічається рідше, ніж перший, але він застосовується тоді, коли податок (прямий або посередній) занадто високий. Цей вид перекидання зустрічався в періоди економічних криз і стосувався непрямих податків. Пояснювалася така ситуація тим, що в період економічної кризи та інфляції із зростанням цін на всі товари збільшувався і розмір непрямого податку, навіть за пропорційної його ставки. З урахуванням еластичності попиту до ціни, попит зменшується, внаслідок чого продавці чи виробники цих товарів не отримують бажаних прибутків. Своєю чергою, через зменшення попиту конкуренція продавців або виробників спонукає їх до зниження цін на товари, і на певній стадії кризи падіння попиту може дійти до такого рівня, що збільшення цін і посередніх податків мине споживачів і повністю ляже на продавців або виробників [8, с. 281].

За своїми розмірами перекидання може бути повним і частковим. За повного перекидання податок перекладається на носія повністю, а за часткового відбувається перекидання певної частки податку.

Також розрізняють просте і складне перекидання податків. Просте перекидання передбачає перекидання податкового тягара у межах однієї ланки (від продавця до споживача). Складне перекидання складається з декількох актів, коли податкове навантаження перекладається спочатку на одного суб'єкта, а потім даним суб'єктом на іншого (перекидання податку на додану вартість між виробником напівфабрикатів, виробни-

ком готової продукції та споживачем). Складне перекидання характерне здебільшого для непрямих податків, а саме універсальних (НДС) та специфічних акцизів.

Необхідно зазначити, що на механізм перекидання податків впливає низка факторів, трансформація яких може призвести не тільки до зміни поведінки окремих суб'єктів господарювання, а й податкової системи в цілому (рис. 1) [7, с. 78].

У фінансовій науці виділяють чотири випадки перекидання податків:

1) ухилення від сплати податків, що включає як безпосереднє ухилення (відхід), так і обхід (унікнення) оподаткування;

2) об'єднання трьох подібних за умовами випадків перекидання:

- амортизація (або погашення) податку – процес, за якого платник податку перестає сплачувати податок. Вона здійснюється тому, що податок викликає зменшення ціни оподаткованого об'єкта, при цьому частка вартості об'єкта виступає як податок;

- поглинання податку, за якого податок може бути поглинутий зменшенням цінності оподаткованого об'єкта;

- капіталізація податку – виникає тоді, коли цінність об'єкта збільшується зі зменшенням податку.

1. Трансформація податку – випадок, коли особа, яка зобов'язана сплачувати податок по закону, фактично несе податковий тягар, тобто є не тільки платником, а й носієм податку. У даному разі немає перекидання, але збільшення податку може спонукати виробника домагатися зменшення витрат та за рахунок цього погашати податок.

2. Випадок, коли платник, законно обкладений податком, перекидає тягар податку на іншого. Якщо останньому також вдасться перекинути податок на третю особу, то він є лише платником-посередником. Якщо ж він остаточно несе податковий тягар, то тоді він – носій податку [3].

Варто наголосити на тому, що перекидання податків може по-різному впливати на господарюючі суб'єкти залежно від еластичності попиту на визначену продукцію (рис. 2).

Перекидання податків суттєво впливає на поведінку господарюючих суб'єктів і за різних ринкових ситуацій (стану ринкового середовища). Найбільш суттєво відрізняється ситуація між монополією та вільною конкуренцією, проте існують певні відмінності і в системах олігополії та монополістичної конкуренції. Поведінку споживачів та кінцевого платника податку зображує рис. 3.

Інструментами механізму перекидання податків у сучас-

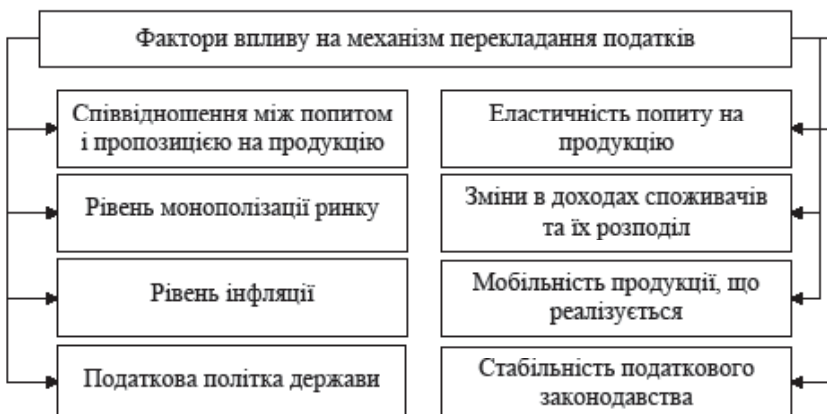


Рис. 1. Фактори впливу на механізм перекидання податків

ній економічній системі виступають податкове зобов'язання та податковий кредит.

Згідно з Податковим кодексом України, податкове зобов'язання – це сума коштів, яку платник

податків, у тому числі податковий агент, повинен сплатити до відповідного бюджету як податок або збір на підставі, в порядку та строки, визначені податковим законодавством (у тому числі сума

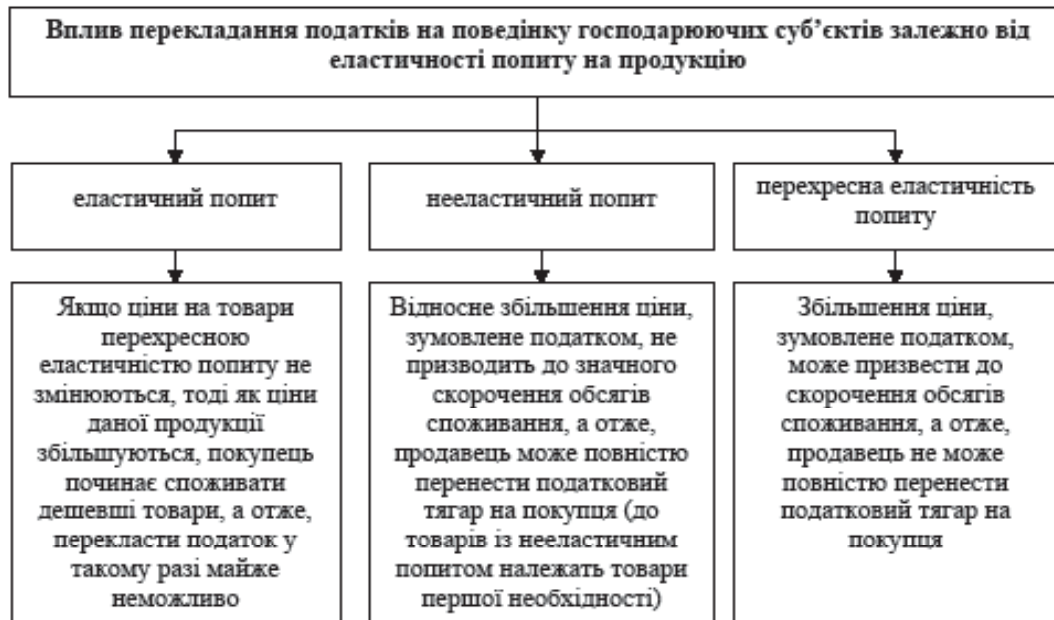


Рис. 2. Вплив перекладання податків на поведінку господарюючих суб'єктів залежно від еластичності попиту на продукцію



Рис. 3. Перекладання податків за різного стану ринкового середовища

коштів, визначена платником податків у податковому векселі та не сплачена в установлений законом строк) [6]. Податкове зобов'язання виникає між господарюючими суб'єктами та державою. Для непрямих податків податкове зобов'язання виникає, коли підприємство виробляє певну продукцію та реалізує її (напівфабрикати для інших підприємств або готова продукція для кінцевого споживача). Для прямих податків зобов'язання виникає за умови появи об'єкту оподаткування (прибутку для підприємств, доходів для фізичних осіб) і підлягає сплаті в установлені чинним законодавством терміни.

Податковий кредит визначається як сума (вартість) витрат, понесених платником податку – резидентом у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року (крім витрат на сплату податку на додану вартість та акцизного збору), на суму яких дозволяється зменшення суми його загального річного оподаткованого доходу, одержаного за наслідками такого звітного року [6]. Якщо підприємство купує напівфабрикати, у вартість яких входить ПДВ, воно має право на податковий кредит, за допомогою якого зменшується податкове навантаження на підприємство і відбувається уникнення подвійного оподаткування.

Необхідно зазначити, що механізм перекидання податків суттєво відрізняється залежно від того, до якого виду належить досліджуваний податок.

Податок із доходів фізичних осіб зазвичай стягується з окремих осіб, тому його майже неможливо перекидати на будь-кого. Але бувають винятки: наприклад, цей податок може бути перекиданий на працедавця за умови, якщо останній не має можливості замінити робітника іншим і вимушений підвищувати йому заробітну плату. Окремі особи або групи осіб, які можуть ефективно контролювати ціну надаваних ними послуг, в змозі перекидати частину своїх податків. Наприклад, лікарі, юристи та інші фахівці можуть підняти ставки за послуги, щоб компенсувати податки. Профспілки можуть розглядати податки як складову частину вартості життя і внаслідок цього вести переговори про більш високу заробітну плату. Якщо вони будуть успішними, з'являється можливість перекидання частини податків від працюючих до роботодавців, які шляхом подальшого підвищення цін перекидають підвищення заробітної плати на населення. Проте у цілому більшість експертів стверджують, що саме ті особи, які є первинним носієм даного податку, несуть тягар особистого прибуткового податку. Така ж ситуація правомірна стосовно податків на заробітну плату і податків на спадщину.

Досліджуючи податок на прибуток підприємств, варто наголосити на тому, що згідно із сучасним твердженням експертів у сфері опо-

даткування, фірма, яка встановлює на свою продукцію ціни, що забезпечують максимальний прибуток, не має підстав змінювати ціну або обсяг випуску, коли вводиться податок на прибуток корпорацій. Таке співвідношення ціни і обсягу виробництва, яке приносить найбільший прибуток перед вирахуванням податку, так і залишиться найбільш прибутковим і після того, як уряд вилучить певний відсоток із прибутку фірми у вигляді податку. Відповідно до цієї точки зору, власники акцій компаній (тобто власники підприємства) будуть змушені зазнати тягар оподаткування у формі більш низьких дивідендів або меншої суми нерозподіленого прибутку. З іншого боку, податок на прибуток корпорацій частково переноситься на споживачів через підвищення цін і на постачальників ресурсів через більш низькі ціни. Також вирізняється ситуація, коли тягар податку на прибуток корпорацій може бути розділений між власниками акцій, клієнтами фірми і постачальниками ресурсів [2].

Тягар більшої частини майнових податків лягає на власників цього майна через те, що ці податки нема на кого перекидати. Це стосується податків на землю, особисту власність і на власний будинок або квартиру. Наприклад, навіть якщо земля продається, немає можливості перекидати на когось тягар майнового податку. Покупець буде прагнути знизити вартість землі, беручи до уваги розмір податку, який доведеться платити за цю землю, і це очікуване оподаткування буде відображено в ціні, яку покупець буде готовий запропонувати за землю.

Особливої уваги заслуговує універсальний акциз, або податок на додану вартість. Даний податок найбільш чітко відображає сутність механізму перекидання податків. Включаючись на кожній стадії виробництва готової продукції, ПДВ потребує особливого контролю та регулювання. Із цією метою відбувається облік та розрахунок податкового кредиту, який виникає під час купівлі сировини або напівфабрикатів для виробничих потреб.

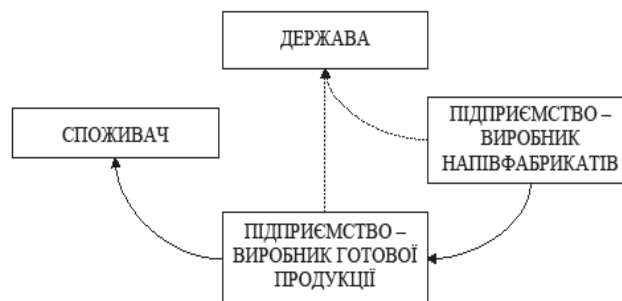


Рис. 4. Механізм перекидання ПДВ та його відшкодування

Якщо розмір податкового кредиту перевищує податкове зобов'язання, підприємство має право на відшкодування податку на додану вартість у розмірах, установлених чинним законодавством.

Механізм перекладання ПДВ та його відшкодування ілюструє рис. 4 [1, с. 115–116].

Специфіка перекладання акцизного податку полягає у тому, що у разі накладання акцизів на товари монопольного або олігопольного виробництва помірне підвищення цін матиме незначний вплив на обсяг продажів або зовсім не відобразиться на обсягах продажів. Така ситуація характерна для акцизів на бензин, сигарети, алкогольні напої. Існує мало товарів-замінників, до яких можуть звернутися споживачі у разі підвищення цін. Продавець цих товарів перебуває в кращій ситуації щодо перекладання податкових витрат на споживача [4, с. 184].

Висновки з проведеного дослідження.

Перекладання податків виступає багатофакторною та комплексною економічною та фінансовою категорією. Сутність перекладання податків полягає у тому, що в результаті обміну сума податків, будучи одним із ціноутворюючих факторів, перерозподіляється між учасниками обмінних операцій. Важливим фактором, що вирізняє перекладання податків від інших категорій податкової системи, є добровільність, тобто можливість підприємства перекласти податкове навантаження на інші господарюючі суб'єкти за умов, що визначені податки можливо перекласти. Перекладання податків включає сукупність видів і форм, за якими його можна класифікувати та дослідити більш детально сутність даного процесу. На механізм перекладання податкового навантаження впливає низка загальноекономічних та специфічних факторів, характерних тільки для зазначеної категорії. Перекладання податкового навантаження суттєво відрізняється для прямих і непрямих податків. Це зумовлено специфікою кожного податку та суб'єктами господарювання, які є носіями досліджуваних податків. Позитивним у механізмі перекладання є те, що підприємства уникають подвій-

ного оподаткування, що дає їм змогу збільшити прибуток та створити умови для більш ефективної діяльності підприємницького сектору. До негативного слід віднести той факт, що низка податків перекладається на сектор домогосподарств у вигляді зростання ціни готового продукту споживання, що може призвести до зниження споживчого попиту на продукцію й ускладнити економічну ситуацію в країні. У цілому механізм перекладання податків можна охарактеризувати як механізм взаємодії між господарюючими суб'єктами та державою, який може як покращувати показники діяльності підприємств, так і ускладнювати можливість придбання певної продукції населенням.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Золотько І.А., Білик М.Д. Податкова система України / І.А. Золотько, М.Д. Білик. – К. : КНЕУ, 2000. – 192 с.
2. Інформаційний сайт «Економіка та оподаткування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.abc-people.com/>.
3. Інформаційний сайт «Оподаткування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://taxman.org.ua/index.php>.
4. Кудряшова Є.В. Правові аспекти перекладання непрямих податків / Є.В. Кудряшова // Правове-дення. – 2005. – № 2. – С. 180–192.
5. Литвиненко Я.В. Податкова політика / Я.В. Литвиненко. – К. : МАУП, 2003. – 224 с.
6. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua/>.
7. Пушкарьова В.М. Історія фінансової думки і політики податків / В.М. Пушкарьова. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 192 с.
8. Сідельникова Л.П., Костіна Н.М. Податкова система / Л.П. Сідельникова, Н.М. Костіна. – К. : Ліра-К, 2013. – 579 с.

РОЗВИТОК КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНІ DEVELOPMENT CORPORATIONS IN UKRAINE

УДК 342.9(042.3)

Каламбет (Юдіна) С.В.д.е.н., професор,
завідувач кафедри «Фінанси та облік»
Дніпродзержинський державний
технічний університет**Ліпінко В.І.**студент
Дніпродзержинський державний
технічний університет

У статті наведена систематизація теоретичних підходів щодо сутності корпорацій, показано загальні закономірності, що дає змогу сформувати наукову базу для розробки нових підходів щодо управління українськими корпораціями як найперспективнішою формою підприємництва. Проаналізована діяльність акціонерних товариств в Україні. Показано основні тенденції та недоліки їх функціонування.

Ключові слова: корпорації, акціонерні товариства, суб'єкти господарювання, теоретичні погляди, корпоративні підприємства, монополії, конкуренція.

В статье приведена систематизация теоретических подходов к сущности корпораций, показаны общие закономерности, что позволяет сформировать научную базу для разработки новых подходов к управлению украинскими корпорациями как самой пер-

спективной формой предпринимательства. Проанализирована деятельность акционерных обществ в Украине. Показаны основные тенденции и недостатки их функционирования.

Ключевые слова: корпорации, акционерные общества, предприятия, теоретические взгляды, корпоративные предприятия, монополии, конкуренция.

The article shows the systematization of theoretical approaches to the nature of corporations that show general patterns, allowing SFOR wool-scientific basis for developing new approaches to the management of Ukrainian corporations as the most promising form of business. Analyzed joint stock companies in Ukraine. The basic tendencies and weaknesses of their operation.

Key words: corporation, joint-stock companies, entities, theoretical views, corporate enterprise, monopoly, competition.

Постановка проблеми. В умовах поглиблення процесів глобалізації особливої актуальності набуває проблема підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Щоб її розв'язати, необхідно активізувати інноваційно-інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання та підвищити роль у цих процесах акціонерного сектора. Тому економічне зростання національної економіки безпосередньо залежить від стану акціонерного сектора загалом і функціонування його окремих компонентів, оскільки саме він здатний швидко концентрувати фінансові ресурси, що необхідні для удосконалення структури виробництва та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості діяльності підприємств акціонерного сектора досліджували багато вітчизняних і зарубіжних учених. У ході еволюції економічної науки дослідники концентрували увагу на різних аспектах акціонерних відносин. Окремі теоретичні положення щодо проблем розвитку акціонерного сектора відображені у працях Дж. Гелбрейта, Р. Гільфердінга, Дж.М. Кейнса, Р. Коуза, К. Майерса, К. Маркса, А. Маршалла, Г. Мінза, Дж. Френкса, Й. Шумпетера, А. Шлейфера та інших дослідників.

Теоретичні основи та прикладні рекомендації щодо безпосереднього вивчення природи та специфіки функціонування акціонерного сектора національної економіки України, дослідження особливостей розвитку акціонерних товариств знайшли своє відображення у працях С. Богачова, В. Голікова, В. Корнєєва, Ю. Лупенка, Л. Мамичевої, Ю. Петруні, М. Радєвої, С. Румянцева, А. Сірка, Н. Супрун, К. Ткача, Н. Харченко, О. Шеремета, С. Шумської та інших вчених.

Однак, незважаючи на значну кількість теоретичних розробок і практичних рекомендацій щодо

підвищення ефективності функціонування акціонерного сектора, проблеми його подальшого розвитку залишаються недостатньо розв'язаними. Механічне перенесення форм і методів функціонування акціонерного сектора розвинених країн без урахування специфіки національних умов не дає позитивних результатів. Тому існує посилений інтерес спеціалістів до теоретичних і практичних аспектів проблеми функціонування корпорацій в Україні.

Постановка завдання. Отже, метою статті є дослідження процесу створення та розвитку корпоративних підприємств та визначення напрямів розвитку корпоративного сектора в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на певні позитивні зміни, підприємства акціонерного сектора України переважно перебувають у критичному стані: низький рівень конкурентоспроможності продукції більшості акціонерних товариств, спрацьованість і технічна застарілість основного капіталу, значна кількість збиткових підприємств. Наявне макросередовище та нормативно-правова база, недовіра внутрішніх інструментів корпоративного управління, нерозвиненість фондового ринку недостатньо сприяють нагромадженню акціонерного капіталу та не створюють умов для ефективного господарювання більшості товариств.

Труднощі трансформаційних процесів в Україні стимулюють розробку більш ефективних інструментів економічного реформування, одним з яких є розвиток корпорацій. Майже двадцять років минуло з часу прийняття основних нормативних актів про корпоратизацію, проте зазначений напрям не здобув логічного завершення. Нині існує необхідність теоретичного переосмислення і практичних дій щодо подальшого розвитку корпо-

ративного сектора, підґрунтям якого є національні інститути і світовий досвід розвитку корпорацій.

Систематизація теоретичних підходів щодо сутності корпорацій, виявлення загальних закономірностей їх розвитку дають змогу сформувати наукову базу для розробки методології управління українськими корпораціями як найперспективнішою формою підприємництва.

Корпоративні підприємства можуть забезпечити зростання української економіки, результатом розвитку якої будуть конкурентоспроможна країна, високі соціальні стандарти життя, міцний середній клас.

На основі аналізу наукової літератури з питань корпоративного управління можна виділити концепції, які, діалектично доповнюючи одна одну, формують методологічну базу розвитку корпорації як форми господарювання.

Динаміку корпорації на національному й глобальному рівнях аналізували представники класичної, неокласичної, еволюційної, інституціональної, історичної шкіл, які розробили основні принципи функціонування корпорацій.

На певному етапі розвитку концентрації і централізації виробництва з'являється таке явище, як корпорація. Різні наукові школи намагалися з'ясувати її роль і перспективи для розвитку економіки.

Класична політекономія розвиток корпоративного виробництва аргументувала технологічними перетвореннями, формальною безліччю виробничих можливостей і виробничих рішень, вибір яких зумовлений економічною раціональністю, тобто максимізацією прибутку або поточної вартості.

Подальший розвиток класичних традицій знайшов відображення в неокласичній теорії, яка процесу формування корпоративних структур надавала лише одну функцію – виявлення найефективніших способів примноження суспільного багатства. Неокласична теорія, основана на моделі загальної рівноваги, вважала зняття штучних перешкод, що стримують економічну свободу, достатнім рушієм процесів корпоративного розвитку.

В умовах монопольних (олігопольних) ринків, утворених кількома великими корпораціями зі значними обсягами виробництва і суттєвим впливом на економіку, виявилася обмеженість неокласичного підходу. Принцип методологічного індивідуалізму виявився недостатнім для розуміння природи корпоративної форми власності та пояснення особливостей діяльності корпорації, що одночасно відігравала подвійну роль: як сукупність власників і як інститут із власним інтересом. Змінам у розумінні принципів розвитку корпорації сприяло кейнсіанство, яке обґрунтувало активне втручання держави в економіку [1].

Представники австрійської школи неолібералізму (Л. Мізес, М. Фрідман, Ф. Хайек) вважали, що найкращим засобом управління діяльністю індиві-

дів є ефективна конкуренція, а корпоративну, або синдикалістську, форму організації економіки вважали ще більш неприйнятною, ніж централізоване планування [2].

Незважаючи на різку критику корпорацій, саме неоліберальна доктрина стала підґрунтям неоліберальної революції, що, відкривши кордони національних держав і знявши всі обмеження на вільне переміщення капіталу, забезпечила глобалізацію світової економіки в інтересах корпорацій.

Виявлення чинників, що впливають на ефективне функціонування корпоративних промислових структур і взаємодію процесів монополізації і конкуренції, здійснювали Г. Беккер, Ф. Найт, Дж. Стіглер, Дж. Фрідмен, Й. Шумпетер [3; 4; 5; 6].

Післявоєнні інституціональні концепції середини минулого сторіччя визнали корпорацію основною рушійною силою економічного прогресу.

Українські та російські дослідники, оцінюючи проблеми та перспективи розвитку корпорації, вказують на суперечність і неоднозначність процесів корпоратизації. Традиційно негативна оцінка ролі корпорацій поступово трансформується у сприйняття корпорації, створеної через роздержавлення та приватизацію, як важливого інструмента й основи соціально-економічного розвитку економіки.

Більшість учених традиційно визнає корпорацію найефективнішою формою організації великого підприємства, пов'язаною з акціонерним співзасновництвом багатьох осіб, що створює максимально сприятливі умови для:

- залучення інвестицій і акумулювання надходжень із різних джерел;
- сприяння зниженню вартості продукції за рахунок масштабності;
- забезпечення стратегічних проривів в науково-технічному прогресі;
- можливості брати участь у різних сферах діяльності й управлінні суспільством [1].

Водночас вказують на недоліки корпоративного підприємництва, такі як:

- надмірна концентрація й централізація капіталу, що здатна призвести до монополізації економіки;
- неможливість швидкого впровадження у виробництво новітніх досягнень науки й оперативної перебудови свого виробництва під впливом науково-технічного прогресу [1].

Позиції зарубіжних вчених, зокрема К. Макконелла і С. Брю, в останньому десятиріччі відображають зворотний зв'язок між рівнем конкуренції та темпом науково-технічного прогресу, оскільки досконала конкуренція не дає змогу розгорнути масштабне виробництво й скористатися ефектом масштабу; не створює стимулів для вкладання значних коштів у розробку технологічних удосконалень, тому що на ринку без вхідних бар'єрів ця

перевага буде короткостроковою; стандартизує продукцію, не сприяє розробці нових продуктів, не забезпечує діапазон споживчого вибору [10, с. 21].

Ці висновки використовують для підтримки процесів промислової концентрації виробництва. Українські вчені, як і їхні зарубіжні колеги, заперечують неминучість занепаду корпоративної форми бізнесу й обґрунтовують перевагу прогресивної динаміки монопольного виробництва [11, с. 21].

Економічна наука теоретичне обґрунтування розвитку корпорації як форми організації економічних відносин пов'язує з дослідженням взаємозв'язків між інформаційно-технологічними змінами й організаційним розвитком.

Ідеї Й. Шумпетера сприяли розробці інституціоналістами так званої теорії великої корпорації як основного ринкового агента (інституту), що формує власну економічну політику й здійснює довгострокову стратегію розвитку.

Сучасна теорія корпоративної економіки Дж. Гелбрейта основана на принципі обмеженості інформації як економічного ресурсу та частковості знань кожної людини. Корпорації згуртовують відповідних фахівців (технократію) в техноструктуру, до якої від окремих особистостей переходить влада у великій і високоорганізованій корпорації.

Концепція розпорощених знань Ф. Хайєка обґрунтовує роль особистості – носія специфічних знань, загальна маса яких розосереджена в суспільстві з розвинутим поділом праці.

Принципи розподілу власності й управління, використання найманих керівників, функціонування корпорації як юридичної особи, незалежної від власників, стають основними характеристиками цієї організаційної форми господарювання.

О. Поважний визначає корпорацію як соціально-економічне об'єднання, яке створене шляхом концентрації «імунітетів» частин суспільства з метою виживання та розвитку і поєднує три блоки: економічний – учасник економічного процесу, правовий – суб'єкт правових відносин і соціальний – елемент економічних інтересів суспільства [12, с. 10–12].

В. Євтушевський, К. Ковальська, Н. Бутенко [13] напрями розвитку корпоративного сектора в Україні пов'язують з особливостями накопичення первісного капіталу в країні й формування корпорацій шляхом реформування державного сектора економіки. Учені вказали на ряд особливостей розвитку вітчизняного корпоративного сектора.

По-перше, метою корпоративного управління є збереження механізмів, що забезпечать продовження процесу перерозподілу власності, а не узгодження інтересів зацікавлених груп. По-друге, власники-інсайдери мотивовані на контроль над грошовими потоками і виведення активів, а не на збільшення вартості підприємства. По-третє, неконтрольованість дій керівників корпорацій унаслідок нерозвинутості традиційних механізмів корпоративного контролю, таких як фондовий ринок, ліквідність акцій і банкрутство, призводить до ігнорування менеджментом прав дрібних власників, які також не розуміються на корпоративному управлінні. Наслідком процесу корпоратизації економіки стає інформаційна закритість і непрозорість внутрішніх відносин [12, с. 278–279].

Незалежність корпорації як юридичної особи від кожного окремого власника дає змогу використовувати принцип акумулювання капіталів і залучення інвестицій. Д. Львов, В. Гребенніков, Б. Єрзнкян, аналізуючи чинники розвитку корпорації, спростовують думку щодо підвищення ефективності цієї організаційної форми. Розвиток корпорацій учені пов'язують із потребою залучення додаткового капіталу за допомогою специфічного фінансового інструмента – акції [9, с. 6].

На основі статистичних матеріалів Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку можна зазначити, що в Україні на початок 2013 р. кількість суб'єктів господарювання складала 1 346 186. За організаційно-правовими формами господарювання найбільша кількість суб'єктів (494 692 тис.) мала форму товариства з обмеженою відповідальністю, 279 827 тис. становили приватні підприємства, а 114 306 тис. суб'єктів мали форму організацій або установ.

На кінець 2014 р. в Україні налічувалося 22 852 акціонерних товариств, зареєстрованих як юридичні особи, з яких 2 917 становили відкриті акціонерні товариства, 3 501 – публічні акціонерні товариства, 12 225 – закриті акціонерні товариства, 4 209 – приватні акціонерні товариства.

На кінець 2013 р. їх кількість становила 24 493, тобто за рік кількість акціонерних товариств зменшилась на 1 641 або на 7%.

Динаміку кількості акціонерних товариств в Україні наведено у таблиці 1.

Протягом останніх років спостерігається тенденція до поступового зниження загальної кількості

Таблиця 1

Кількість акціонерних товариств у 2010–2014 рр.

Період	ВАТ	ЗАТ	ПАТ	ПрАТ	Усього
Станом на 31 грудня 2010 р.	8 611	18 725	564	718	28 618
Станом на 31 грудня 2011 р.	5 761	15 798	2 161	2 911	26 631
Станом на 31 грудня 2012 р.	3 949	13 714	3 314	4 294	25 271
Станом на 31 грудня 2013 р.	3 367	13 067	3 576	4 483	24 493
Станом на 31 грудня 2014 р.	2 917	12 225	3 501	4 209	22 852

кості акціонерних товариств. Такий тренд пояснюється поступовою реорганізацією акціонерних товариств в інші організаційно-правові форми, переважно в товариства з обмеженою відповідальністю, та неможливістю з боку підприємств, створених в процесі приватизації та корпоратизації, підтримувати цю найскладнішу форму організації бізнесу.

Згідно з результатами аналізу звітності акціонерних товариств (без урахування банків) за 2014 р. чистий прибуток таких товариств становив 70,66 млрд. грн., при цьому чистий збиток – 60,03 млрд. грн. Загалом позитивне сальдо дорівнювало 10,63 млрд. грн.

У 2013 р. чистий прибуток акціонерних товариств (без урахування банків та суб'єктів малого підприємництва) становив 69,22 млрд. грн., чистий збиток – 58,35 млрд. грн. (позитивне сальдо – 10,87 млрд. грн.). Порівняно з 2012 р. чистий прибуток підприємств зменшився на 775,69 млн. грн. Для порівняння, чистий прибуток суб'єктів малого підприємництва у 2012 р. становив 1,44 млрд. грн., при цьому такі суб'єкти отримали чисті збитки в розмірі 1,68 млрд. грн. У 2013 р. суб'єкти малого підприємництва одержали чистого прибутку на 899,99 млн. грн. більше, ніж у 2012 р., обсяг їх чистого збитку зменшився на 247,09 млн. грн.

Варто зауважити, що активи акціонерних товариств (крім банків) за 2013 р. збільшились на 64,46 млрд. грн., а на кінець 2012 р. становили 1 927,86 млрд. грн. Власний капітал акціонерних товариств зріс на 20,51 млрд. грн. та на кінець 2012 року становив 861,59 млрд. грн. (у тому числі суб'єктів малого підприємства – 12,64 млрд. грн.).

Що ж стосується дивідендної політики вітчизняних акціонерних товариств, тобто розподілу прибутку компаніями між власниками їх акцій, то у зв'язку з досить складним фінансовим становищем вітчизняних підприємств та компаній більшість з них останніми роками дотримувались консервативної дивідендної політики, реінвестуючи майже весь прибуток у розвиток бізнесу чи не розподіляючи прибуток. Але все ж таки в 2012 р. ситуація дещо змінилася, і сума нарахованих акціонерними товариствами дивідендів, за даними фінансової звітності, в 2013 р. становила 16,29 млрд. грн. Водночас за підсумками 2013 р. акціонерні товариства сплатили дивідендів на загальну суму 123,42 млн. грн., що порівняно з 2012 р. значно більше, а саме на 5,39 млн. грн.

Успішний розвиток корпоративного сектору в Україні обумовлений розвитком цивілізованого корпоративного управління, а вдосконалення останнього забезпечує вітчизняному та іноземному інвестору надійний захист прав власності, виробництву – ресурси для подальшого розвитку, державі – ефективне управління процесами на ринку цінних паперів. Як уже зазначалося, в Укра-

їні досить велика частина підприємств обрала саме акціонерну організаційно-правову форму, тому позитивним є факт зростання інтересу акціонерних товариств до вдосконалення корпоративних прав, корпоративних відносин і корпоративного управління.

Висновки з проведеного дослідження.

Подальша розбудова корпоративного управління в Україні забезпечена впровадженням Закону України «Про акціонерні товариства», що увібрав у себе світову практику корпоративних відносин, ключовим моментом у впровадженні новацій корпоративного управління є приведення внутрішніх документів акціонерного товариства у відповідність до норм чинного законодавства. У зв'язку з цим є нагальною потреба напрацювання типових статутів публічних та приватних акціонерних товариств, положення про корпоративного секретаря, положення про інформаційну політику акціонерного товариства тощо.

Водночас сучасні проблеми української економіки вимагають подальшого розвитку теоретичних моделей трансформації корпоративних відносин та пошуку ефективних форм господарювання. Досвід функціонування підприємств заперечує можливість механічного перенесення інституціонального устрою інших країн на українські реалії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Радева М. Еволюція теорії корпорації: історичний досвід та напрями подальшого розвитку / М. Радева // Економіка та держава. – 2008. – № 3(63). – С. 22–25.
2. Капелюшников Р. «Дорога к рабству» или дорога к свободе / Р. Капелюшников // Хайек Ф.А. Дорога к рабству : пер. с англ. / Ф.А. Хайек. – М. : Новое издательство, 2005. – 264 с.
3. Беккер Г. Считаю, хорошая идея – заниматься экономической социологией / Г. Беккер // Экономическая социология. – 2010. – Т. 11. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hse.ru/data/2010/05/30/1219913353/Becker-RUS-EcSoc.pdf>.
4. Найт Ф. Прибыль / Ф. Найт // Вехи экономической мысли. Теория факторов производства / под ред. В. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – Т. 3. – С. 434–448.
5. Стиглиц Дж. Экономика государственного сектора / Дж. Стиглиц. – М., 1997. – 718 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М. : ЭКСМО, 2007. – 864 с.
7. Гелбррейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гелбррейт. – М. : АСТ, 2001. – 602 с.
8. Самуэльсон П. Экономика : пер. с англ. / П. Самуэльсон, В. Нордхаус. – М. : Вильямс, 2006. – 1360 с.
9. Институциональный анализ корпоративной формы предприятия / [Д. Львов, В. Гребенников, Б. Ерзнкян] // Экономическая наука современной России. – 2000. – № 3–4. – С. 2–21.

10. Макконелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика : [учебник] / К.Р. Макконелл, С.Л. Брю. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 983 с.

11. Кіндзерський Ю. Проблеми національної конкурентоспроможності та пріоритети конкурентної політики в Україні / Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук // Економіка України. – 2006. – № 8 (537). – С. 19–29.

12. Поважний А.С. Проблемы управления и организации деятельности акционерных обществ в Украине / А.С. Поважний. – 2-е изд. – Донецк : Ин-т экономики промышленности, 2002. – 300 с.

13. Стратегія корпоративного управління / [В. Євтушевський, К. Ковальська, Н. Бутенко]. – К. : Знання. 2007. – 287 с.

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ПІД ВПЛИВОМ ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

FORMING OF THE FINANCIAL SECURITY OF UKRAINE UNDER THE INFLUENCE OF THE ATTRACTING OF CREDIT RESOURCES OF THE INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS

УДК 339.727.2:351.863

Койло В.В.

аспірант кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Навчально-науковий інститут
бізнес-технологій
Української академії банківської справи
Національного банку України
Сумського державного університету

У статті розглянуто основні проблеми забезпечення національних інтересів держави, досліджено питання формування фінансової безпеки країни в умовах залучення позикових коштів міжнародних фінансових організацій. Здійснено аналіз співпраці основних міжнародних установ з Україною.
Ключові слова: фінансова безпека, кредитні ресурси, міжнародні фінансові організації (МФО), індикатори фінансової безпеки, конкурентоспроможність країни.

В статье рассмотрены основные проблемы обеспечения национальных интересов государства, исследованы вопросы формирования финансовой безопасности страны в условиях привлечения заемных средств международных финансовых орга-

низаций. Осуществлен анализ сотрудничества основных международных организаций с Украиной.

Ключевые слова: финансовая безопасность, кредитные ресурсы, международные финансовые организации (МФО), индикаторы финансовой безопасности, конкурентоспособность страны.

The article considers the basic problems of the national interests of the state, investigates the formation of financial security in terms of borrowing from the international financial institutions. It analysis the cooperation of the main international institutions with Ukraine.

Key words: financial security, credit resources, international financial institutions (IFIs), indicators of financial security, competitiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку країни досить гостро постає питання забезпечення національних інтересів та фінансової безпеки держави в умовах постійного залучення кредитних ресурсів міжнародних фінансових організацій (далі – МФО).

Трансформаційні процеси в Україні в останні роки супроводжуються постійними економічними загрозами, з чим пов'язано питання ресурсного забезпечення економічного розвитку. Крім того, залучення кредитних ресурсів від МФО відображає прагнення України швидше інтегруватися до світового ринку та пов'язано з прагненням отримати фінансову та консультативну допомоги для подолання низки сучасних проблем країни.

У таких умовах існує реальна загроза фінансовій безпеці країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне обґрунтування сутності фінансової безпеки знаходимо у працях багатьох вітчизняних науковців, таких як О. Барановський [1], О. Василик [2], О. Власюк [3], В. Геєць [4], Б. Кишакевич [5], Н. Кравчук [6], А. Сухоруков [18], В. Шлемко [20].

Проте важливо зазначити, що, незважаючи на значний обсяг накопичених у цій сфері знань, деякі питання щодо дослідження сутності природи та складових фінансової безпеки, її показників, що характеризують рівень співробітництва з МФО, мають суперечливий і дискусійний характер, оскільки одні науковці висловлюють думки про те, що країна неповністю використовує можливості, які відкриває членство в тих чи інших організаціях, а інші вважають, що така співпраця несе в собі загрозовий характер і потребує детального аналізу з точки зору ефективності та результативності.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка формування фінансової безпеки України під впливом залучення кредитних ресурсів МФО.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах забезпечення фінансової безпеки України важко переоцінити, адже така безпека є головною умовою стабільного розвитку держави і суспільства, крім того, це поняття є складовою категорії «економічна безпека», яка є основним базисом національної безпеки держави. Поняття фінансової безпеки таке ж широке,

як і тлумачення фінансів як економічної категорії. Наявні формулювання, що існують у науковому просторі, відображають лише окремі аспекти фінансової безпеки та не можуть претендувати на її однозначне трактування.

На основі систематизації запропонованих підходів щодо визначення економічної сутності фінансової безпеки держави можна дати власне визначення цього поняття. Отже, фінансова безпека держави – це такий стан системи, що забезпечує фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечує її стійкість до фінансових шоків, а також показує ступінь захищеності фінансовими ресурсами держави, достатніми для задоволення потреб і виконання наявних зобов'язань інтересів суб'єктів на усіх рівнях фінансових відносин.

Варто відзначити, що сучасна українська економіка, як і держава загалом, нині переживає дуже складний період та потребує нагальних змін. Це пов'язано з прагненням України побудувати сучасну європейську державу, яка буде в змозі забезпечити високий рівень політичного, соціально-економічного й духовного розвитку.

Постійні кризові явища, що розгортаються в нашій країні, спричинили серйозні зміни в усіх сферах суспільного життя. Особливої уваги заслуговує фінансова система, оскільки ефективність її функціонування, стійкість і міцність розвитку кожного її складника визначають стан фінансової безпеки держави.

Слід зазначити, що Україна має деякі специфічні особливості розвитку, які притаманні країнам з транзитивною економікою, тому вирішення проблем фінансової безпеки на основі світового досвіду автоматично не відбудеться.

Вирішуючи це питання, варто розглядати фінансову безпеку комплексно, оскільки вона є надзвичайно складною багаторівневою системою, яку утворює ряд підсистем, кожна з котрих має власну структуру і логіку розвитку. Фінансова безпека держави включає такі складові: бюджетну, податкову, боргову, фінансову безпеку банківської системи, валютну, грошово-кредитну безпеку, інвестиційну безпеку, фінансову безпеку страхового та фондового ринку.

Концептуалізація всіх компонентів фінансової безпеки складає цілий комплекс, який відображається у визначенні об'єкта та суб'єктів предмета дослідження, складових, індикаторів та факторів, що впливають на її рівень (рис. 1).

З цього рисунку видно, що на фінансову безпеку України безпосередньо впливають як внутрішні, так і зовнішні фактори економічного середовища. Можна сказати, що вони мають різний вплив на підтримку рівня фінансової безпеки на макrorівні, а також виступають основними інди-

каторами стану фінансової стабільності (незалежності) національної економіки держави.

Слід зазначити, що протягом останніх років у зв'язку з активною співпрацею з МФО саме зовнішні фактори мають помітну силу впливу на формування фінансової безпеки нашої держави.

Україну слід віднести до країн з дефіцитними фінансовими ресурсами, особливо в умовах сучасної фінансово-політичної кризи, що останнім часом не тільки охопила фондовий ринок, але й негативно вплинула на всю фінансову систему України загалом.

Загальновідомо, що міжнародні запозичення мають неоднозначний характер впливу на економічний розвиток країни. Так, до негативного слід віднести поступову втрату фінансової незалежності країни в результаті нарощення розміру зовнішнього державного боргу. Проте найбільшою небезпекою виступають в цьому випадку саме умови запозичення, оскільки вони стосуються не лише обсягу грошових коштів, але й грошово-кредитної політики приймаючої країни. Кредитор може отримати вигідніші умови економічного співробітництва з країною-позичальником і безпосередньо впливати на його економічну політику.

Варто відзначити той факт, що в сучасній системі міжнародних відносин кошти міжнародних фінансових організацій (за умови їх ефективного використання) є важливим джерелом ресурсного забезпечення реалізації пріоритетних проектів та завдань соціального та економічного розвитку, інструментом інституційних перетворень та міжнародної інтеграції.

У зв'язку з фінансовою нестабільністю, зростанням зовнішнього боргу співробітництво країни з міжнародними фінансовими організаціями ускладнюється неоднозначними оцінками.

Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями розпочалося у червні 1992 р., коли був прийнятий Закон України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» № 2402-XII.

Необхідно зазначити, що для успішного виконання завдань щодо модернізації вітчизняної економіки та подальшого проведення структурних реформ урядом проводиться активна робота, спрямована на нарощування співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, збільшення обсягів залучення міжнародної технічної допомоги.

Сьогодні існує досить багато питань у сфері взаємовідносин України з МФО, які залишаються недослідженими. Особливо бракує цілісного аналізу діяльності МФО в Україні, на основі якого можна було б вибудувати стратегію розвитку подальших відносин з цими установами.

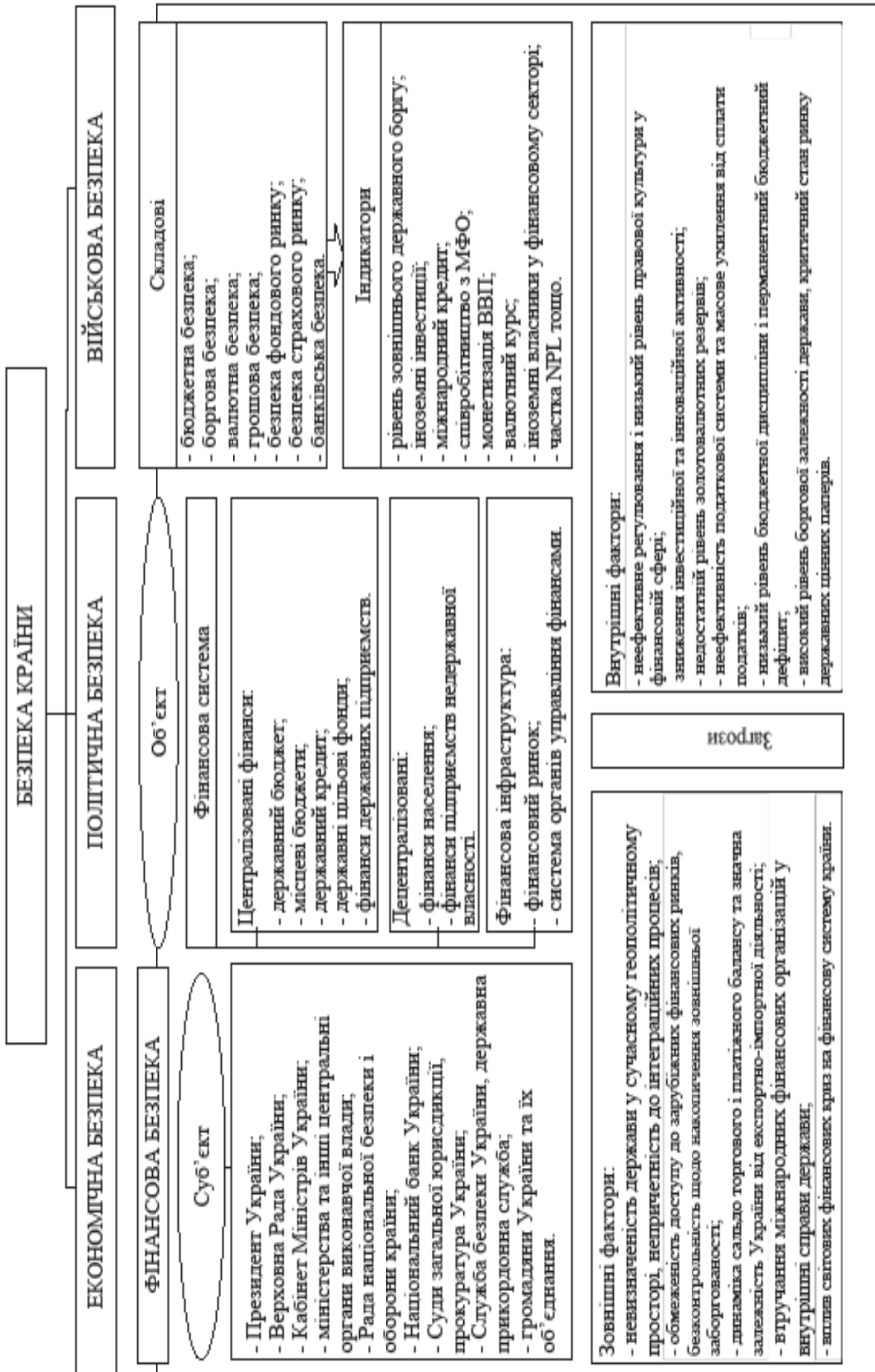


Рис. 1. Концептуалізація компонентів фінансової безпеки

Джерело: розробка автора

Головними завданнями під час отримання та використання кредитів МФО є максимально можливе забезпечення національних інтересів України як позичальника з урахуванням інтересів кредиторів, відстоювання державотворчих інтересів через відповідну стратегію й тактику урядових та бізнесових кіл країни. Залучаючи зарубіжні кошти, Україна має не лише враховувати комерційну сторону отримання доходу для повернення кредиту і загальногосподарську ефективність, але й не допускати порушення національного суверенітету й загрозу економічній безпеці. Саме тому сьогодні особливої уваги потребує визначення принципів та основ побудови взаємовідносин України з МФО, а також основних напрямів їх удосконалення.

До основних міжнародних установ, які надають технічну допомогу й з якими співпрацює Україна, можна віднести Світовий банк (багатостороння кредитна установа, що об'єднує п'ять інституцій, провідною з яких є Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР)), Міжнародний валютний фонд, Європейський банк реконструкції та розвитку, Чорноморський банк торгівлі та розвитку, Європейський інвестиційний банк, Північний інвестиційний банк, Північну екологічну фінансову корпорацію.

Загальний обсяг кредитів, наданих міжнародними фінансовими організаціями для України за період 2007–2014 років, наведено у таблиці 1 та обчислено на основі статистичної інформації [8–14].

Найбільшим кредитором України з-поміж міжнародних фінансових організацій є Міжнародний валютний фонд (МВФ). За роки співробітництва з МВФ (1994–2014 роки) Україна отримала близько 15,23 млрд. СПЗ, що складає майже 22,71 млрд. дол. США кредитних коштів. Україна з МВФ та Світовим банком має 20-річні відносини, проте це зовнішньоекономічне співробітництво викликає цілу низку питань, пов'язаних як з умовами надання кредитів, так і з ходом виконання Україною досягнутих домовленостей, а також з ефективністю спільних проектів.

Таким чином, співпраця України з МФО є неоднозначною. Незважаючи на низку організаційних недоліків, міжнародні кредити мають велике значення для України, оскільки вони сприяють розвитку приватного підприємництва, стабілізації національної грошової одиниці, активізації інвестиційного процесу, покращенню економічного становища держави та її макрофінансових показників, а також формуванню конкурентного ринкового середовища. Варто додати, що позикові ресурси МФО сприяють реалізації великої кількості проектів, які занадто дорогі для українського уряду й для приватних підприємців, а саме екологічних, енергозберігаючих, інфраструктурних, із підвищення енергоефективності виробництва, великомасштабні транспортні проекти тощо.

Проте слід зазначити, що процес отримання міжнародних ресурсів, оцінка ефективності реалізованих проектів мають бути транспарентними та

Таблиця 1

Загальний обсяг кредитних позик для України від міжнародних фінансових організацій у 2007–2014 роках

Назва МФО	Од. вим.	Рік								Всього
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Міжнародний Валютний Фонд	Млн. СПЗ	–	3 000	4 000	2 250	–	–	–	2 972,67	12 222
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	Млн. США	640,0	500,0	860,0	–	350,0	–	–	1 082,0	3 432
Європейський банк реконструкції та розвитку	Млн. США	31,9	66,79	28,25	5,91	3,6	10,2	8,14	0,0	154
	Млн. €	49,78	70,21	79,31	32,82	124,18	95,91	64,77	3,5	520
Європейський Інвестиційний банк	Млн. €	200,0	150,0	100,0	15,540	625,0	640,0	418,68	340,0	2 489
Чорноморський банк торгівлі та розвитку	Млн. США	176,7	30,0	–	–	42,0	–	55,0	7,5	311
	Млн. €	–	–	–	7,0	15,0	–	–	–	22
Північна екологічна фінансова корпорація (НЕФКО)	Млн. США	0,841	4,795	4,590	4,590	4,590	6,069	10,205	9,205	44
Північний інвестиційний банк	Млн. США	–	90	–	–	–	–	–	–	90
Всього	Млн. США	848,6	686,7	888,25	55,91	395,6	10,2	63,14	1 089,5	4 038
	Млн. €	250,62	225	184,86	59,95	768,77	741,98	793,65	3	3 377
	Млн. СПЗ	–	3 000	4 000	2 250	–	–	–	2 972,67	12 222

доступними для громадськості. Багаторічна практика показує, що в результаті отримані кредити від МФО перетворюються на борговий тягар країни, який погашається за рахунок населення України.

Аналіз складових впливу та формування фінансової безпеки дає можливість констатувати той факт, що стратегія залучення позикових коштів не тільки повинна чітко враховувати економічні інтереси держави, які є головним індикатором її економічної, а відповідно, і фінансової незалежності, але й має включати систематизовану політику регулювання зовнішніх факторів, які сьогодні є пріоритетними.

В рамках нашого дослідження особливу увагу варто приділити саме зовнішньому сектору, який останнім часом містить в собі низку визначальних факторів, що впливають на фінансову незалежність, а саме іноземні інвестиції, міжнародні організації, зовнішній державний борг, міжнародні кредити.

Можна сказати, що механізм створення фінансової безпеки вимагає інноваційних технологій управління процесами. Саме конкурентоспроможність країни є інноваційною складовою у формуванні стратегії підтримання фінансової безпеки країни.

Висновки з проведеного дослідження.

Стан фінансової системи значною мірою залежить від гармонійного взаємозв'язку та розвитку всіх її складових. Фінансова система України ще не набула рис, притаманних ринковій економіці, і знаходиться на стадії формування. Нині фінансові можливості держави, які залежать від обсягу фінансових ресурсів, залишаються досить обмеженими.

Отже, методологія забезпечення фінансової безпеки країни має основним структурним елементом конкурентоспроможність як в рамках внутрішньоекономічної, так і в рамках зовнішньої економічної системи. Такого висновку можна дійти на основі взаємозалежності факторів, що визначають стабільний фінансовий розвиток країни і безпосередньо є індикаторами фінансової стійкості країни, що дає змогу ефективно залучати необхідні для якісного розвитку ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О. Барановський. – К. : КНТЕУ, 2004. – 759 с.
2. Василик О. Фінансова безпека / О. Василик, С. Мочерний. – К. : Вид. центр «Академія», 2002 – 952 с.

3. Власюк О. Фінансова система України: проблеми та пріоритети оздоровлення / О. Власюк // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 4. – С. 4–15.

4. Геєць В. Концепція економічної безпеки України / В. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.

5. Кишакевич Б. Формування системи фінансової безпеки України в умовах глобалізації / Б. Кишакевич // Науковий вісник НЛТУ. – 2012. – № 7. – С. 205.

6. Кравчук Н. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н. Кравчук. – К. : Знання, 2012. – 782 с.

7. Оспіщева В. Фінанси : [навч. посіб.] / В. Оспіщева. – К., 2008. – 567 с.

8. Офіційний сайт ЄІБ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eib.org/projects/regions/eastern-neighbours/projects/index.htm>.

9. Офіційний сайт МВФ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sba.html>.

10. Офіційний сайт Північного інвестиційного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nib.int/loans>.

11. Офіційний сайт Північного інвестиційного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bstadb.org/countries/ukraine/project-portfolio>.

12. Офіційний сайт Північної екологічної фінансової корпорації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nefco.org>.

13. Офіційний сайт Світового Банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://search.worldbank.org/projects>.

14. Офіційний сайт Чорноморського банку торгівлі та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bstadb.org/countries/ukraine/project>.

15. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.

16. Напрями підвищення рівня фінансової безпеки страхового сектору в Україні / [Б. Пшик, І. Рекуненко, А. Шелестак] // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2015. – № 2. – С. 50–53.

17. Рябушка Л. Роль бюджету в соціальній та економічній стабільності держави / Л. Рябушка // Вісник СумДУ. – 2012. – № 1. – С. 26–36.

18. Сухоруков А. Проблеми фінансової безпеки України : [монографія] / А. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2005. – 140 с.

19. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / [І. Школьник, І. Боярко, Б. Сюркало]. – Суми : Університетська книга, 2008. – 342 с.

20. Шлемко В. Економічна безпека України: сутність і напрями забезпечення / В. Шлемко, І. Зінько // НІСД. – 1997. – 144 с.

21. Юрій С. Фінанси : [підручник] / С. Юрій. – К. : Знання, 2012. – 687 с.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO ORGANIZE THE INTERNAL AUDIT OF INSURANCE COMPANIES

В роботі вирішено важливе науково-практичне завдання, спрямоване на розроблення методичного підходу до внутрішнього аудиту страхових компаній. Визначено сутність та зміст внутрішнього аудиту страхових компаній. З'ясовано особливості процесу організації внутрішнього аудиту страхових компаній. Виокремлено ключові принципи проведення внутрішнього аудиту страхових компаній: спеціалізації, кооперації, пропорційності, паралельності, прямоточності, ритмічності. Наведено етапи аудиторського процесу страхових компаній: визначення стратегічних цілей та завдань аудиту; розробка індивідуальних аудиторських завдань; операційне управління аудитором; узагальнення інформації в процесі аудиту; формулювання висновків та рекомендацій щодо поліпшення страхової діяльності; контроль за виконанням наданих рекомендацій щодо поліпшення страхової діяльності. Досліджено програмне забезпечення внутрішнього аудиту страхової діяльності.

Ключові слова: страхова компанія, внутрішній аудит, організація, принципи, етапи, методичні прийоми, програмне забезпечення.

В работе решено важное научно-практическое задание по разработке методического подхода к внутреннему аудиту страховых компаний. Определены сущность и содержание внутреннего аудита страховых компаний. Выявлены особенности процесса организации внутреннего аудита страховых компаний. Выделены ключевые принципы проведения внутреннего аудита страховых компаний: специализации, кооперации, пропорциональности, параллельности, прямоточности, ритмичности. Приведены этапы аудиторского процесса страховых компа-

ний: определение стратегических целей и задач аудита; разработка индивидуальных аудиторских заданий; операционное управление аудитором; обобщение информации в процессе аудита; формулировка выводов и рекомендаций по улучшению страховой деятельности; контроль за выполнением предоставленных рекомендаций по улучшению страховой деятельности. Исследовано программное обеспечение внутреннего аудита страховой деятельности.

Ключевые слова: страховая компания, внутренний аудит, организация, принципы, этапы, методические приемы, программное обеспечение.

The important scientific and practical task directed to development the methodical approach to organize the internal audit of insurance companies has been determined. The essence and content of the internal audit of insurance companies have been put forward. The features of organization the internal audit of insurance companies have been got. Key principles of internal audit of insurance companies: specialization, cooperation, proportionality, parallelism, promotionale, rhythm. Given tapes the audit process of insurance companies: the definition of strategic goals and objectives of the audit; development of individual audit engagements; operations management auditing; compilation of information in the audit process; formulation of conclusions and recommendations for the improvement of insurance activities; monitoring the implementation of the recommendations to improve insurance activities. The software of the internal audit of insurance companies has been determined.

Key words: insurance company, internal audit, organization, principles, stages, instructional techniques, software.

УДК 657.6:004:657.446

Кривенцова А.М.

аспірант кафедри фінансів та банківської справи Київський університет ринкових відносин

Постановка проблеми. Сучасна практика розвитку страхової діяльності в Україні свідчить про те, що сьогодні низький попит на страхові послуги від населення обумовлений економічними та психологічними факторами, що пов'язані із можливими фінансовими ризиками діяльності страхових компаній. Зокрема, ключовими негативними чинниками впливу на розвиток страхового ринку є низький рівень довіри серед населення, недостатня розвиненість ринку фінансово-страхових послуг, недосконалість організації страхової діяльності, негативна економічна динаміка в країні. Внутрішньо-організаційними негативними чинниками є недостатній рівень інвестиційної капіталізації страхових компаній, відносно невисокий рівень рентабельності діяльності страхових компаній, невисока компетенція персоналу страхових компаній. Відповідно, забезпечення ефективного внутрішнього і зовнішнього аудиту діяльності страхових компаній виступає механізмом до стимулю-

вання збільшення споживчого попиту на страхові послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні та методологічні засади управління страховою діяльністю знайшли відображення в роботах як вітчизняних, так і закордонних науковців. Серед цих вчених слід назвати таких, як, зокрема, О.М. Віленчук [1], О.Д. Вовчак [2], С.М. Гвоздюкова [3], Л.В. Діденко [4], К.Ф. Ковальчук [5], О.Г. Кузьменко [7], М.В. Макарова [8], М.В. Пономаренко [13], Є.А. Смирнова [17], О.А. Сосновська [18], М.С. Федоренко [19], І.М. Цуркан [20], О.В. Чеберяко [21], О.О. Шевчук [22]. Аналіз наукових праць цих дослідників дав змогу встановити, що сьогодні у фінансово-економічній літературі не розкритими залишилися питання щодо сутності та змісту внутрішнього аудиту страхових компаній. Не приділено достатньо уваги визначенню організаційних засад та особливостей програмного забезпечення внутрішнього аудиту страхової діяльності.

Постановка завдання. Метою наукової статті є розробка методичного підходу до організації внутрішнього аудиту страхових компаній. Для досягнення мети в роботі поставлені та вирішені такі завдання: визначити сутність та зміст внутрішнього аудиту страхових компаній, з'ясувати особливості процесу організації внутрішнього аудиту страхових компаній, дослідити програмне забезпечення внутрішнього аудиту страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні визначення поняття внутрішнього аудиту зустрічаються у декількох нормативно-правових актах.

Відповідно до Міжнародного стандарту аудиту 610 «Розгляд роботи внутрішнього аудиту» [9; 10] внутрішній аудит є оцінювальною діяльністю служби, яка створена суб'єктом господарювання. Функціями внутрішнього аудиту є перевірка, оцінювання та моніторинг систем бухгалтерського обліку та внутрішнього контролю. Внутрішній аудит є підрозділом суб'єкта господарювання. Внутрішній аудит, незалежно від ступеня самостійності та об'єктивності, не може досягнути такого ступеня незалежності, як зовнішній аудит.

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ, Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 27 вересня 2005 р. № 4660 [14; 11] внутрішній аудит є незалежною експертною діяльністю служби внутрішнього аудиту фінансової уста-

нови, що полягає у проведенні перевірок та оцінюванні таких елементів, як система внутрішнього контролю фінансової установи; фінансова та господарська інформація; економічність та продуктивність діяльності фінансової установи; дотримання законів, нормативних актів та інших зовнішніх вимог.

Згідно з Порядком проведення внутрішнього аудиту (контролю) у фінансових установах, що затверджено Розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, від 5 червня 2014 р. № 1772 [14] служба внутрішнього аудиту (контролю) – це структурний підрозділ або окрема посадова особа, що проводить внутрішній аудит (контроль) фінансової установи.

Таким чином, організація внутрішнього аудиту страхових компаній має ґрунтуватися на таких принципах: спеціалізації, кооперації, пропорційності, паралельності, прямоочності та ритмічності (рис. 1).

Методичні прийоми внутрішнього аудиту страхових компаній є сукупністю способів визначення законності, доцільності та ефективності фінансових операцій для оцінки страхової діяльності як взагалі, так і за окремими напрямками. Вони різні, а їх застосування визначається професійним рівнем, практичним досвідом керівника (фахівця) з внутрішнього аудиту. Методичні прийоми внутрішнього аудиту доцільно розглядати щодо конкретного об'єкта та сфери обліково-аналітичної та контрольної-аудиторської діяльності.

Аналіз методичних прийомів внутрішнього аудиту страхових компаній дає змогу розподілити їх на такі групи: загальнонаукові, документальні та фактичні (рис. 2).

Практика аудиту показує, що процес аудиторської перевірки у страхових компаніях охоплює кілька етапів: а) планування процесу перевірки; б) здійснення тестування перевірки доказів, які підтверджують суми у фінансових звітах та розкриття інформації; в) оцінка принципів бухгалтерського обліку, що застосовуються під час підготовки фінансових звітів; г) аналіз попередніх істотних оцінок, здійснених управлінським персоналом під час підготовки фінансових звітів; г) оцінка загального подання фінансових звітів страховика, формування аудиторських висновків і рекомендацій. З урахуванням вище-

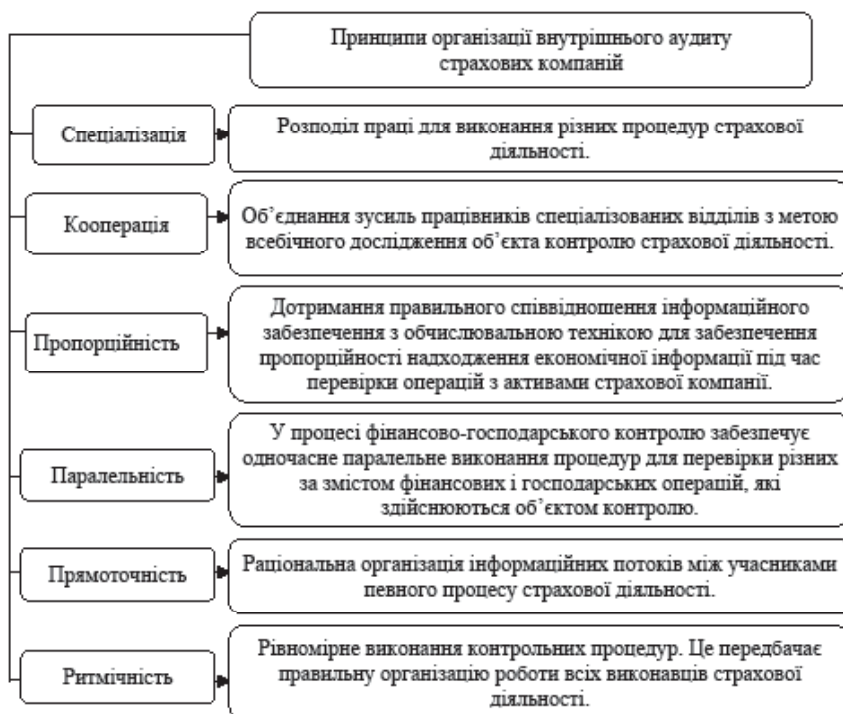


Рис. 1. Принципи організації внутрішнього аудиту страхових компаній

Джерело: розроблено автором статті на основі дослідження матеріалів [1; 4; 7; 13; 17; 21; 14]

викладеного та на основі дослідження робіт [7; 9; 10; 11; 13; 14; 15; 17; 19; 22] можна сформулювати основні етапи внутрішнього аудиту страхових компаній (рис. 3).

Сьогодні в аудиторській практичній діяльності розробили та використовують також і спеціальні інформаційні системи, які орієнтовані на внутрішню регламентацію аудиторської діяльності із застосуванням внутрішньо-фірмових стандартів [8]. Серед спеціалізованого аудиторського програмного забезпечення, яке є завершеними програмними продуктами для продажу, можна виділити такі: програмний продукт «Асистент Аудитора» (розробником є фірма «Сервіс-аудит»), програмний продукт «Помощник аудитора» (фірма «Гольдберг-аудит»), програмний продукт «Abacus Professional», програмний комплекс «Експресс-Аудит: ПРОФ» та програмний продукт «IT Audit: Аудитор» (КСБ «Мастер-Софт») [16]. Наприклад, компанія «KPMG» використовує програму «Vector 6»; «Pricewater-house Coopers» застосовує систему «My Client»; «Deloitte & Touche» користується спеціальною інформаційною системою «Audit System/2» [8].

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведення авторського аналізу з'ясовано, що внутрішній аудит страхових компаній є незалежною експертною діяльністю, що визначається оцінюванням відповідності внутрішньої страхової діяльності законодавчим нормам та вимогам ринку, організації внутрішньої страхової діяльності, фінансово-господарської діяльності та ефективності роботи і організовується службою внутрішнього аудиту компанії. Обґрунтовано, що організація внутрішнього аудиту страхових компаній має базуватися на принципах спеціалізації, кооперації, пропорційності, паралельності, прямоочності та ритмічності. Визначено, що для внутрішнього аудиту страхової діяльності слід використовувати такі методичні прийоми: загальнонаукові, документальні та фактичні.

Необхідність стратегічного підходу до організації аудиторської діяльності визначається динамічними змінами страхового ринку. Перспективними на цьому етапі є дослідження сучасних форм та джерел інформаційного забезпечення аудиту страхової діяльності.



Рис. 2. Класифікація методичних прийомів внутрішнього аудиту страхових компаній

Джерело: розроблено автором статті на основі дослідження матеріалів [1; 4; 7; 13; 14; 17; 21]



Рис. 3. Етапи внутрішнього аудиту страхових компаній

Джерело: розроблено автором статті на основі дослідження матеріалів [1; 4; 7; 13; 14; 17; 21]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Віленчук О.М. Реінжиніринг бізнес-процесів у страховій компанії / О.М. Віленчук // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – № 2 (2). – С. 375–388. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2011_2\(2\)_45](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhnau_2011_2(2)_45).
2. Вовчак О.Д. Діяльність страхових компаній як фінансових посередників: світовий досвід та можливість для України / О.Д. Вовчак, Л.М. Надієвець // Облік і фінанси. – 2015. – № 3. – С. 70–74. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Oif_ark_2015_3_12.
3. Гвоздюкова С.М. Складові інвестиційного ризику та інструменти мінімізації його впливу на діяльність страхової компанії / С.М. Гвоздюкова // Проблеми і перспективи банківської системи України. – 2013. – Вип. 37. – С. 221–228. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/prpbusu_2013_37_26.
4. Інвестиційна діяльність страхових компаній в сучасних умовах / [Л.В. Діденко, К.І. Павленко, С.М. Устимук] // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 1. – С. 68–80. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2014_1_10.
5. Ковальчук К.Ф. Реляційна модель відношення довіри у страховій компанії / К.Ф. Ковальчук, В.А. Полушенко // Проблеми економіки. – 2013. – № 2. – С. 220–225. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Pecon_2013_2_34.
6. Кравчук А.В. Методологические подходы определения рейтинга страховых компаний / А.В. Кравчук // Финансовые услуги. – 2012. – № 5. – С. 26–27. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/finu_2012_5_10.
7. Кузьменко О.Г. Інвестиційна діяльність страхових компаній / О.Г. Кузьменко // Фінансовий простір. – 2013. – № 3. – С. 159–163. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fin_pr_2013_3_23.
8. Макарова М.В. Запровадження інформаційних систем управління персоналом в діяльність страхової компанії / М.В. Макарова, Т.І. Ручка // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна. – 2014. – № 4. – С. 155–163. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu_ekon_2014_4_22.
9. Международный стандарт аудита 315 «Изучение плана работы внутреннего аудита». – 21.07.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iaa-ru.ru/review_of_%20International_standards.
10. Международный стандарт аудита 610 «Рассмотрение работы внутреннего аудита». – 21.07.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30208491#pos=1;-262.
11. Методичні рекомендації щодо проведення внутрішнього аудиту фінансових установ / Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг ; Розпорядження від 27 вересня 2005 р. № 4660. – 21.07.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uazakon.com/document/fpart38/idx38368.htm>.
12. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік. – 20.07.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/files/file00565.pdf>.
13. Пономаренко М.В. Страхові послуги як результат трансформації продукту страхової компанії / М.В. Пономаренко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія економічна. – 2015. – Вип. 48. – С. 93–97. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vlca_ekon_2015_48_18.
14. Порядок проведення внутрішнього аудиту (контролю) у фінансових установах / Нацкомфінпослуг ; Розпорядження, Порядок від 5 червня 2014 р. № 1772. – 21.07.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0885-14>.
15. Принципи корпоративного управління / Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку ; Рішення від 11 грудня 2003 р. № 571. – 21.07.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36988>.
16. Прокопенко Ж.В. Особливості облікового відображення формування технічних резервів у страховій компанії / Ж.В. Прокопенко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 3. – С. 34–42. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2013_3_6.
17. Смирнова Е.А. Планирование маркетинговой деятельности в страховой компании / Е.А. Смирнова // Маркетинг и менеджмент инноваций – 2012. – № 4. – С. 130–135. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2012_4_17](http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=JUJ_all&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=IJ=&S21COLORTERMS=1&S21STR=%D0%96100487).
18. Сосновская О.А. Прогнозирование уровня управления гибкостью ресурсного потенциала страховых компаний в Украине / О.А. Сосновская, Э.Ю. Терещенко // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2013. – Т. 18, Вип. 3 (3). – С. 100–103. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_ekon_2013_18_3\(3\)_27](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vonu_ekon_2013_18_3(3)_27).
19. Федоренко М.С. Інвестиційна діяльність страхових компаній в Україні / М.С. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 9. – С. 21–23. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2013_9_7.
20. Цуркан І.М. Інвестиційна діяльність страхових компаній у розвинених країнах світу на ринку цінних паперів / І.М. Цуркан, І.Ю. Герасимова // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2013. – № 4. – С. 103–110. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/evngu_2013_4_15.
21. Чеберяко О.В. Страхові компанії як професійні учасники ринку цінних паперів / О.В. Чеберяко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – № 2. – С. 255–266. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnudps_2012_2_29.
22. Шевчук О.О. Актуальні питання антикризового управління страховою діяльністю в Україні / О.О. Шевчук // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – Вип. 1. – С. 173–181. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fkd_2015_1_24.

РОЛЬ ТА МІСЦЕ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ В НАПОВНЕННІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

A ROLE OF INDIRECT TAXES IN THE FILLING OF BUDGET OF UKRAINE

Стаття присвячена проблемі наповнення Державного бюджету України за рахунок непрямих податків. В роботі проаналізовано динаміку податкових надходжень до Державного бюджету України. Досліджено структуру та динаміку прямих і непрямих податків в податкових надходженнях Державного бюджету. Проведено аналіз структури та динаміки непрямих податків у Державному бюджеті. Визначено структуру митних надходжень до Державного бюджету України.

Ключові слова: непрямі податки, податок на додану вартість, акцизний податок, мито, доходи бюджету.

Стаття посвящена проблеме наполнения Государственного бюджета Украины за счет косвенных налогов. В работе проанализирована динамика налоговых поступлений в Государственный бюджет Украины. Исследованы структура и динамика прямых

и косвенных налогов в налоговых поступлениях Государственного бюджета. Проведен анализ структуры и динамики косвенных налогов в Государственном бюджете. Определена структура таможенных поступлений в Государственный бюджет Украины.

Ключевые слова: косвенные налоги, налог на добавленную стоимость, акцизный налог, пошлина, доходы бюджета.

The article is devoted to the problem of the State Budget of Ukraine due to indirect taxes. The paper analyzes the dynamics of tax revenues to the state budget of Ukraine. The structure and dynamics of direct and indirect taxes in tax revenues the state budget. The analysis of the structure and dynamics of indirect taxes into the budget. The structure of customs revenues to the state budget of Ukraine.

Key words: indirect taxes, value added tax, excise tax, duty, budget revenues.

УДК 336.564.21

Мороз С.В.

к.е.н, доцент кафедри економічної теорії

Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. У ринкових умовах важливого значення набувають непрямі методи втручання держави в економіку. Серед основних інструментів державного регулювання ринкової економіки чільне місце посідають податки. Від того, як побудована система непрямого оподаткування, залежить не тільки виконання нею фіскальної функції, але й стимулювання розвитку економіки держави. Для України дуже важливим нині є вдосконалення непрямих податків у податковій системі, оскільки вони є не тільки суттєвим джерелом доходів бюджету, але й важливим інструментом державного регулювання. Складність покращення таких процесів обумовлена впливом різних чинників об'єктивно-суб'єктивного характеру, а особливо загостренням основного фіскального протиріччя між необхідністю і можливістю забезпечення достатніх податкових надходжень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика оподаткування загалом і непрямого оподаткування зокрема досить широко досліджується в наукових колах України. Це можна побачити у наукових розробках В.Л. Андрущенко, О.Д. Данілова, Ю.Б. Іванова, Т.В. Кошука, А.І. Крисоватого, І.А. Майбурова, В.М. Мельника, А.А. Нікітішина та інших дослідників. Проте деякі аспекти непрямого оподаткування є недостатньо вивченими, що зумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в оцінці ролі та місця непрямих податків в процесі формування доходів бюджету держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Непрямі податки – це податки на товари і послуги, що встановлюються у вигляді надбавки до ціни або тарифу, оплачуються покупцями під час

купівлі товарів та отримання послуг, а в бюджет вносяться продавцями чи (рідше) виробниками цих товарів та послуг.

Залежно від характеру охоплення товарів оподаткування акцизи поділяються на специфічні й універсальні.

Найбільш поширеною формою універсального акцизу є ПДВ. Він зберігає переваги багаторівневого податку з обороту щодо оподаткування усіх ступенів руху товару, але одночасно ліквідує його основний недолік – кумулятивний ефект.

Сутність специфічних акцизів полягає в тому, що не всі товари підлягають оподаткуванню, а лише окремі їх види, причому є різні підходи до оподаткування різних груп товарів. Специфічним акцизом є акцизний податок, що встановлюється на окремі види товарів, які, як правило, не належать до речей першої необхідності і рівень рентабельності яких досить високий за диференційованими ставками [1].

Другим видом непрямих податків є фіскальна монополія. На відміну від акцизів, коли держава встановлює фіксовану надбавку до ринкової ціни, суть фіскальної монополії зводиться до того, що держава завдяки її монопольному становищу встановлює такий рівень ціни (включаючи податок), який забезпечує їй необхідний обсяг доходів. Слід зазначити, що сьогодні фіскальна монополія (за винятком окремих країн у дуже обмеженому вигляді) практично не застосовується [1].

Третім видом непрямих податків є мито. Мито – це вид непрямого оподаткування, який пов'язаний із зовнішньоекономічною діяльністю, тобто воно є податком з переміщення товарів під час експорту, імпорту, транзиту [1]. Мито на даний час не відіграє

відчутної ролі у податковій системі. Це пов'язано з розвитком світової торгівлі, обмеженням різних бар'єрів, зокрема митних. Наявні сьогодні міжнародні домовленості передбачають або пільгове митне оподаткування, або взагалі безмитну торгівлю. Мита як різновид податків на споживання сьогодні встановлюються найчастіше не з метою поповнення доходів бюджету (хоча іноді і це має місце), а з метою захисту внутрішнього ринку, національної промисловості і сільського господарства.

Доходи державного бюджету є важливим елементом впливу держави на соціально-економічний розвиток суспільства. Саме тому переконливим фактором є те, що цей глобальний показник є ні чим іншим, як фінансовою базою діяльності держави. Його склад, форми мобілізації залежать від системи та методів господарювання, а також від економічних завдань, які вирішує суспільство за певний період. Перш ніж розглянути динаміку податкових надходжень Державного бюджету України за 2007–2015 рр., дамо визначення категорії «податкові надходження» відповідно до БКУ.

Отож, податковими надходженнями визнаються встановлені законами України про оподаткування загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі).

Проаналізуємо динаміку податкових надходжень Державного бюджету України за 2007–2015 рр. (табл. 1).

Динаміка податкових надходжень Державного бюджету України за аналізовані 2007–2015 рр. свідчить про те, що загальна їх величина зросла на 346,48 млрд. грн., або на 314,8% у відносному виразі. Це відбулось за рахунок приросту: надходження ПДВ (без бюджетного відшкодування)

відшкодування) на 119,07 млрд. грн., що склало 300,52%; надходження податку на прибуток підприємств на 4,64 млрд. грн., що склало 113,48%; надходження акцизного податку на 52,54 млрд. грн., що склало 597,07%; надходження ввізного мита на 30,29 млрд. грн., що склало 415,85%; надходження вивізного мита на 0,13 млрд. грн., що склало 144,83%; надходження від інших податків на 139,71 млрд. грн., що склало 397,13%.

Візуально динаміку податкових надходжень Державного бюджету України наведено на рисунку 1.

Згідно з рисунком 1 простежується перемінна динаміка податкових надходжень: так, протягом 2007–2015 рр. відзначено загальний приріст податкових надходжень, особливо надходжень від ПДВ та інших податкових надходжень; в окремі періоди відзначено спад по усіх групах податкових надходжень, зокрема у 2009–2010 рр. та у 2013–2014 рр.; протягом решти періодів податкові надходження мали висхідний тренд.

Темпи приросту податкових надходжень до Державного бюджету України наведено на рисунку 2.

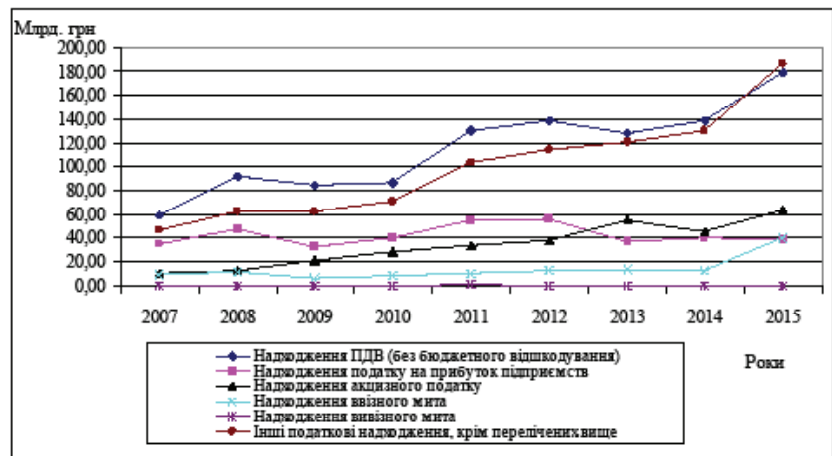


Рис. 1. Динаміка податкових надходжень до Державного бюджету України

Джерело: побудовано на основі даних таблиці 1

Таблиця 1

Податкові надходження до Державного бюджету України у розрізі основних бюджетоутворюючих податків за 2007–2015 рр. (млрд. грн.) [9]

Показники	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Податкові надходження до ДБ усього: у т. ч.:	161,26	227,16	208,07	234,45	334,69	360,57	353,97	367,51	507,64	
Надходження ПДВ (без бюджетного відшкодування)	59,38	92,08	84,6	86,32	130,09	138,83	128,27	139,02	178,45	
Надходження податку на прибуток підприємств	34,41	47,86	33,05	40,36	55,1	55,79	36,67	40,20	39,05	
Надходження акцизного податку	10,57	12,78	21,62	28,32	33,92	38,43	54,99	45,10	63,11	
Надходження ввізного мита	9,59	11,93	6,33	8,56	10,46	12,99	13,26	12,39	39,88	
Надходження вивізного мита	0,29	0,2	0,38	0,29	1,31	0,2	0,08	0,22	0,42	
Інші податкові надходження, крім перелічених вище	47,02	62,31	62,09	70,60	103,81	114,33	120,70	130,58	186,73	

Проаналізувавши рисунок 2, ми дійшли таких висновків: більшість податків мала спільний тренд протягом усього періоду дослідження, за винятком надходжень від вивізного мита та надходжень від акцизного податку; надходження від акцизного податку мало обернений тренд до решти показників, так, у 2009 та 2013 рр. темп приросту основних показників був спадний, а акцизного податку – зростаючий; окремого розгляду заслуговує

показник надходжень від вивізного мита, який не має чіткої тенденції: він потягом одного періоду зростає, а протягом іншого – спадає; загалом на початку досліджень у 2008 р. темп приросту основних показників складав 140–150%, а на кінець 2015 р. він знову досяг початкового рівня приросту.

Проаналізуємо структуру податкових надходжень, для чого складемо аналітичну таблицю 2.

Аналізуючи дані таблиці 2, можна стверджувати, що ПДВ – це основний бюджетоутворюючий непрямий податок в Україні. Так, незважаючи на те, що питома вага цього показника дещо знизилась, вона залишається суттєвою, а саме 35,15%

у 2015 р., його питома вага була найвищою у 2009 р. (40,66%), відносно 2007 р. вона скоротилась на 1,67%.

Слід відзначити негативну тенденцію надходжень податку на прибуток підприємств, питома вага цього податку скоротилась на 13,65%, а саме з 21,34% у 2007 р. до 7,69 у 2015 р.

Позитивною тенденцією є збільшення питомої ваги надходжень від акцизного податку на 5,88%, ввізного мита – на 1,91% інших податків – на 7,63%.

Найбільшу частку в доходах Державного бюджету України в 2015 р., як у розрізі непрямих податків, так і загалом по всіх податках, займають інші податкові надходження – 36,78%. Податок на додану вартість складав 35,15% і посідає друге місце у структурі. Акцизний податок є третім у структурі непрямих податків – 12,43%. Четвертим податком є надхо-

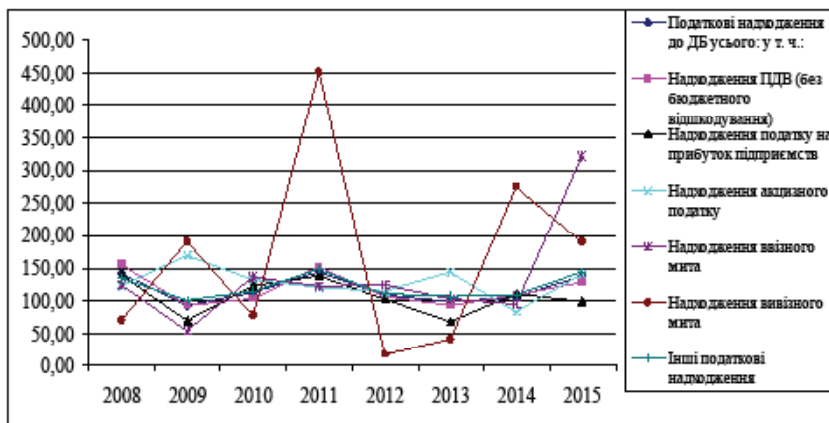


Рис. 2. Темпи приросту податкових надходжень до Державного бюджету України

Джерело: побудовано на основі даних таблиці 1

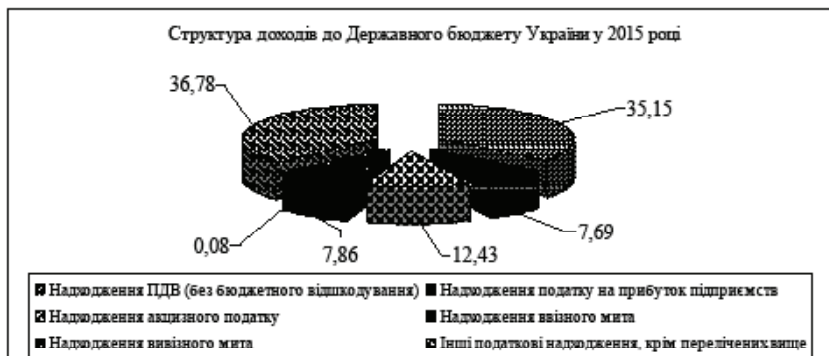


Рис. 3. Структура податкових надходжень до Державного бюджету України в 2015 р.

Таблиця 2

Структура податкових надходжень до Державного бюджету України за 2007–2015 рр. (%)

Показники	Роки								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Податкові надходження до ДБ усього: у т. ч.:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Надходження ПДВ (без бюджетного відшкодування)	36,82	40,54	40,66	36,82	38,87	38,50	36,24	37,83	35,15
Надходження податку на прибуток підприємств	21,34	21,07	15,88	17,21	16,46	15,47	10,36	10,94	7,69
Надходження акцизного податку	6,55	5,63	10,39	12,08	10,13	10,66	15,54	12,27	12,43
Надходження ввізного мита	5,95	5,25	3,04	3,65	3,13	3,60	3,75	3,37	7,86
Надходження вивізного мита	0,18	0,09	0,18	0,12	0,39	0,06	0,02	0,06	0,08
Інші податкові надходження, крім перелічених вище	29,16	27,43	29,84	30,11	31,02	31,71	34,10	35,53	36,78

Джерело: розраховано на основі даних таблиці 1

дження від ввізного мита – 7,86%. П'ятим є надходження податку на прибуток підприємств – 7,69%.

Динаміка податкових находжень свідчить про значне збільшення цього показника (346,38 млрд. грн.), це відбулось за рахунок приросту прямих податків на 144,35 млрд. грн. та непрямих – на 202,03 млрд. грн., що у відносному виразі склало 277,27% та 353,08% відповідно.

Наповнення Державного бюджету за рахунок непрямих податків суттєве, і їх перевищення над прямими складає 56,08 млрд. у 2015 році.

Слід відзначити, що темпи приросту непрямих податків випереджали темпи приросту прямих, це можна побачити завдяки зміні структури податкових надходжень, які зображені на рисунку 4.

Згідно з рисунком 4 у 2007 р. питома вага прямих податкових надходжень була більшою за питому вагу непрямих (50,5% проти 49,5%). З 2008 р. це співвідношення змінилось: прямі податкові надходження склали 48,5%, непрямі – зросли до 51,5%. Надалі ця тенденція тільки посилювалась, і у 2015 р. їх питомі ваги склали 44,48% та 55,52% відповідно. Загальний приріст питомої ваги непрямих податків в абсолютному виразі склав 6,02%. Проаналізуємо структуру непрямих податків у Державному бюджеті України, для чого складемо таблицю 4.

Досліджуючи структуру непрямих податкових надходжень до

Державного бюджету України, відзначимо, що кожен вид податку посідає вагоме місце в податковій системі; головна роль відводиться податку на додану вартість, так, питома вага цього податку у структурі податкових надходжень Державного бюджету України у 2015 р. становила 63,31%; питома вага акцизного податку склала 22,39%; надходження від митних зборів склали 14,30%.

Проаналізуємо динаміку структури непрямих податкових находжень до Державного бюджету України, яка наведена на рисунку 5.

Динаміка питомої ваги податку на додану вартість відносно 2007 р. має негативну тенденцію, так, вона скоротилась на 11,07%, а саме з 74,38% до 63,31%. Таке скорочення було компенсоване приростом питомої ваги акцизного податку на

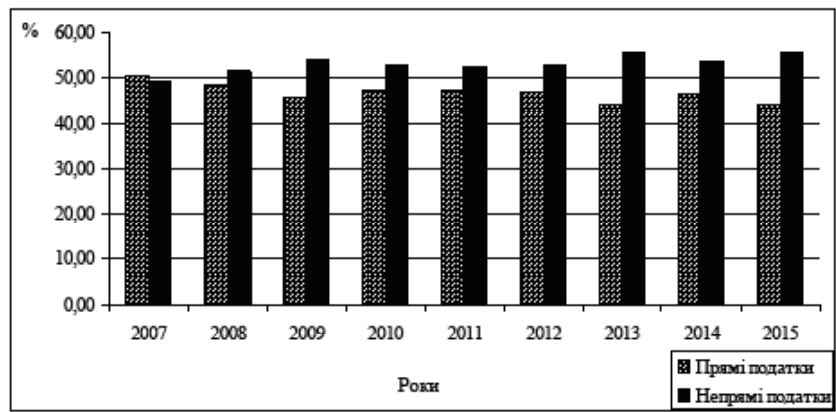


Рис. 4. Динаміка структури прямих та непрямих надходжень до Державного бюджету України за 2007–2015 рр., млрд. грн.

Джерело: побудовано на основі даних таблиці 3

Таблиця 3

Динаміка та структура прямих і непрямих податків в податкових надходженнях Державного бюджету України за 2007–2015 рр.

Показники	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Податкові надходження до ДБ усього, млрд. грн.: у т. ч.:	161,26	227,16	208,07	234,45	334,69	360,57	353,97	367,51	507,64	
Прямі податки, млрд. грн.	81,43	110,17	95,14	110,96	158,91	170,12	157,37	170,78	225,78	
Непрямі податки, млрд. грн.	79,83	116,99	112,93	123,49	175,78	190,45	196,6	196,73	281,86	
Прямі податки, %	50,50	48,50	45,72	47,33	47,48	47,18	44,46	46,47	44,48	
Непрямі податки, %	49,50	51,50	54,28	52,67	52,52	52,82	55,54	53,53	55,52	

Джерело: розраховано на основі даних таблиць 1, 2

Таблиця 4

Структура непрямих податків у Державному бюджеті України за 2007–2015 рр. (%)

Показники	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Надходження ПДВ (без бюджетного відшкодування)	74,38	78,71	74,91	69,90	74,01	72,90	65,24	70,67	63,31	
Надходження акцизного податку	13,24	10,92	19,14	22,93	19,30	20,18	27,97	22,92	22,39	
Надходження мита	12,38	10,37	5,94	7,17	6,70	6,93	6,79	6,41	14,30	
Непрямі податки	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	

Джерело: розраховано на основі даних таблиці 3

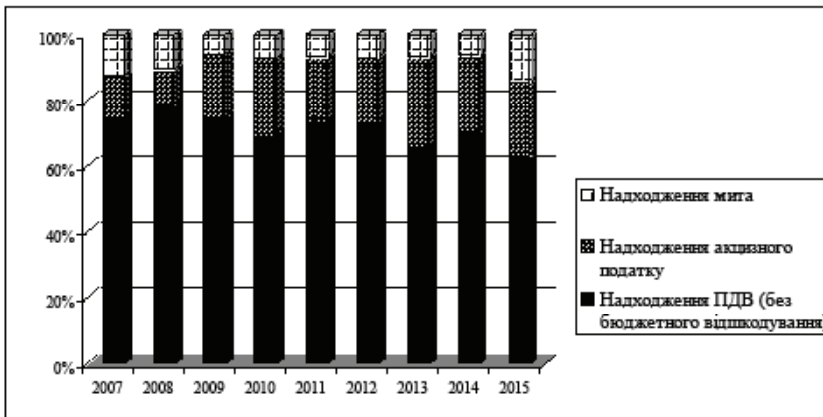


Рис. 5. Динаміка структури непрямих надходжень до Державного бюджету України за 2007–2015 рр., %

Джерело: побудовано на основі даних таблиці 4

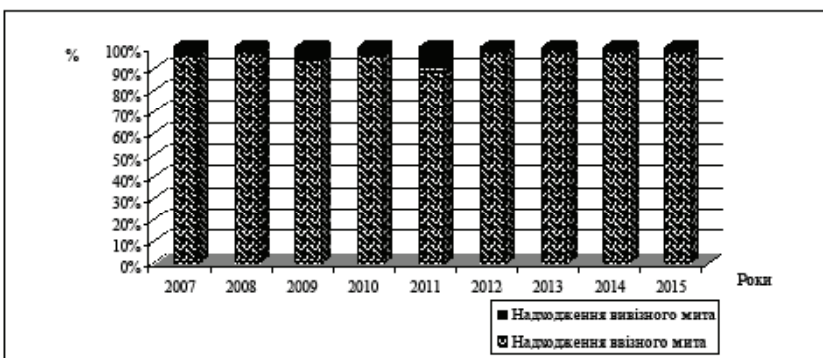


Рис. 6. Динаміка структури митних надходжень до Державного бюджету України за 2007–2015 рр., %

Джерело: побудовано на основі даних таблиці 1

9,15%: з 13,24% у 2007 рр. до 22,39% у 2015 рр., а також приростом митних надходжень на 1,92%: з 12,38% у 2007 рр. до 14,30% у 2015 рр.

На рисунку 6 наведено структуру митних надходжень до Державного бюджету України за 2007–2015 рр., %.

Досліджуючи динаміку митних надходжень, можна констатувати такі тенденції: низький відсоток в структурі цих надходжень вивізного мита: у 2007 рр. він складав 3,02%, у 2015 рр. – 1,05%; протягом 2009 та 2011 рр. цей показник становив 6,0% та 12,52% відповідно.

Висновки з проведеного дослідження. Непрямі податки є важливим елементом будь-якої системи оподаткування і відіграють значну роль у формуванні державного бюджету країни. Згідно

з проведеним аналізом можна стверджувати, що ПДВ – це основний бюджетоутворюючий непрямий податок в Україні.

Переваги непрямих податків пов'язані насамперед з їх постійністю надходжень через наявність постійної потреби населення у споживанні товарів і послуг. Також непрямі податки застраховані від ризику їх несплати у разі нерентабельного виробництва, оскільки не залежать від прибутку підприємства.

Практика свідчить про те, що база прямих податків є більш чутливою до змін в економічному розвитку, ніж база непрямих податків. Однак непряме оподаткування відіграє важливу роль в Україні, насамперед, формуючи найбільшу частку доходів Державного бюджету України. З точки зору вирішення фіскальних завдань непрямі податки завжди ефективніші, ніж прямі.

Залишаються відкритими для дослідження питання обґрунтування оптимального співвідношення між прямими та непрямими податками в системі податкових джерел формування доходної бази бюджету країни. Сьогодні досягнення такого співвідношення базуватимуться на певному компромісному рівні, беручи до уваги вторинність (а не домінування) класифікаційної ознаки розподілу податків за формою справляння на прямі та непрямі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко А.О. Непрямі податки та субсидії з державного бюджету як фактори дії на ціни / А.О. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ib.uabs.edu.ua.
2. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua>.
3. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ В УМОВАХ КРИЗИ

STATE AND TENDENCY OF CONSUMER CREDITING IN THE CONDITIONS OF CRISIS

У статті на основі аналізу даних Національного банку України та Державної служби статистики України проаналізовано сучасний стан та динаміку банківського кредитування в Україні. Проаналізовано структуру та динаміку кредитів, наданих домашнім господарствам. Досліджено споживче кредитування в розрізі валют. Розглянуто процентні ставки за новими кредитами домашнім господарствам за цільовим спрямуванням у розрізі валют. Проаналізовано надання кредитів домашнім господарствам в розрізі регіонів, виявлено нерівномірність такого розподілу, що спричинено величиною доходів та чисельністю жителів регіону. Визначено необхідність активізації ринку споживчого кредитування як необхідної умови забезпечення розвитку внутрішнього ринку та реального сектору економіки.

Ключові слова: банківська система, банківське кредитування, споживче кредитування, споживчий кредит, структура споживчого кредитування.

В статье на основе анализа данных Национального банка Украины и Государственной службы статистики Украины проанализированы современное состояние и динамика банковского кредитования в Украине. Проанализированы структура и динамика кредитов, предоставленных домашним хозяйствам. Исследовано потребительское кредитование в разрезе валют. Рассмотрены процентные ставки по новым кредитам домашним хозяйствам по целевому направлению в разрезе валют. Про-

анализированы предоставленные кредиты домашним хозяйствам в разрезе регионов, выявлены неравномерности такого распределения, вызванные величиной доходов и численностью жителей региона. Определена необходимость активизации рынка потребительского кредитования как необходимого условия обеспечения развития внутреннего рынка и реального сектора экономики.

Ключевые слова: банковская система, банковское кредитование, потребительское кредитование, потребительский кредит, структура потребительского кредитования.

In the article on the basis of analysis of data of the National bank of Ukraine and Government service of statistics of Ukraine the modern state and dynamics of the bank crediting in Ukraine were analyzed. The structure and dynamics of credits given for households were analyzed. The consumer crediting was studied in the cut of currencies. Interest rates were observed in new credits for households using for a specified purpose in the cut of currencies. Allotting credit for households was analyzed in the cut of regions, the unevenness of such distribution was noted, and that was caused by the quantity of profits and number of habitants of region. The necessity of activation of market of the consumer crediting was defined as a necessary condition of providing the development of internal market and real sector of economy.

Key words: banking system, bank crediting, consumer crediting, consumer loan, structure of consumer crediting.

УДК 336.77

Мороз С.В.

к.е.н, доцент кафедри економічної теорії

Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. Необхідною умовою забезпечення стабільності банківської системи є розвиток банківського кредитування. Постійна зміна умов на ринку банківських послуг та відкритість зовнішньому середовищу вимагають від банків постійного пошуку ринків та механізмів кредитування, зокрема споживчого кредиту. Саме від розвитку споживчого кредитування залежить формування та підвищення платоспроможного попиту населення, а отже, й розвитку економіки загалом. За останні роки саме сектор споживчого кредитування показував позитивну динаміку, що, з одного боку, стало певним індикатором активізації кредитної діяльності банків, а з іншого – призвело до зростання проблемної заборгованості та, як наслідок, до розбалансування діяльності окремих банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми споживчого кредитування досліджуються багатьма науковцями, серед яких необхідно відзначити таких вітчизняних вчених, як О. Барановський, О. Васюренко, В. Лагутін, В. Міщенко, А. Мороз, А. Ковальчук, С. Реверчук, М. Савлук, Т. Смовженко.

Вченими і практиками зроблено вагомий внесок у розвиток теорії і практики споживчого кредиту, зокрема щодо його сутності і використання. Водночас недостатньо досліджені й потребують поглибленого вивчення процеси споживчого кредитування в умовах економічної кризи.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану та динаміки споживчого кредитування в Україні в умовах фінансово-економічної кризи та визначення тенденцій його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням А. Мороза та М. Савлука [1, с. 113], споживчий кредит – це кредит, що спрямовується на задоволення особистих потреб людей, тобто обслуговує сферу особистого споживання.

Незважаючи на погіршення економічної ситуації в Україні, обсяги кредитування загалом мали тенденцію до зростання. Аналітичні дані щодо обсягів кредитування наведено у таблиці 1.

Протягом 2007–2016 років відзначається позитивна тенденція щодо зростання обсягів кредитування економіки України, винятком можуть бути лише кризові 2009 та 2015 роки. На відміну від

попереднього кризового етапу позитивним чинником у цій ситуації слід вважати не тільки утримання, але й нарощення обсягів кредитування, що є важливим для підтримання реального сектора економіки та споживчого ринку.

Основними споживачами фінансових ресурсів були нефінансові корпорації. На них припадало у 2007 році 61% усіх кредитів, що становило 260 476 млрд. грн. Впродовж 2007–2016* років їх

питома вага зросла до 82%, а фактичний розмір – до 812 080 млн. грн.

Питому вагу кредитів, наданих домашнім господарствам, наведено на рисунку 1.

Згідно з рисунком 1 протягом 2007–2015 років відбулися значні структурні зміни. Так, на частку кредитування фізичних осіб у 2007 році припадало 37,57% наданих кредитів, в 2008 році – 38,21%, в наступні роки цей показник мав тенденцію до спадання, а в 2016* році він склав 16,56%.

Динаміка обсягів кредитування наведена на рисунку 2.

Згідно з рисунком 2 темпи приросту усіх кредитів були зростаючими, крім 2015 року, де вони склали 96,17%. Найбільш стабільні темпи приросту відзначено серед кредитів, наданих нефінансовим корпораціям: зростаючий тренд протягом усього періоду, що аналізується. Для решти показників відзначені зростання з 2010 по 2013 роки та спадання протягом 2014–2016* років.

Загалом протягом 2007–2016* років зафіксовано відносний приріст за такими напрямками: кредитування домашніх господарств (102,24%); кредитування фінансових корпорацій (201,99%); всього кредитів (231,91%); кредитування нефінансових корпорацій (311,77%); кредитування сектору загального державного управління (42 650,0%).

Проаналізуємо динаміку та структуру кредитів, наданих домашнім господарствам, для чого побудуємо за даними НБУ аналітичну таблицю 2.

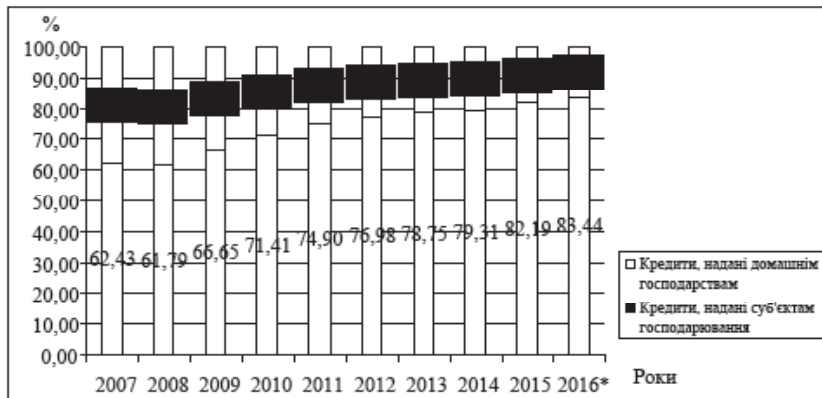


Рис. 1. Структура банківського кредитування у 2007–2016* роках [3]

Примітка: дані за 9 місяців

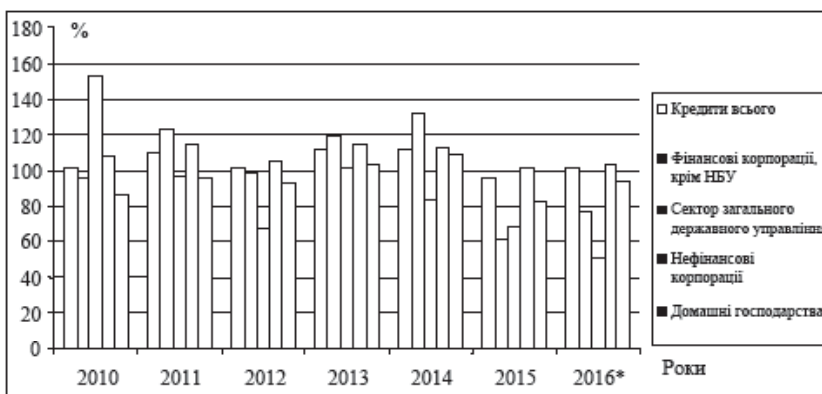


Рис. 2. Темпи приросту кредитів в розрізі секторів економіки [3]

Примітка: дані за 9 місяців

Таблиця 1

Кредити, надані резидентам у розрізі секторів економіки [3]

Період	Усього	У тому числі:				
		фінансові корпорації, крім НБУ	сектор загального державного управління	нефінансові корпорації	інші сектори економіки	
					усього	у тому числі домашні господарства
2007	426 867	5 932	4	260 476	160 455	160 386
2008	734 022	9 789	12	443 665	280 556	280 490
2009	723 295	14 014	5 755	462 215	241 311	241 249
2010	732 823	13 430	8 817	500 961	209 615	209 538
2011	801 809	16 441	8 532	575 545	201 291	201 224
2012	815 142	16 229	5 803	605 425	187 685	187 629
2013	910 782	19 317	5 908	691 903	193 654	193 529
2014	1 020 667	25 576	4 926	778 841	211 325	211 215
2015	981 627	15 564	3 364	787 795	174 904	174 869
2016*	989 956	11 982	1 706	812 080	164 187	163 976

Примітка: дані за 9 місяців

Таблиця 2
Кредити, надані домашнім господарствам,
за цільовим спрямуванням [3]

Період	Усього	В тому числі:		
		Споживчі кредити	На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості	Інші кредити
2007	160 386	115 032	40 778	4 577
2008	280 490	186 088	88 352	6 050
2009	241 249	137 113	98 792	5 343
2010	209 538	122 942	81 953	4 643
2011	201 224	126 192	70 447	4 585
2012	187 629	125 011	58 427	4 191
2013	193 529	137 346	51 447	4 736
2014	211 215	135 094	71 803	4 318
2015	174 869	104 879	66 169	3 821
2016*	163 976	101 429	59 137	3 410

Примітка: дані за 9 місяців

Згідно з даними таблиці 2 для ринку споживчого кредитування України є характерним переважання споживчих кредитів відносно кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості. У відсотковому співвідношенні у 2016* році воно складало 61,85% проти 36,06%, інші кредити становили 8,06%, з них кредити на купівлю транспортних засобів займали 5,98%.

В абсолютному вимірі обсяг кредитів на споживання мав від'ємну тенденцію, за 2007–2016* роки їх величина скоротилась на 13 603 млн. грн., натомість величина кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості зросла на 18 359 млн. грн.

Найвищого рівня розвитку споживче кредитування досягло у 2008 році, а саме 186 088 млн.

грн., кредитування на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості у 2009 році складало 98 792 млн. грн.

Період 2014–2016* років характеризується спадом по усіх напрямках кредитування домашніх господарств.

Проаналізуємо споживче кредитування в розрізі валют, для чого побудуємо за даними НБУ аналітичну таблицю 3.

Споживче кредитування здійснюється в національній валюті, проте практика кредитування фізичних осіб в іноземній валюті в 2007–2008 роках обумовлює високу частку споживчих кредитів в іноземній валюті (таблиця 3).

Так, у 2007–2010 роках в структурі портфеля кредитів домашніх господарств переважала частка споживчих кредитів в іноземній валюті, вона коливалася на рівні 53–64%. Водночас ситуація з кредитуванням на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості була і залишається ще гіршою, оскільки частка кредитів в національній валюті у цей період становила лише 10–15%. Усе це обумовило високий рівень доларизації споживчих кредитів, а під час фінансово-економічних криз 2008–2009 років та 2014–2015 років спричинило суттєве підвищення системного кредитного ризику через збільшення кредитних платежів та зниження платоспроможності позичальників внаслідок девальвації гривні, а також погіршення якості балансів банківських установ.

Переважає кредитування домогосподарств в іноземній валюті протягом 2014–2016* років було спричинено не видаванням нових кредитів в іноземній валюті фізичним особам, а девальвацією гривні, внаслідок чого обсяги споживчих кредитів в іноземній валюті в перерахунку на національну зросли, тому збільшилися кредитні зобов'язання позичальників, значна частка яких не має можливості й надалі погашати свої кредити.

Таблиця 3
Кредити, надані домашнім господарствам, за цільовим спрямуванням у розрізі валют [3]

Період	Споживчі кредити						На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості					
	усього	у тому числі у розрізі валют:					усього	у тому числі у розрізі валют:				
		гривня	долар США	євро	російський рубль	інші валюти		гривня	долар США	євро	російський рубль	інші валюти
2007	115 032	49 083	62 361	2 130	0	1 458	40 778	6 079	32 752	693	–	1 254
2008	186 088	66 693	11 3773	3 708	0	1 915	88 352	8 847	76 034	1 298	–	2 173
2009	137 113	52 190	80 906	2 549	0	1 468	98 792	11 632	83 086	1 548	–	2 526
2010	122 942	52 478	67 033	1 873	0	1 557	81 953	9 841	69 054	1 090	–	1 967
2011	126 192	71 091	52 602	1 573	2	924	70 447	12 503	55 694	881	2	1 368
2012	125 011	85 384	37 751	1 181	2	694	58 427	14 243	42 318	778	2	1 087
2013	137 346	108 224	27 657	939	1	525	51 447	13 685	36 040	736	1	984
2014	135 094	95 763	37 357	1 168	1	807	71 803	11 310	57 873	1 102	1	1 518
2015	104 879	66 662	36 268	1 140	0	809	66 169	11 001	52 203	917	1	2 049
2016*	101 429	65 265	34 238	1 172	0	754	59 137	9 764	46 896	888	1	1 588

Примітка: дані за 9 місяців

Згідно з рисунком 3 найбільшу питому вагу в структурі споживчого кредитування посідають кредити, видані у гривні (64,35%), кредити, видані в доларах США складають 33,76%, в євро – 1,16% та інших валютах – 0,74%.

Важливою характеристикою українського ринку споживчого кредитування є процентні ставки.



Рис. 3. Структура споживчого кредитування за 9 місяців 2016 року [3]

Примітка: дані за 9 місяців

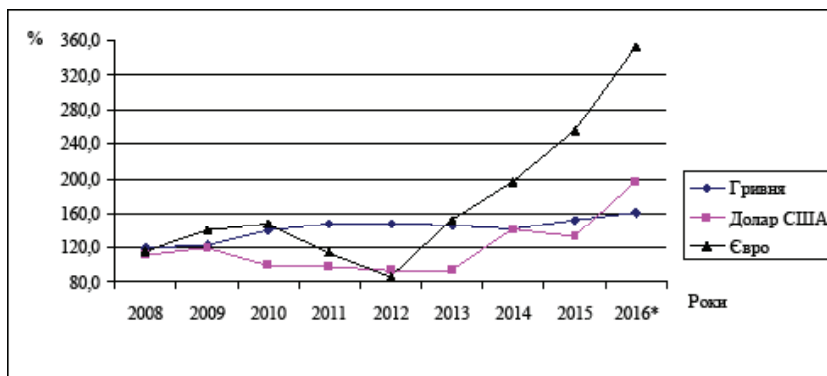


Рис. 4. Динаміка зростання відсотків за споживчими кредитами в розрізі валют відносно базового 2007 року [3]

Згідно з даними НБУ середньозважена ставка за новими споживчими кредитами протягом 2007–2016* років суттєво зросла: в гривні – з 19,6% до 31,5%; в доларах США – з 13,5% до 26,6%; в євро – з 12,8% до 45,1%.

Зворотну тенденцію мають відсоткові ставки за іпотечними кредитами, наданими на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості. Так, протягом 2007–2016* років вони знизились: в гривні – з 15,5% до 11,9%; в доларах США – з 12,7% до 10,1%.

Темпи зростання середньозваженої ставки за новими споживчими кредитами домашнім господарствам наведено на рисунку 4.

Так, згідно з рисунком найбільше зросли відсоткові ставки за споживчими кредитами, наданими в євро, а саме на 351,9%; в доларах США – на 196,8%; в гривні – на 160,9%.

Збільшення відсоткової ставки сприяє подорожчання споживчих кредитів, що може призвести до згорання споживчого кредитування, що матиме негативні наслідки як для банківської системи, так й для розвитку внутрішнього ринку і реального сектора економіки.

Зростання відсоткової ставки у валюті за умови триразового знецінення гривні призводить до зuboжіння позичальників та збільшення протермінованої заборгованості за споживчими кредитами.

Таблиця 4

Процентні ставки за новими кредитами домашнім господарствам за цільовим спрямуванням у розрізі валют [3]

Період	У тому числі:									
	Споживчі кредити					За іпотечними кредитами, наданими на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості				
	у тому числі у розрізі валют:					у тому числі у розрізі валют:				
	гривня	долар США	євро	російський рубль	інші валюти	гривня	долар США	євро	російський рубль	інші валюти
2007	19,6	13,5	12,8	12,2	9,4	15,5	12,7	11,5	–	9,3
2008	23,4	15,0	14,7	17,7	10,4	16,8	13,5	13,0	–	9,6
2009	24,0	16,3	18,1	0,3	9,9	20,6	13,3	12,4	–	9,0
2010	27,4	13,5	19,0	–	7,1	19,3	11,9	13,2	–	7,6
2011	28,8	13,2	14,7	15,8	6,6	16,4	9,3	12,4	16,3	6,2
2012	29,0	12,6	11,0	26,4	8,0	17,1	11,1	11,0	–	6,6
2013	28,5	12,7	19,5	32,0	7,0	18,5	13,0	12,7	–	7,0
2014	27,8	19,2	25,1	30,8	8,0	16,9	8,5	11,8	–	7,7
2015	29,8	18,0	32,6	49,8	11,1	11,8	9,3	12,6	–	6,3
2016*	31,5	26,6	45,1	38,0	22,3	11,9	10,1	–	–	–

Примітка: дані за 9 місяців

Таблиця 5

Питома вага кредитів за регіонами країни за дев'ять місяців 2016 року [3]

Область	Питома вага регіонів в кредитах, наданих домашнім господарствам, %	Питома вага регіонів в загальній кількості наданих кредитів, %
Автономна Республіка Крим	0,03	0,01
Вінницька	1,87	0,55
Волинська	1,33	0,58
Дніпропетровська	9,34	20,50
Донецька	5,05	2,16
Житомирська	1,70	0,43
Закарпатська	2,30	0,56
Запорізька	2,87	2,02
Івано-Франківська	1,52	0,42
Київська та м. Київ	36,87	56,61
Кіровоградська	1,02	0,45
Луганська	1,80	0,48
Львівська	4,10	1,95
Миколаївська	2,09	1,75
Одеська	9,86	3,91
Полтавська	1,70	0,72
Рівненська	1,31	0,36
Сумська	1,10	0,50
Тернопільська	1,00	0,45
Харківська	5,69	3,35
Херсонська	2,20	0,57
Хмельницька	1,66	0,49
Черкаська	1,37	0,64
Чернівецька	1,17	0,26
Чернігівська	1,03	0,31

Згідно з таблицею 5 найбільше кредитів надано в Київській області та місті Києві (56,61%); в Дніпропетровській – 20,50%; в Одеській – 3,91%; в Харківській – 3,35%; в Донецькій – 2,16%; в Запорізькій – 2,02%. Наведені дані свідчать про значні перекося в кредитуванні регіонів країни, викликані передусім нерівномірністю розвитку регіонів, наявністю інвестиційних об'єктів.

Аналогічна ситуація спостерігається і з питоною вагою регіонів в кредитах, наданих домашнім господарствам. Так, найбільше їх було надано в Київській області та місті Києві, а саме 36,87%, в Одеській – 3,86%; в Дніпропетровській – 9,34%; в Харківській – 5,69%; в Донецькій – 5,05%; Львівській – 4,10%. Причинами таких диспропорцій є чисельність жителів регіону, рівень їх доходів (наявних і потенційних), споживчі настрої.

Висновки з проведеного дослідження.

З одного боку, в умовах недостатності доходів населення для забезпечення зростаючих потреб спостерігається збільшення потенційного попиту на додаткові запозичені ресурси, що обумовлює розвиток ринку споживчого кредитування. А з іншого боку, ризики споживчого кредитування набуватимуть критично високих рівнів, що обумовлює необхідність посилення вимог до позичальників, удосконалення механізмів оцінки їх платоспроможності, підвищення обґрунтованості рішень щодо видачі споживчих кредитів.

Отже, очікувати пожвавлення ринку споживчого кредитування у короткостроковій перспективі не варто. Це пояснюється тим, що для банків споживчі кредити продовжують залишатися найризикованішим напрямом розміщення банківських ресурсів.

За результатами дослідження виявлено низькі темпи розвитку ринку споживчого кредитування в Україні, негативні тенденції щодо структури споживчих кредитів за видами валют, подорожчання споживчих кредитів в розрізі валют.

За умов, що склалися, необхідні стабільність і стійкість національної валюти, лише тоді вкладники не будуть панікувати, а позичальники зможуть прогнозувати свої можливості.

Споживче кредитування – найпоширеніший вид банківських операцій у розвинених країнах світу. В Україні обсяги споживчого кредитування зменшуються через негативний вплив фінансово-економічної та політичної кризи, яка зумовлює підвищення кредитних ризиків: зниження купівельної спроможності населення; зменшення довіри до банків; зростання вартості придбання товарів у кредит.

Майбутній розвиток споживчого кредитування багато в чому залежить насамперед від стабільності валютного курсу, покращення якості активів банківської системи, збільшення ресурсної бази та відновлення довіри населення. Саме тому важливо створити всі необхідні умови задля швидкого фінансового оздоровлення та відродження інвестиційного клімату в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківські операції : [підручник] / [А. Мороз, М. Савлук, М. Пуховкіна та ін.] ; за заг. ред. А. Мороза. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2008. – 608 с.
2. Банківська статистика : [навч. посіб.] / уклад. І. Белова. – Суми : Університетська книга, 2014. – 431 с.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА РОЗВИТОК РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ
 PREDICTION AND DEVELOPMENT OF SECURITIES MARKETS

У статті автор звертає увагу на необхідність залучення у вітчизняну економіку вільних грошових ресурсів, що позитивно впливає на їх перерозподіл між різними сферами і галузями економіки на користь перспективних виробництв і виробництв, що розвиваються. Особлива увага приділена застосуванню різноманітних підходів до здійснення прогнозів розвитку цінних паперів, особливо – економічній теорії динаміки, ретроспективному, статистичному й системному аналізу. Підкреслюється необхідність врахування під час здійснення моделювання таких підходів: логічного ступеня деталізації показників та цілей, ступеня і напрямів збалансованості, приділяється увага застосуванню комплексних методів. При цьому звертається велика увага на необхідність глибокого знання відповідних ринків і вміння їх аналізувати.

Ключові слова: прогнозування, ринок, оцінка, фактори, методи, підходи, напрями.

В статье автор обращает внимание на необходимость привлечения в отечественную экономику свободных денежных ресурсов, что положительно влияет на их перераспределение между различными сферами и отраслями экономики в пользу перспективных производств и производств, которые развиваются. Особое внимание уделено применению различных подходов к осуществлению прогнозов развития ценных бумаг, особенно – экономической теории динамики, ретроспективному, статистическому и

системному анализу. Подчеркивается необходимость учета при осуществлении моделирования следующих подходов: логической степени детализации показателей и целей, степени и направления сбалансированности, уделяется внимание применению комплексных методов. При этом обращается большое внимание на необходимость глубокого знания соответствующих рынков и умения их анализировать.

Ключевые слова: прогнозирование, рынок, оценка, факторы, методы, подходы, направления.

In the article an author pays attention to the necessity of bringing into the home economy of free money resources, that positively influences on their redistribution between different spheres and industries of economy in behalf on perspective productions and productions that develop. Special attention is paid to application of the various going near realization of prognoses of development of securities, especially - to the economic theory of dynamics, retrospective, statistical and system analysis. The necessity of taking into account is underlined during realization of design of next approaches: logical degree of working out in detail of indexes and aims, degree and directions of balanced, paid attention use of complex methods. Thus large attention applies on the necessity of thorough knowledge of corresponding markets and ability of them to analyze.

Key words: prognostication, market, estimation, factors, methods, approaches, directions.

УДК 366.761

Поліщук В.С.

к.е.н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Постановка проблеми. Подолання економічної кризи і виведення країни на вищий щабель соціального і політичного розвитку – одні з головних завдань, які стоять перед вищими державними структурами управління.

Для вирішення цих завдань слід мобілізувати всі потенційні можливі засоби і джерела. Одним із таких альтернативних джерел, на нашу думку, є поліпшення сучасного ринку цінних паперів, роль яких, як відзначають вчені А. Калина і О. Кошечев, є особливо великою в умовах формування і становлення ринкової економіки [6, с. 62].

Сьогодні значення ринку цінних паперів підсилюється ще й економічною кризою, яка охопила світову економіку. Адже від того, наскільки ефективно і раціонально будуть залучатись в економіку вільні грошові ресурси, залежить перерозподіл ресурсів між різними сферами і галузями економіки на користь перспективних виробництв та виробництв, що розвиваються. Це є досить важливим, оскільки інвестор вкладає кошти, які є в його розпорядженні, з метою отримання максимального розміру доходу. І цей дохід можуть забезпечити тільки високорентабельні підприємства.

Фінансові інвестиції в ту чи іншу галузь приводять до розширення виробництва, а отже, сприя-

ють зростанню прибутковості, формуванню ефективної, динамічної економіки.

Тому також важливим є складання достовірного прогнозу розвитку ринку цінних паперів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням реформування і поліпшення ринку цінних паперів як одного із найбільш важливих напрямів зміцнення економіки держави приділяли і приділяють увагу ряд вітчизняних і зарубіжних вчених. Особливо важливими при цьому є визначення основних напрямів і здійснення науково обґрунтованих прогнозів розвитку ринку цінних паперів.

Прогнозування, за визначенням вчених-економістів А. Калини і О. Кошечева, є науково обґрунтованим судженням (передбаченням) про можливі стани ринку цінних паперів загалом або окремих його частин у майбутньому [6, с. 73].

Прогнозування як процес розробки прогнозів базується на моніторингу, інтерпретації, операціоналізації й оцінці перспектив розвитку фондового ринку. Моніторинг передбачає детальний аналіз процесу, фіксацію й розгляд відхилень у розвитку ринку цінних паперів. Під інтерпретацією розуміють чітко визначення головних напрямів (основних параметрів), що становлять базу розвитку ринку цінних паперів. Операціоналізацією є дета-

лізація основних напрямів, їх поділ на окремі елементи фондового ринку (структурна операціоналізація), а також установлення прямих і непрямих, об'єктивних та суб'єктивних, зовнішніх і внутрішніх факторів, що визначають можливі тенденції розвитку ринку (факторна операціоналізація) [1, с. 107].

Оцінка перспектив розвитку ринку цінних паперів здійснюється на основі ряду індикаторів, які дають змогу визначити, у якому стані перебуватиме фондовий ринок у майбутньому. Головним у цьому процесі є правильне визначення та структурування напрямів, вибір індикаторів. В окремих випадках доцільно використовувати сукупність індикаторів.

Залежно від характеру індикатори можуть бути об'єктивними та суб'єктивними, наприклад, біржове котирування і котирування, виконане емітентом. За змістом індикатори можуть відображати різні позиції щодо складу відображуваних характеристик. Наприклад, загальне котирування акцій підприємств паливно-енергетичного комплексу й окремі котирування акцій конкретних підприємств. Індикатори, розташовані у певній послідовності, можуть утворювати номінальну, рангову та інтервальну шкалу оцінки ринку цінних паперів. Номінальна шкала відображає загальні уявлення про ринок цінних паперів і включає такі індикатори, як загальне число професійних учасників ринку цінних паперів, загальний обіг біржового та позабіржового ринків.

Науковою основою прогнозування розвитку ринку цінних паперів є економічна теорія динаміки, ретроспективний, статистичний, системний аналізи, теорія економіко-математичного, факторного і логічного моделювання, програмно-цільовий підхід. Методологічною основою прогнозування фондового ринку виступають генетичний і нормативно-цільовий підходи. Генетичний, або дескриптивний, підхід полягає в тому, щоб простежити можливі напрями й етапи майбутнього розвитку ринку цінних паперів, спираючись на оцінку вихідного рівня дійсного стану і виявлені закономірності розвитку. Нормативно-цільовий підхід виходить з визначення результату (мети), якого має бути досягнуто у майбутньому. Він показує можливі шляхи й терміни досягнення заданого, бажаного стану прогнозованого об'єкта [2, с. 85].

При цьому досить важливим є питання напрямів і видів прогнозування. За визначенням вітчизняних вчених-економістів, основні види прогнозів розвитку ринку цінних паперів класифікуються за такими критеріями:

- 1) за масштабом прогнозування – світовий, національний та регіональний;
- 2) за характером прогнозованих процесів – розвитку фондових операцій, поведіння окремих учасників ринку цінних паперів і операції з окремими видами цінних паперів;

3) за функціональною ознакою – пошуковий (заснований на умовному продовженні у майбутньому тенденцій розвитку в минулому і сьогоднішньому) і нормативний (розробляється на базі заздалегідь визначених цілей, тобто від заданого стану в майбутньому до наявних тенденцій його зміни у зв'язку з певною метою);

4) за способами подання результатів – точковий (передбачає єдине поєднання показників) та інтервальний (передбачає набір показників у заданих інтервалах);

5) за ступенем просторової і тимчасової погодженості результатів прогнозів – одномірний (за окремими об'єктами без подальшого узгодження результатів), багатомірний (за окремими об'єктами з подальшим узгодженням результатів), перехресний (з установленням причинно-наслідкових зв'язків і залежностей та імітацією можливої взаємодії) та наскрізний (з імітацією поведінки сукупності об'єктів);

6) за терміном – короткостроковий, або поточний (на термін менше одного року), середньостроковий (на термін 1–3 роки) і довгостроковий (на термін більше 3 років); для побудови короткострокового, або поточного, прогнозу застосовується технічний аналіз; для розробки середньострокового та довгострокового прогнозів ефективним є фундаментальний аналіз;

7) за змістом – кон'юнктурний та дослідницький.

Метою кон'юнктурного прогнозу є визначення можливостей проведення фондових операцій, насамперед купівлі та продажу, за найбільш вигідними цінами. Він дає змогу визначити варіанти раціональних інвестицій. Розрізняють статичний та динамічний підходи до прогнозування кон'юнктури. Статичний підхід передбачає розгляд сутності економічних явищ без їх зміни в часі, а динамічний – у процесі такої зміни. Горизонт кон'юнктурного прогнозу, як правило, малий, тому що ситуація на ринку цінних паперів змінюється дуже швидко.

Основними напрямками кон'юнктурного прогнозу є:

1) графічне моделювання, яке дає змогу графічно визначити можливі напрями розвитку фондового ринку;

2) логічне моделювання;

3) машинна комп'ютерна імітація.

До основних етапів розробки кон'юнктурного прогнозу належать:

- вивчення тенденцій і динаміки розвитку ринку цінних паперів;
- відстеження коливань попиту та пропозиції;
- встановлення основних причин коливань;
- виявлення факторів, що справляють визначальний вплив на коливання;
- визначення майбутніх тенденцій розвитку.

Кон'юнктурні прогнози широко використовуються учасниками біржових торгів для планування фондових операцій, вибору варіантів проведення торгів, відпрацювання схем інвестування у цінні папери. Науково обґрунтовані кон'юнктурні прогнози особливо ефективні в умовах стабільної економіки, якщо чітко простежуються такі тенденції. В умовах нестійкого ринку кон'юнктурні прогнози важливі як інструмент варіантного регулювання ефективності фондових операцій на біржі.

Мета дослідницького прогнозу – наукова систематизація інформації про стан об'єкта і законні причинно-наслідкові зв'язки, що визначають його зміни в майбутньому [2; 3; 4; 6; 7; 9; 10; 11; 12].

Постановка завдання. Основною метою прогнозування є дослідження варіантів розвитку та визначення перспектив фондового ринку. Метою прогнозування ринку цінних паперів є також дослідження варіантів розвитку та визначення можливих перспектив з урахуванням факторів об'єктивного і суб'єктивного характеру.

До завдань прогнозування розвитку фондового ринку відносять оцінку й аналіз поточного стану ринку цінних паперів і виявлення його проблем; визначення та наукове обґрунтування основних напрямів розвитку; розробку концепції розвитку, пошук шляхів і коштів їх реалізації [5, с. 65].

Важливими завданнями прогнозування розвитку ринку цінних паперів є також:

- визначення майбутнього ринку цінних паперів на основі наукового аналізу;
- виявлення основних напрямів розвитку ринку цінних паперів з позицій наукового передбачення;
- урахування різних факторів та обґрунтування конкретних способів їх регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В результаті дослідження і аналізу наукових праць провідних вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, які значне місце приділяли питанням формування і становлення вітчизняного ринку цінних паперів, ми можемо зробити висновок про те, що методика прогнозування фондового ринку включає сукупність різних методів і прийомів розробки прогнозів. Основними методами прогнозування є аналітичні й експертні, логічне моделювання, економіко-математичне моделювання, статистичні (екстраполяція й інтерполяція, індексний), нормативний, фактографічний та програмно-цільовий методи.

Експертні методи прогнозування застосовують досить широко. Метод Дельфі (за назвою давньогрецького міста Дельфі, відомого своїми провісниками) є найпоширенішим методом експертної оцінки майбутнього. Його сутність полягає в організації систематичного збору думок експертів і їх узагальненні. Вироблено спеціальні математико-

статистичні прийоми обробки різних оцінок у поєднанні із суворою процедурою обміну думками, яка забезпечує (по можливості) неупередженість суджень. Учені запропонували спосіб, що підвищує ефективність методу шляхом його комбінування з методами сіткового планування.

Операції з цінними паперами передбачають глибоке знання відповідних ринків, уміння аналізувати їх тенденції та прогнозувати ситуацію в майбутньому. Усі учасники ринку цінних паперів планують свої операції тільки після ретельного аналізу. Наприклад, під час прогнозування цін велику роль відіграє грошово-кредитна політика уряду. Економічні звіти, огляди, що містять офіційні дані, є для експерта джерелом інформації під час прогнозування цін.

Статистичні методи прогнозування розвитку ринку цінних паперів засновані на побудові фондових індексів, розрахунку показників дисперсії, варіації, коваріації, екстраполяції й інтерполяції. Фондові індекси є найбільш популярними в усьому світі узагальнюючими показниками стану ринку цінних паперів. Індекси Доу-Джонса і «Стандарт енд Пур» у США, індекс «Рейтер» у Великобританії, індекс «Франкфуртер альгемайне цайтунг» у ФРН, індекс «Інтерфакс-РТС» і «АК&М» у Росії тощо є основними індикаторами, за якими визначають загальний стан ринку цінних паперів і економіки країни загалом. За фондовими індексами можна проаналізувати, як змінюються справи в окремих сегментах ринку цінних паперів, на регіональному та галузевому фондових ринках, в окремих емітентів. Фондові індекси показують зміну співвідношення між поточним і попереднім базисним станом розвитку аналізованої частини ринку цінних паперів. Показники дисперсії дають змогу судити про абсолютне коливання, а показники варіації та коваріації – про відносне коливання інвестиційного ризику на ринку цінних паперів.

Методи логічного моделювання використовуються переважно для якісного опису розвитку прогнозованого об'єкта. Вони засновані на виявленні загальних закономірностей розвитку ринку цінних паперів, виділенні найбільш важливих довгострокових проблем перспективного розвитку, визначенні головних шляхів і етапів розв'язання проблем. Логічне моделювання включає:

- 1) розробку сценаріїв, що містять опис послідовності, умов рішень, взаємозв'язку та значущості подій;
- 2) метод прогнозування за образом (корпоративний метод);
- 3) метод аналогій.

Логічне моделювання на перспективу має враховувати ступінь деталізації показників і цілей та ґрунтуватися на комплексному, системному підході.

Економіко-математичне моделювання базується на побудові різних моделей. Економіко-

математичний їх різновид – це певна схема розвитку ринку цінних паперів за заданими умовами та обставинами. Під час прогнозування використовують різні моделі (однопродуктові та багатопродуктові, статистичні та динамічні, натурально-вартісні, мікро- та макроекономічні, лінійні та нелінійні, глобальні та локальні, галузеві й територіальні, дескриптивні й оптимізаційні). Найбільше значення у прогнозуванні мають оптимізаційні моделі (моделі екстремуму). Оптимізаційні (чи оптимальні) моделі є системою рівнянь, яка, крім обмежень (умов), включає також особливого роду рівняння, що називається функціоналом, або критерієм оптимальності. За допомогою такого критерію знаходять рішення, найкраще за певним показником.

Прогнозування ринку цінних паперів за допомогою трендових моделей засновано на розкладанні показників, представлених часовим рядом, на три компоненти: тренд, річна (хвильова) і залишкова. Тренд розглядається у цьому випадку як безперервна функція від часу, річна компонента є дискретною функцією від часу, яка накладається на тренд, за гіпотезою залишкова компонента є випадковим стаціонарним процесом.

Існують принаймні дві групи факторів, що впливають на якість прогнозів:

- 1) пов'язані з підготовкою, обробкою та аналізом інформації;
- 2) пов'язані з якістю побудови моделі, її відповідністю прогнозованому процесу; крім того, під час прогнозування необхідно враховувати помилки вихідних даних, моделі прогнозу, узгодження, стратегії, які полягають у розбіжності даних прогнозу і фактичних даних.

Експериментальним методом прогнозування є машинна імітація, або імітація на ЕОМ. Машинна імітація передбачає побудову моделі досліджуваного об'єкта, системи, події, яка потім перетворюється на програму ЕОМ. Машинна імітація може бути організована у формі гри.

Фактографічний метод прогнозування заснований на ретельному вивченні опублікованих та повідомлених у засобах масової інформації фактів, їх зіставленні та аналізі.

Програмно-цільовий метод широко використовувався у 90-х роках ХХ ст. у процесі приватизації й акціонування підприємств. Цей метод заснований на розробці конкретних програм для певної мети, наприклад, програм приватизації.

Процес побудови прогнозів складається з двох частин:

- 1) визначення специфіки прогнозів, їх цілей і варіантів використання;
- 2) вибір методу прогнозування й математичного апарату його інформаційного забезпечення.

Можливості використання конкретного методу прогнозування залежать не тільки від рівня професійної підготовки фахівців, але й від вірогідності, повноти використовуваної інформації.

Отже, існує значна кількість різноманітних методів прогнозування розвитку ринку цінних паперів, кожний з яких має свої особливості (табл. 1).

Методи логічного моделювання використовуються переважно для якісного опису розвитку прогнозованого об'єкта. Вони виходять із загальних закономірностей розвитку ринку цінних паперів і мають на меті виділити найбільш важливі довгострокові проблеми перспективного розвитку, головні шляхи, а також послі-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методів прогнозування розвитку ринку цінних паперів

Назва методу	Вихідна інформаційна база	Способи і прийоми здійснення	Форма кінцевого результату
1. Експертний	Особисті думки експертів, колективна експертна оцінка	Опитування, інтерв'ю, анкетування	Експертна оцінка
2. Аналітичний	Відомості засобів масової інформації, ФКЦП, регіональних відділень ФКЦП	Порівняльний аналіз	Аналітичні розрахунки
3. Історичної аналогії	Історичні відомості	Встановлення аналогій	Сценарій розвитку ринку цінних паперів
4. Економіко-математичне моделювання	Дані фундаментального аналізу	Розрахунок економіко-математичних залежностей	Модель
5. Статистичний	Дані статистичної звітності	Розрахунок індексів кореляції, регресії, дисперсії, варіації, коваріації	Фондові індекси, кореляційно-регресійна залежність
6. Графічний	Дані технічного аналізу	Побудова графіків	Тренди
7. Програмно-цільовий	Дані органів статистики, експертів, аналітиків про стан ринку цінних паперів	Визначення мети, побудова дерева цілей і дерева ресурсів	Програма
8. Фактографічний метод	Дані засобів масової інформації	Порівняльний аналіз	Сценарій розвитку ринку на перспективу

довність їх розв'язання. Логічне моделювання включає:

1) розробку сценаріїв, що містять опис послідовності, умов рішень, взаємозв'язків і значущості подій;

2) метод аналогій, метод прогнозування за образом (корпоративний метод).

Логічне моделювання на перспективу має враховувати ступінь деталізації показників та цілей, ступінь і напрями збалансованості, перевагу комплексних підходів. Основний підхід у логічному моделюванні – системний підхід [8, с. 173–180].

Висновки з проведеного дослідження. На основі вищевикладеного ми можемо зробити такі висновки:

1) для правильного формування розвитку і найбільш ефективного прогнозування перспектив розвитку цінних паперів необхідно перш за все здійснити всебічний аналіз його сучасного стану;

2) оцінку перспектив розвитку фондового ринку слід здійснювати на основі ряду індикаторів, які дають змогу визначити, у якому стані перебуватиме фондовий ринок у майбутньому;

3) науковою основою прогнозування розвитку цінних паперів є економічна теорія динаміки, ретроспективний, статистичний, систематичний аналіз, теорія економіко-математичного, факторного і логічного моделювання, програмно-цільовий підхід;

4) основними методами прогнозування є аналітичні й експертні, логічне моделювання, еконо-

міко-математичне моделювання, фактографічний та програмно-цільовий методи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алексеев М. Рынок ценных бумаг / М. Алексеев. – М. : Финансы и статистика, 1992.
2. Рынок ценных бумаг: коммерческая азбука / [В. Балабанов, И. Осокина, А. Поволоцкий]. – М. : Финансы и статистика, 1994.
3. Бердникова Т. Рынок ценных бумаг / Т. Бердникова. – М. : ИНФРА – М, 2000.
4. Бердникова Т. Рынок ценных бумаг и биржевое дело / Т. Бердникова. – М. : ИНФРА – М, 2002.
5. Бороздин П. Ценные бумаги и фондовый рынок / П. Бороздин. – М. : УОП ИЛА РАН, 1994.
6. Диба М. Регулювання в сучасній економічній системі / М. Диба. – К. : КНЕУ, 2000.
7. Диба М. Економічна політика держави як механізм узгодження суспільних інтересів / М. Диба, О. Комяков // Економіст. – 1999. – № 1. – С. 92–95.
8. Калина А. Фондовый рынок [навчальний посібник] / А. Калина, О. Кощеев. – К. : Україна, 2006.
9. Камінський А. Економічний ризик та методи його вимірювання : [навч. посіб.] / А. Камінський. – К. : Козаки, 2002. – 120 с.
10. Машина Н. Економічний ризик та методи його вимірювання : [навч. посіб.] / Н. Машина. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 188 с.
11. Ніколаєнко Ю. Основи економічної теорії : [підручник] / Ю. Ніколаєнко. – 3-тє вид. – К. : ЦУЛ, 2003.
12. Старостенко Г. Політична економія : [навч. посіб. для дистанційного навчання] / Г. Старостенко. – К. : Ун-тет «Україна», 2004. – 185 с.

ФІНАНСОВІ МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЕКСПОРТНОГО ВИРОБНИЦТВА

FINANCIAL MECHANISMS IN STATE SUPPORT OF EXPORT PRODUCTION

У статті розглянуто сутнісну трактовку та особливості використання основних фінансових механізмів державної підтримки експортного виробництва. Проаналізовано вплив адресних і неадресних субсидій, страхування і кредитування, а також податкових пільг на розвиток та динаміку зовнішньоторговельних зв'язків. Визначено критерії використання фінансових методів і механізмів підтримки ЗЕЗ згідно з положеннями норм міжнародного торгового права.

Ключові слова: фінанси, субсидування експорту, страхування, податкові пільги, кредитування експорту, нетарифне регулювання.

В статье рассмотрены сущностная трактовка и особенности использования основных финансовых механизмов государственной поддержки экспортного производства. Проанализировано влияние адресных и неадресных субсидий, страхования и кре-

дитования, а также налоговых льгот на развитие и динамику внешнеторговых связей. Определены критерии использования финансовых методов и механизмов поддержки ВЭС в соответствии с положениями норм международного торгового права.

Ключевые слова: финансы, субсидирование экспорта, страхование, налоговые льготы, кредитование экспорта, нетарифное регулирование.

The article deals with the essential features and application of basic financial mechanisms of state support for export production. The impact of targeted and untargeted subsidies, insurance, loans, and tax incentives on the development and dynamics of foreign trade relations are analyzed. Criteria and methods of financial support mechanisms application on external economic relations under the terms of international trade law are revealed.

Key words: finance, export subsidies, insurance, tax credits, export credit, tariff regulation.

УДК 336.012.23

Скок П.О.

к. держ. упр., доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування Академія муніципального управління

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового господарства національна економіка стає все більш відкритою, що вимагає від держави враховувати у своїй політиці тісний взаємозв'язок процесів, які відбуваються всередині країни та у сфері зовнішньоекономічних відносин. Ці процеси вирізняються суперечливістю, оскільки держава, з одного боку, нарощує доходи бюджету за рахунок зовнішньої торгівлі та втягується в міжнародний поділ праці, який сприяє прискоренню інтеграції і глобалізації, а з іншого – повинна контролювати та регулювати зовнішньоекономічну діяльність задля забезпечення національних інтересів. Це потребує знаходження балансу між наявними методами регулювання міжнародної торгівлі, який вписався би в процес всесвітньої глобалізації і водночас дозволив би державі зберегти свій вплив. За таких умов особливої актуальності набуває дослідження фінансових методів стимулювання експортного виробництва, до яких належать державне субсидування підприємств, надання податкових пільг, страхування експортних кредитів тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам використання фінансових механізмів державної підтримки експортного виробництва присвячено наукові праці багатьох вітчизняних вчених-економістів, зокрема роботи В.А. Мельник [1], О.В. Ковтонюк [2], Н.Ю. Салій [3], О.О. Ляхової [4], Ф.Ю. Андрійчука [5]. Їхні напрацювання зробили вагомий внесок у дослідження проблем використання фінансових механізмів сприяння зовнішньоекономічній діяльності. Однак, віддаючи належне наявному доробку, слід зазначити,

що теоретичний аспект застосування в Україні фінансового механізму державної підтримки експортного виробництва досі залишається висвітленим неповною мірою, що визначає необхідність подальших досліджень.

Постановка завдання. З огляду на зазначене метою статті є розкриття теоретико-методологічних засад використання державою фінансових інструментів розвитку експортного виробництва товарів і послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під фінансовими механізмами державної підтримки експортного виробництва розуміють взаємопов'язані методи фінансового характеру, що визначають способи та механізми підтримки експортерів у просуванні вітчизняної продукції під час ведення зовнішньої торгівлі, та механізми і методи стримування надмірного імпорту продукції, яка просувалася на національний ринок з використанням фінансових методів держави-імпортера.

Застосовуючи фінансові методи і механізми зовнішньоторговельного регулювання на національному рівні, держава впроваджує діяльність, спрямовану на встановлення і застосування режимів доступу імпортованих товарів на внутрішній ринок, проведення антидемпінгових розслідувань, а також реалізацію заходів щодо сприяння інтенсивному просуванню національних товарів на ринки іноземних держав.

Фінансові методи регулювання ЗЕЗ в системі всіх наявних методів регулювання міжнародної торгівлі посідають ланку групи інструментів нетарифного регулювання, що відображено на рис 1.1.

За даними рисунку 1 видно, що фінансові методи регулювання зовнішньої торгівлі відносяться до групи інструментів нетарифного регулювання на рівні з кількісними та прихованими методами регулювання міжнародної торгівлі.

Фінансові методи регулювання зовнішньоторговельних зв'язків є одними з найважливіших методів системи нетарифного регулювання ЗЕД в сучасній практиці, що засновані на прямому або непрямому субсидуванні урядом національних експортерів. З рисунку 1.1 видно, що до фінансових методів регулювання зовнішньоторговельних зв'язків належать субсидування експортерів, надання експортних кредитів та їх страхування, застосування антидемпінгових процедур.

Система фінансових методів регулювання реалізується через відповідні механізми фінансового регулювання зовнішньоторговельних зв'язків. Основні методи та механізми фінансового регулювання ЗЕЗ суб'єктів господарювання, а також напрями впливу на основні елементи фінансового регулювання ЗЕД в сукупності визначають так звані різноманітні складові фінансового регулювання зовнішньоторговельних зв'язків (табл. 1).

З таблиці 1 видно, що основними методами фінансового регулювання зовнішньоторговельних зв'язків є експортне субсидування, державне експортне кредитування та страхування експортних кредитів, кожен з яких забезпечується відповідними механізмами фінансового регулювання, які застосовує держава у своїх зовнішньоторговельних зв'язках.



Рис. 1. Методи регулювання міжнародної торгівлі

Джерело: [6, с. 32]

Таблиця 1

Структура системи фінансових механізмів державної підтримки експортного виробництва

Інструменти фінансового регулювання ЗЕЗ	Сфери фінансового регулювання	Основні напрями фінансового регулювання ЗЕЗ
Експортні субсидії	Кредитна політика	– забезпечення сприятливих умов субсидування; – надання податкових пільг експортерам.
Експортні кредити	Валютна політика	забезпечення сприятливих умов надання кредитів
Страховання експортних кредитів	Бюджетна і податкова політика	спеціальні умови страхування експортерів
Антидемпінгові й антисубсидійні заходи	Податкова політика	– проведення антидемпінгових розслідувань; – встановлення ставок антидемпінгових та компенсаційних мит

Джерело: укладено автором на основі [7, с. 43]

Набуваючи різноманітних форм і здійснюючись через складні схеми, державне фінансування спрямовано на зниження вартості експортних товарів і підвищення таким чином його конкурентоспроможності на світовому ринку. Фінансування експорту може здійснюватися як з урядових джерел за рахунок державного бюджету, так і за рахунок різних державних установ (банків, фондів тощо).

Варто зазначити, що фінансове регулювання ЗЕД необхідно відрізнити від поточного фінансування і кредитування експортно-імпорتنих операцій, що є простим наданням банками оборотного капіталу для проведення конкретних комерційних операцій. Характерною рисою фінансового регулювання ЗЕД є те, що воно передбачає дискримінацію іноземних компаній на користь національних виробників і експортерів.

Розглянемо детальніше основні фінансові методи та механізми регулювання зовнішньоторговельних зв'язків.

Експортні субсидії – це фінансове сприяння, що надається урядом або приватними структурами фірмам-експортерам на виробництво та експорт певних товарів. Експортні субсидії можуть надаватися в таких основних формах:

- надання підприємству прямих субсидій;
- виплата премії у разі здійснення експортних операцій;
- установлення пільгових (за ставками, базою рахування, механізмом стягування тощо) транспортних чи фрахтових тарифів для експортних відвантажень порівняно з перевезеннями на національному ринку;
- безпосереднє чи опосередковане постачання державним органом імпорتنих чи національних товарів для використання у виробництві товарів на експорт на більш сприятливих умовах, ніж умови постачання конкуруючих товарів для виробництва товарів, призначених для споживання на внутрішньому ринку, якщо такі умови вигідніші, ніж на світових ринках для їхніх експортерів;
- звільнення чи відстрочка сплати прямих податків, що повинні сплачуватися експортерами під час здійснення експортної операції, або сплати внесків у фонди соціального страхування;
- надання знижок під час сплати податків;
- установлення, у разі виробництва і постачання товарів на експорт, звільнень по сплаті чи поверненню сплачених сум непрямих податків;
- зменшення ставок чи повернення сплачених сум податків з імпорту матеріально-технічних ресурсів, товару на експорт.

Як фінансовий механізм регулювання зовнішньої торгівлі експортна субсидія знижує експортну ціну товару, і попит на товар за кордоном збільшується. Внаслідок цього умови торгівлі країни, що

експортує, погіршуються. Однак через зниження експортної ціни збільшується кількість одиниць експортованого товару. Оскільки через зростання експорту менше товару надходить на внутрішній ринок, внутрішня ціна на нього збільшується. Виграє чи програє країна, що експортує, залежить від того, чи вдасться за рахунок збільшення обсягу продаж компенсувати втрати, пов'язані з погіршенням умов торгівлі, тобто зниженням експортної ціни. Експортна субсидія є статтею витрат бюджету, а отже, додатковим податковим тягарем для платників податків (витрати на фінансування субсидій дорівнюють добутку кількості товару, експортованого після введення субсидії, на розмір субсидії).

Отже, оскільки субсидії зменшують витрати виробників, вони впливають на міжнародну торгівлю шляхом штучного поліпшення конкурентоспроможності визначеної фірми на експортних ринках чи шляхом надання переваг внутрішньої продукції перед імпортною. Субсидії можуть досягати таких обсягів, що це спотворює механізм міжнародної торгівлі. Прикладом цьому може бути ринок пшениці. Міжнародна Рада з питань торгівлі пшеницею вважає, що державні субсидії експорту впливають на 2/3 міжнародної торгівлі пшеницею. Таким чином, обсяги експорту пшениці досить часто відбивають розмір державних субсидій.

У рамках Угоди СОТ про субсидії та компенсаційні заходи до поняття субсидії відноситься фінансове сприяння, що надається на території країни-члена СОТ урядом або будь-яким державним органом у вигляді таких бюджетно-податкових інструментів:

- пряме переведення грошових коштів (наприклад, дотацій, позик або вливань капіталу), потенційна пряма передача грошових коштів або зобов'язань (наприклад, гарантій за позиками);
- відмова від доходів, що йому належать, або їх нестягнення (наприклад, податкові кредити);
- надання товарів та послуг, крім загальної інфраструктури, або закуповування товарів чи послуг;
- здійснення платежів до механізму фінансування або доручення приватній установі виконувати одну чи більше функцій, означених вище, які б за звичайних умов виконувалися урядом.

Оскільки різні субсидії мають різний вплив на конкуренцію та торгівлю, Угода СОТ передбачає диференційований підхід до використання різних субсидій. Так, Угодою обмежується використання лише адресних субсидій, які спотворюють вільну конкуренцію, викривлюють розподіл ресурсів в економіці та завдають шкоди торгівлі. Водночас застосування неадресних субсидій дозволяється і не обмежується в рамках СОТ, оскільки вони не справляють значного негативного впливу на конкуренцію та торгівлю.

Неадресною є субсидія, яка надається на основі об'єктивного критерію (наприклад, кількість працівників або розмір підприємств) та не створює переваг для окремих підприємств чи галузей відносно інших. Такі субсидії є дозволеними в рамках СОТ, тому уряди країн-членів СОТ можуть вільно використовувати цей інструмент для вирішення економічних та соціальних завдань. До неадресних субсидій, які економічна наука визначає як нейтральні та недискримінаційні, не застосовується компенсаційних заходів [8, с. 15–16].

Субсидія є неадресною, якщо існує загальнодоступне автоматичне право на її отримання за умови дотримання об'єктивних економічних критеріїв та вимог, а саме:

- чітко встановлені критерії, які визначають право на отримання та розмір субсидії;
- право на отримання субсидії є загальнодоступним і автоматичним;
- субсидія є горизонтальною у застосуванні;
- критерії та умови надання субсидії суворо дотримуються та піддаються перевірці [9].

У зв'язку з тим, що Угода про субсидії і компенсаційні заходи забороняє одні інструменти стимулювання вітчизняного виробництва, проте дозволяє інші, існує необхідність пошуку та розроблення ефективних програм та механізмів субсидування в рамках загальноприйнятих міжнародних норм.

Напрями неадресних горизонтальних програм субсидування, які можна вільно використовувати в рамках СОТ для вирішення економічних та соціальних завдань, включають такі:

- державна підтримка науково-дослідної діяльності підприємств (вивчення інформації та проведення досліджень, необхідних для розвитку технологічних потужностей, впровадження інновацій, управлінських технологій та адаптації до міжнародних стандартів);
- послуги у сфері маркетингу, а саме сприяння проведенню маркетингових досліджень для поширення серед національних виробників інформації про зовнішні ринки збуту: технічні стандарти та вимоги щодо якості, маркетингові канали збуту, потреби та уподобання зарубіжних споживачів тощо;
- сприяння впровадженню міжнародних стандартів якості;
- розвиток загальної інфраструктури обслуговування виробництва та експорту;
- навчання та перекваліфікація робочої сили та управлінців;
- підтримка малого бізнесу;
- впровадження підприємствами нових стандартів охорони довкілля.

Різні застосування терміна субсидії згідно з різноманітними підходами призводить до того, що порівняння статистики по субсидіям з різних джерел може бути абсолютно недоречним,

оскільки визначення цього поняття різняться у підходах різних дослідників та організацій. Наприклад, відповідно до системи національних рахунків під час розрахунку обсягів субсидії не враховуються податкові пільги та пільгові кредити. Але вони включаються до Звіту Міністерства фінансів Німеччини з субсидій. Проте цей Звіт не включає підтримку науково-дослідних розробок. При цьому Звіт Міністерства фінансів Німеччини може включати до субсидій низку заходів, які згідно з підходами ЄС не вважатимуться державною допомогою, оскільки не впливають на конкуренцію на спільному ринку ЄС [10, с. 31].

Країна-імпортер під час виявлення експортного субсидування (використання нелегітимної субсидії) може вводити такий механізм фінансового регулювання зовнішньої торгівлі, як компенсаційне мито, що стягується з товарів, які є об'єктами застосування компенсаційних заходів. Ці заходи можна застосовувати у разі серйозного збитку, заподіяного інтересам іншої країни, зокрема в таких випадках:

- загальний обсяг субсидування щодо вартості продукту перевищує 5%;
- субсидії покривають виробничі витрати галузі промисловості;
- субсидії, що не є одноразовим заходом, покривають виробничі витрати підприємства;
- відбувається пряме списання заборгованості урядом.

Теоретично розмір компенсаційного мита повинен точно відповідати тим негативним ефектам, які створює субсидування в країні експорту відповідного товару. На практиці цього не завжди легко домогтися

Використання такого фінансового методу регулювання зовнішньоторговельних зв'язків, як надання субсидій, здійснюється переважно у вигляді відшкодування частини витрат на виробництво продукції національних виробників з метою підвищення конкурентоспроможності їхніх товарів на світових ринках. Крім того, субсидування може здійснюватися у вигляді податкових пільг, встановлення пільгових цін на енергоносії тощо.

Поняття субсидування експорту є невід'ємною частиною сучасної зовнішньоторговельної політики. Загалом субсидування експорту має як позитивні, так і негативні ефекти, проте багатогранність впливу експортного субсидування на економіку значно ускладнює визначення та оцінку його результатів. Варто зазначити, що в умовах загострення конкурентної боротьби субсидування експорту може набувати форм, які спрямовані на витіснення конкурентів з ринку.

Важливим інструментом фінансового регулювання ЗЕД залишається податковий механізм (в тому числі податкові пільги), який є одним з дієвих регуляторів зовнішньої політики держави у сфері

міжнародних торговельно-економічних операцій. Адже підвищення конкурентоспроможності національної економіки в напрямі її інноваційно-інвестиційного розвитку неможливе без ефективного державного регулювання діяльності вітчизняних підприємств на світових товарних ринках.

Тому в умовах світових інтеграційних процесів засоби впливу державних фінансових механізмів регулювання на сферу ЗЕД залишаються, з одного боку, вагомим чинником забезпечення економічної безпеки країни, а з іншого – спрямовані на реалізацію захисту та підтримки вітчизняних учасників експортно-імпорتنих операцій у просуванні на зовнішніх ринках.

За своєю суттю податкові пільги є своєрідним різновидом опосередкованого субсидування експортерів. Податкові пільги надаються, як правило, в таких формах:

- повернення експортерам сум мита і податків, сплачених під час імпорту сировини, комплектуючих чи товарів, необхідних для виробництва продукції на експорт;
- звільнення від сплати опосередкованих податків на сировину, комплектуючі чи товари, які використовуються у виробництві експортних товарів;
- дозвіл створення спеціальних фондів для розвитку експортного виробництва, що не оподатковуються;
- відстрочка сплати певних податків.

Систему пільг по податках як фінансового механізму регулювання зовнішньоторговельних зв'язків можна розділити на дві групи. Перша – це порівняно традиційні і стабільні звільнення від податку, незалежно від зміни обставин і навіть державного устрою.

Друга група пільг характеризується певною короточасністю щодо конкретних об'єктів. У сучасних умовах становлення податкових систем і нестабільної господарської і політичної ситуації ця група відрізняється великою кількістю пільг і постійною їхньою зміною. Закон про податкову систему повинен містити насамперед першу групу пільг, а другої має лише торкатися, оскільки вона деталізуватиметься під час регулювання конкретного податкового платежу. Характеристика податкових пільг має бути основана на рівності галузі оподаткування. І під час надання пільг критерієм повинно стати матеріальне становище суб'єкта оподаткування. Підстави для надання пільг навряд чи є правомірними, якщо вони не пов'язані з майновим положенням.

Використання пільгового оподаткування як методу фінансового регулювання зовнішньоторговельних зв'язків найбільш ефективно під час направлення пільгових податків в підприємства-експортери тих галузей економіки, які першочергово потребують підтримки з боку держави в

забезпеченості потрібного рівня конкурентоспроможності їхньої продукції на світовому ринку

Серед різних фінансових механізмів регулювання ЗЕЗ найбільш всеохоплюючим і поширеним є звільнення експортерів від сплати непрямих і деяких прямих податків, до чого вдаються майже всі розвинені держави. Податкові пільги застосовуються, як правило, однаковою мірою до всіх учасників міжнародної торгівлі. Однак, оскільки переважна частка обсягу світового експорту припадає на взаємний оборот розвинених країн, ці пільги практично сприяють реалізації продукції передусім у найрозвиненіших країнах [11, с. 324].

Податкові пільги є однією з найбільш прихованих форм фінансового заохочення експорту, бо в кожній країні поряд з однаковими або схожими податками існують специфічні податки, а також різноманітні винятки щодо оподаткування окремих товарів, операцій або підприємств. Прагнення максимально використати переваги національної податкової системи в інтересах зовнішньоторговельної експансії спричинилося до безлічі пільг, внаслідок чого урахування і оцінка їх ефективності стала складною проблемою.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансові механізми державної підтримки експортного виробництва є сукупністю фінансових інструментів, які використовуються урядами країн для створення сприятливих умов розвитку національних суб'єктів господарювання шляхом стимулювання та активізації їх зовнішньоекономічної діяльності. Основними передумовами застосування фінансових механізмів державної підтримки експортного виробництва є посилення конкуренції з боку іноземних підприємств, прагнення уряду захистити внутрішній ринок від негативного впливу імпорту, намагання підвищити конкурентоспроможність національних підприємств, а також боротьба за ринки збуту та більш вигідні умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник В.А. Особливості організації торговельно-фінансування як форми міжнародного кредитування зовнішньоекономічної діяльності підприємств / В.А. Мельник // Вчені записки університету «КРОК». Серія: Економіка. – 2013. – Вип. 33. – С. 135–141.
2. Ковтонюк О.В. Міжнародний Валютний Фонд та група Світового Банку в системі фінансування міжнародної торгівлі / О.В. Ковтонюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2009. – Вип. 109. – С. 54–56.
3. Салій Н.Ю. Сутність банківського фінансування зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання / Н.Ю. Салій // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер.: Економіка. – 2009. – Вип. 12. – С. 302–308.
4. Ляхова О.О. Проектне фінансування зовнішньоекономічної діяльності в умовах європейського

вибору України / О.О. Ляхова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 13–14. – С. 30–33.

5. Андрійчук Ф.Ю. Проектне фінансування зовнішньоекономічної діяльності в умовах кризи / Ф.Ю. Андрійчук // Економіка та держава. – 2010. – № 4. – С. 76–77.

6. Міжнародна економіка : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / [А.М. Поручник, Я.М. Столярчук, О.Д. Павловська та ін.] ; за ред. А.М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2011. – 156 с.

7. Литвин П.В. Державне регулювання страхової діяльності у сфері експортних операцій / П.В. Литвин // Держава та регіони. Серія: Державне управління – 2011. – № 4. – С. 41–46.

8. Державна допомога виробникам в Україні:

реформування відповідно до норм СОТ та ЄС / за ред. С.В. Касьянова. – К. : Нора–Друк, 2014. – 86 с.

9. Угода про субсидії та компенсаційні заходи СОТ від 15 квітня 1994 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.

10. Булана О.О. Бюджетно-податкові інструменти державної підтримки підприємств в Україні з урахуванням вимог СОТ та ЄС : дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.О. Булана. – К., 2012. – 200 с.

11. Костюченко В.М. Державне фінансування структурної переорієнтації зовнішньої торгівлі: аналіз стану та перспективи розвитку / В.М. Костюченко // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4 (54) – С. 324–329.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF IMPLEMENTATION OF VALUE-BASED MANAGEMENT IN NATIONAL ENTERPRISES

У статті висвітлено прагматичні проблеми впровадження вартісно-орієнтованого управління на вітчизняних підприємствах. Розглянуто недоліки використання традиційної фінансової моделі для оцінки ефективності діяльності суб'єктів господарювання. Наведено аргументи щодо необхідності побудови системи управління на основі вартісно-орієнтованих показників. Доведено, що імплементація VBM дасть компаніям змогу вийти на новий рівень розвитку, скористатися конкурентними перевагами та в процесі ефективної діяльності задовольнити інтереси всіх зацікавлених сторін. Висвітлено специфіку застосування концепції вартісно-орієнтованого управління в українських реаліях.

Ключові слова: методи оцінки економічної ефективності діяльності компанії, традиційна фінансова модель, вартісно-орієнтоване управління, додана вартість, вартість компанії, принципал-агент, конфлікт.

В статье освещены прагматические проблемы внедрения ценностно-ориентированного управления на отечественных предприятиях. Рассмотрены недостатки использования традиционной финансовой модели для оценки эффективности деятельности субъектов хозяйствования. Приведены аргументы, касающиеся необходимости построения системы управления на основе ценностно-ориентированных показателей. Доказано, что имплементация

VBM позволит компаниям выйти на новый уровень развития, воспользоваться конкурентными преимуществами и в процессе эффективной деятельности удовлетворить интересы всех заинтересованных сторон. Освещена специфика применения концепции ценностно-ориентированного управления в украинских реалиях.

Ключевые слова: методы оценки экономической эффективности деятельности компании, традиционная финансовая модель, ценностно-ориентированное управление, добавленная стоимость, стоимость компании, принципал-агент, конфликт.

The article is focused on pragmatic problems of implementation of value-based management in national enterprises. The disadvantages of using financial model to estimate an enterprise effectiveness were considered. The article explains reasons of the necessity of building a management system based on value-oriented indicators. It has been proved that implementation of VBM allows companies to reach a new level of development, use competitive advantages and satisfy interests of all stakeholders through the effective operation. Implementation of the concept of value-based management in Ukrainian business conditions was described.

Key words: methods for estimating the enterprise effectiveness, the traditional financial model, value-based management, added value, enterprise value, the agency problem.

УДК 658.15

Чепка В.В.

к.е.н, доцент кафедри корпоративних фінансів і контролінгу

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Павлюк Т.С.

студентка

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання, що характеризуються розвитком ринкової економіки, посиленням процесів глобалізації, конкуренції, перед вітчизняними підприємствами постає необхідність більш ефективного функціонування та спрямування своєї діяльності

не лише на задоволення поточних потреб у вигляді отримання прибутку, але й планування майбутньої діяльності компанії таким чином, щоб успішно функціонувати, враховуючи при цьому інтереси власників. Поступово відбувається трансформація цілей діяльності підприємства з оперативних,

досягнення яких характеризується отриманням позитивного фінансового результату – прибутку, на стратегічні, що тісно пов'язані з інтересами власників – тривалим та успішним функціонуванням компанії та, як результат, зростанням її вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми та перспективи впровадження вартісно-орієнтованого управління (VBM) на вітчизняних підприємствах досліджуються багатьма вченими. Вагомий внесок у дослідження та розв'язання зазначених проблем зробили: Терещенко О.О., Ткачук Н.М., Коробков Д.В., Захарін О.О., Новикова І.В. та багато інших авторів. Ученими досліджено вагому частину теоретичних, методологічних та прикладних аспектів упровадження VBM. Водночас проблеми обмеженості практичного використання інструментів VBM та об'єктивні чинники, які ускладнюють застосування даної моделі, досі залишаються невирішеними.

Постановка завдання. Розвиток бізнес-середовища відкриває нові можливості перед учасниками ринку капіталів та вимагає нових підходів до визначення ефективності діяльності компанії. У даному контексті особливу актуальність набуває дослідження застосування вартісно-орієнтованого управління, яке найбільш відповідає сучасним умовам функціонування підприємства. У зв'язку із цим потребують додаткових досліджень проблеми імплементації VBM на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У вітчизняній практиці управління фінансами для оцінювання ефективності діяльності підприємств здебільшого використовуються показники чистого прибутку або ж рентабельності, що розраховані на базі прибутку. Проте використання цих показників має низку недоліків.

По-перше, менеджмент підприємства має багато можливостей до маніпулювання показниками прибутку, які відображаються у звітності: використання різних методів обліку запасів (LIFO, FIFO, ідентифікованої собівартості); проведення переоцінки основних засобів; нарахування амортизації за різними методами, оплата фіктивних послуг та інші методи завищення (заниження) собівартості продукції.

По-друге, показники чистого прибутку не дають інформації про зміну вартості компанії. Підприємства, які динамічно розвиваються, зазвичай характеризуються збільшенням дебіторської заборгованості, запасів, інвестиційних вкладень в основні засоби. Таким чином, порушується зв'язок між вартістю підприємства та розміром прибутку через необхідність інвестування коштів в оборотні та необоротні активи.

По-третє, під час визначення прибутку ігнорується фактор зміни вартості грошей у часі. Ставка дисконтування, яка використовується для оцінювання вартості підприємства, не лише відобра-

жає рівень ризику вкладень в об'єкт оцінки, а й є також інструментом урахування майбутнього рівня інфляції, який впливає на вартість грошової одиниці. Якщо підприємство показало у звітності прибуток, однак рентабельність інвестицій є меншою, ніж ставка залучення капіталу, вартість не створюється, а поглинається.

Ще одним недоліком показника прибутку є той факт, що під час його визначення не враховується ціна залучення власного капіталу підприємства та інші економічні витрати, а отже, неможливо оцінити реальні витрати на реалізацію тієї чи іншої продуктової чи інвестиційної програми. Як наслідок, будуть прийматися рішення щодо здійснення зайвих (надлишкових) інвестицій, які не генерують доданої вартості, однак є прибутковими [1, с. 156–157].

Отже, традиційна фінансова модель характеризується: вузькою направленістю – під час визначення ефективності враховуються лише матеріальні фактори; обмеженою інформативністю – не враховуються зміни вартості капіталу, який належить власникам; відносною точністю – дані бухгалтерської звітності не дають чіткого уявлення про дійсний стан підприємства. Також недоліками методів оцінки економічної ефективності, які ґрунтуються на показниках прибутку, є: спрощеність моделі внаслідок відсутності показника, який відображає фактор ризику; неповний облік витрат під час залучення капіталу; складність порівняння традиційних показників ефективності конкуруючих підприємств унаслідок розбіжностей в обліковій політиці [2, с. 18].

Незважаючи на значення цього показника для статистичної звітності, розподілу фінансових результатів між власниками, порівняльного аналізу, у світовій практиці поступово відходять від показників бухгалтерського прибутку як критерію оцінки результативності діяльності.

Альтернативною до традиційної фінансової моделі є вартісна модель оцінювання ефективності підприємства, за якою успішність діяльності компанії пов'язується з приростом його вартості. Розвиток вартісних моделей відбувався паралельно з удосконаленням системи управління та планування, поширенням інформаційних технологій, посиленням конкурентної боротьби та зростанням складності завдань, що постають перед менеджерами та власниками компаній [2, с. 19].

Проте варто зазначити, що показник результативності діяльності повинен передусім відповідати стадії розвитку (життєвому циклу) підприємства. Створення та зростання вартості компанії для акціонерів як головної цілі реально актуалізується лише на певному етапі розвитку як компанії, так і зовнішнього середовища.

Отже, говорячи про вартісно-орієнтоване управління, ми передусім зосереджуємо увагу на показниках, які відповідають певному етапу розвитку

бачення довгострокових перспектив та рівню капіталоємності бізнесу. Генерування прибутку та навіть його зростання є необхідною, проте недостатньою умовою приросту вартості для акціонерів. Головна відмінність вартісних показників від традиційних полягає в тому, що вони сигналізують про зміну вартості для постачальників капіталу (передусім власників, акціонерів) у звітному періоді. Іншими словами VBM-показники ясно та однозначно характеризують, наскільки вдало компанія задовольняє ціль максимізації добробуту власників [3, с. 4].

Із позицій розвитку вітчизняної економіки найпоширенішою організаційно-правовою формою юридичних осіб в Україні є товариства з обмеженою відповідальністю. Крім того, суттєву частку займають саме малі та середні підприємства, функціонування яких спрямоване на отримання прибутку в поточному періоді, а в центрі управління знаходиться процес оптимізації витрат. Часто підприємства зацікавлені знизити показники діяльності, щоб показати себе збитковими задля зменшення відтоку ресурсів у вигляді зобов'язань перед бюджетом. Ця тенденція пов'язана передусім із нестабільністю розвитку економіки, з постійними кризами та змінами в законодавстві, саме тому суб'єкти господарювання надають перевагу отриманню певного позитивного ефекту від своєї діяльності у даний момент, оскільки розраховувати на щось у довгостроковому періоді, як свідчить практика, досить важко.

Однак нестабільність зовнішнього середовища також має і позитивну сторону – змушує підприємства пристосовуватися до викликів, удосконалюючи свою діяльність. Процеси глобалізації відкривають іноземним компаніям доступ до вітчизняних ринків, тому щоб зберегти свою частку, українські підприємства повинні робити певні кроки задля підвищення своєї конкурентоспроможності, а цей процес передбачає орієнтацію на довгострокове функціонування.

Вартісно-орієнтоване управління враховує також інтереси різних груп стейкхолдерів компанії. Кожна група зацікавлених сторін має свої інтереси у зростанні вартості підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Інтереси стейкхолдерів у зростанні вартості компанії

Основну фінансову зацікавленість у цьому мають власники: вкладаючи в підприємство свої фінансові ресурси, вони розраховують принаймні на їх збереження та отримання доходу у вигляді дивідендів, а у кращому випадку – зростання даного доходу в перспективі.

Споживачі товарів і послуг підприємства, створюючи попит на них, визначають формування важливого показника операційної діяльності підприємства – доходу від реалізації продукції. Таким чином, збереження та підвищення конкурентоспроможності підприємства на товарних ринках буде залежати від задоволення ним цілей наступної групи стейкхолдерів – споживачів – щодо отримання якісної продукції з високою споживчою вартістю.

Працівники як стейкхолдери підприємства будуть зацікавлені у зростанні його вартості, якщо це гарантує їм стабільну зайнятість та зростання доходів у вигляді заробітної плати. Крім того, працівники можуть орієнтуватися і на нефінансові вигоди, зокрема кар'єрне зростання, самореалізацію тощо [4, с. 36].

Для партнерів – постачальників, фінансових установ – розвиток і зростання вартості підприємства буде чинником надійних та довгострокових взаємовідносин, своєчасного виконання ним своїх зобов'язань. І навпаки, врахування зазначених цілей своїх партнерів для підприємства визначатиме своєчасність поставок сировини і матеріалів, можливість отримання банківських кредитів та ін.

Таким чином, усі стейкхолдери підприємства зацікавлені в його успішному розвитку, оскільки це означає для них можливість задоволення власних індивідуальних інтересів. Своєю чергою, згідно з вартісно-орієнтованим підходом, цілі всіх стейкхолдерів повинні бути враховані під час здійснення стратегічного та оперативного планування на підприємстві та встановленні цільових показників вартості [5, с. 166].

Вартісно-орієнтована концепція управління компанією є найбільш успішною, оскільки відповідає ринковим умовам функціонування, а зміна вартості як критерій ефективності господарської діяльності враховує майже всю інформацію, пов'язану з її діяльністю. Крім того, відкритість та стабільність функціонування є важливими характеристиками з позиції інвесторів, а створення вартості є результатом процесу інвестування в ті сфери і напрями, в яких підприємство має ринкові конкурентні переваги. Тому оцінювання вартості базується на визначенні стратегічних перспектив, оцінених на основі грошових потоків, які дають змогу генерувати наявні та створювані активи [6, с. 109].

Отже, вартісно-орієнтоване управління спрямоване на ефективне функціонування компанії з позиції орієнтації її діяльності на досягнення стратегічних цілей, задоволення інтересів різних груп

стейхолдерів та залучення інвестицій, які генерують приріст вартості. Усі ці чинники свідчать про успішну та конкурентоспроможну діяльність суб'єкта господарювання.

Незважаючи на всі наведені переваги вартісно-орієнтованого управління, запровадження даної концепції на більшості вітчизняних підприємств передбачає виникнення досить значних проблем та суперечностей.

Проведене в 2011 р. Інститутом фінансового контролінгу Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана експертне дослідження вітчизняних підприємств на предмет використання ними інноваційних інструментів фінансового управління, засвідчило надзвичайно низький рівень розвитку управління корпоративними фінансами загалом та вартісно-орієнтованого управління зокрема. Так, лише 5% підприємств досліджуваної сукупності розраховують вартісно-орієнтовані показники (EVA, CVA). Близько 30% крупних підприємств узагалі не обчислюють середньозважену вартість капіталу (WACC) та не використовують ставку дисконтування як для цілей вартісно-орієнтованого управління, так і для оцінки бізнес-проектів. Більше того, на 16% підприємств оцінка інвестицій не проводиться в принципі, а керівники фінансово-економічних служб 11% підприємств, що досліджувалися, взагалі не чули про такий інструмент, як ставка дисконтування [7, с. 78].

Крім обмеженості практичного використання інструментів вартісно-орієнтованого управління через необізнаність та фінансову неграмотність, є ще об'єктивні зовнішні чинники, які ускладнюють застосування даної моделі.

По-перше, вартісно-орієнтоване управління є всеосяжною та цілісною системою менеджменту, тому для ефективного впровадження необхідна повна зміна старої культури на нову. Це може значно покращити показники діяльності компанії та підвищити її конкурентні переваги. Але, з іншого боку, можуть виникнути суттєві ускладнення, адже для якісної та ефективної зміни наявної системи управління потрібно вкладати не тільки значні обсяги фінансових ресурсів, але й час [8, с. 7].

По-друге, недостатній розвиток фондового ринку не дає можливості точно визначити ринкову вартість власного капіталу та, відповідно, коректно виміряти зміну вартості компанії. Прогнозні дані грошових потоків, на яких ґрунтується оцінка, ускладнюють отримання достовірних результатів. Окрім того, в українських реаліях досить важко об'єктивно розрахувати і ставку дисконтування. Неактивний ринок капіталів також ускладнює побудову системи мотивації таким чином, щоб можливе було використання фінансових інструментів як винагороду менеджменту.

По-третє, фундаментом для розрахунку є дані фінансової звітності компаній. У зв'язку із цим виникають складнощі з обчисленням показників, оскільки звітність українських підприємств поки що не повністю відповідає міжнародним стандартам та може штучно занижувати прибуток. До того ж вартісно-орієнтоване управління передбачає переведення показників фінансового обліку в показники управлінського обліку [9].

По-четверте, успішність запровадження західними компаніями VBM пов'язане зі стабільною економікою та орієнтацією на ефективне довгострокове функціонування. Додаткові ризики, що виникають на макроекономічному рівні в Україні, є результатом постійних змін у політичному становищі та законодавчій базі, тому вітчизняні компанії не роблять довгострокові прогнози свого розвитку, а надають перевагу вигодам, якими можна скористатися вже зараз [8, с. 7].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, велика кількість вартісно-орієнтованих моделей на фоні фінансової неграмотності та небажання ризикувати і повністю змінювати систему управління гальмує розвиток вітчизняних підприємств. Хоча в українських реаліях існують об'єктивні складнощі щодо запровадження VBM, проте варто визнати, що модель управління підприємством, заснована на максимізації вартості, є найбільш успішною, а її імплементація дасть компаніям змогу вийти на новий рівень розвитку, скористатися конкурентними перевагами та в процесі ефективної діяльності задовольнити інтереси всіх зацікавлених сторін, як власників, так і працівників, споживачів, партнерів та державу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко О.О. Фінансовий контролінг : [навч. посіб.] / О.О. Терещенко, Н.Д. Бабяк. – К. : КНЕУ, 2013. – 408 с.
2. Порядин В.С. Анализ существующих методов оценки экономической эффективности деятельности предприятий / В.С. Порядин // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – 2011. – № 4. – С. 16–24.
3. Волков Д.Л. Показатели результатов деятельности организации в рамках VBM / Д.Л. Волков // Российский журнал менеджмента. – 2005. – № 2. – С. 3–42.
4. Харитонов А.Ю., Пластинин А.В. Эффективное управление предприятием на основе его стоимости : [монография] / А.Ю. Харитонов, А.В. Пластинин. – Архангельск, 2009. – 185 с.
5. Захарін О.О. Вартісно-орієнтоване управління на основі стейкхолдерського підходу в контексті інноваційного розвитку підприємства / О.О. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 10(160). – С. 149–157.
6. Новикова І.В. Теоретичні основи вартісно-орієнтованого управління інвестиційною діяльністю під-

приємства / І.В. Новикова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми та практики. – 2012. – № 3(19). – С. 106–116.

7. Терещенко О.О. Вартісно-орієнтований контролінг – інноваційний ресурс управління корпоративними фінансами / О.О. Терещенко, Д.Г. Савчук // Фінанси України. – 2011. – № 12. – С. 77–88.

8. Коробков Д.В. Особливості впровадження та використання вартісно-орієнтованого управління

на українських підприємствах / Д.В. Коробков, А.В. Сотніков // Актуальні проблеми управління. – 2012. – № 11. – С. 1–9.

9. Ткачук Н.М. Переваги та недоліки впровадження вартісно-орієнтованого управління в банках України / Н.М. Ткачук // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektivna-ekonomika&s=eng&z=2499>.

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО КРЕДИТУ У ФІНАНСОВІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ ROLE OF NATIONAL LOAN IN FINANCIAL SYSTEM OF STATE

УДК 336.77.067.21

Островська Н.С.

к.е.н., доцент
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

Швець О.Ю.

аспірант
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто поняття «державний кредит». Проаналізовано обсяг зовнішніх та внутрішніх запозичень за 2012–2015 рр. Визначено причини, що пов'язані зі значним зростанням запозичень у 2015 р. Проведено аналіз обсягу чистих запозичень та витрат на погашення за 2012–2015 рр. Наведено низку пропозицій для покращення ситуації з державними запозиченнями.

Ключові слова: державний кредит, зовнішні запозичення, внутрішні запозичення, державний борг, позичальник.

В статье рассмотрено понятие «государственный кредит». Проанализирован объем внешних и внутренних заимствований за 2012–2015 гг. Определены причины, связанные со значительным ростом заимствований в 2015 г. Проведен анализ объ-

ема чистых заимствований и расходов на погашение за 2012–2015 гг. Приведен ряд предложений по улучшению ситуации с государственными заимствованиями.

Ключевые слова: государственный кредит, внешние заимствования, внутренние заимствования, государственный долг, заемщик.

In the article the definition of the "public credit" was given. The volume of external and internal borrowings for the years 2012–2015 were analyzed. The reasons associated with a significant increase in borrowing and also the analysis of net borrowings from 2012 till 2015 years were shown. A number of suggestions for improving the situation with public borrowing were presented.

Key words: national loan, external borrowing, internal borrowing, public debt, borrower.

Постановка проблеми. Нині економіка України потребує здійснення ефективних економічних реформ для стабільного економічного зростання. Вирішення завдань економічної політики неретально без значних капіталовкладень, мобілізація яких на сучасному етапі неможлива без значних ресурсів із боку держави. Тому сучасна фінансова політика держави об'єктивно визначає необхідність використання державних запозичень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливе значення місця та ролі державного кредиту у фінансовій системі держави зумовило постійну увагу дослідників до різних аспектів його функціонування. Серед західних і вітчизняних учених особливої уваги заслуговують праці Р. Барро, Дж. Бьюкенена, Дж. Ітона, Дж. Кейнса, П. Кругмана, А. Лернера, К. Маркса, Г. Моультона, М. Обстфельда, Д. Рікардо, Дж. Сакса В. Андрущенко, В. Базилевича, О. Барановського, М. Бунге, З. Варналія, О. Василик, Т. Вахненко, А. Гальчинський, В. Гесця, В. Глуценко, В. Козюка, В. Корнеєва, М. Крупки, Г. Кучер, І. Луніної тощо.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених з даної проблематики, слід зауважити, що існує потреба в її подальшому дослідженні, оскільки розвиток дер-

жавного кредиту відбувається в умовах трансформаційної економіки України, коли має місце пошук нових шляхів побудови ефективної системи управління державним боргом та існує об'єктивна необхідність перетворення державних запозичень на дієвий інструмент стабілізації соціально-економічного розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних засад державного кредиту, визначення особливостей його використання для забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із появою державних інститутів та розвитком правових відносин кредитні відносини отримали суттєво новий рівень розвитку. У результаті перевищення доходів держави над її видатками формування кредитних відносин за участю держави стало необхідним. Саме тому сферу державних фінансів, яка утворилася як результат невідповідності між розміром витрат та доходів держави, виокремили в державний кредит.

Варто враховувати, що державний кредит являє собою доволі специфічну ланку державних фінансів. Він не має ні окремого фінансового фонду (кошти, що мобілізуються за його допомо-

гою, проходять, як правило, через бюджет), ні відокремленого органу управління. Разом із тим він характеризує особливу форму фінансових відносин держави [9, с. 76].

В економічній літературі існує багато підходів до визначення поняття «державний кредит» за його економічною сутністю. Доцільним буде узагальнити підходи авторів до визначення у вигляді табл. 1.

На основі проведеного аналізу наявних підходів до трактування сутності категорії «державний кредит» ми зробили висновок, що найбільш удалим є визначення В.М. Федосова, оскільки воно дає повне і ґрунтовне визначення поняття, не включаючи при цьому зайвої додаткової інформації. На нашу думку, під державним кредитом слід розуміти сукупність економічних відносин, що виникають, з одного боку, між державою, а з іншого – між фізичними або юридичними особами з приводу мобілізації додаткових фінансових ресурсів на кредитній основі, тобто на умовах поверненості, строковості та платності, в яких держава може виступати як позичальник, кредитор або гарант.

Державний кредит є структурним компонентом державних фінансів будь-якої країни з розвиненими ринковими відносинами, від його стану залежать найважливіші показники державного бюджету, темпи зростання економіки, місце країни на світовій арені.

Доцільність використання державного кредиту для формування додаткових фінансових ресурсів держави і покриття бюджетного дефіциту визначається значно меншими негативними наслідками для державних фінансів і грошового обігу країни порівняно з валютними заходами (наприклад, емісією грошей) балансування доходів і витрат уряду. Це досягається переміщенням попиту від фізичних і юридичних осіб до урядових структур без збільшення сукупного попиту і кількості грошей в обігу.

Проте варто зазначити, що державний кредит сприяє економічному розвитку країни, якщо кошти, мобілізовані в бюджет за його допомогою, спрямовуються на фінансування виробничих програм, будівництво нових підприємств, модернізацію і технічну реконструкцію діючих потужностей.

Таблиця 1

Методичні підходи до трактування сутності категорії «державний кредит»

Автор(и)	Трактування
О.П. Кириленко [1, с. 115]	Державний кредит - сукупність відносин, в яких держава виступає в ролі позичальника коштів, кредитора і гаранта.
О.Г. Біла, І.Р. Чуй [2, с. 204]	Державний кредит – сукупність економічних відносин між державою в особі органів влади і управління, з одного боку, і резидентами та нерезидентами – іншого, за яких держава традиційно виступає в ролі позичальника (рідше кредитора та гаранта).
В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик [3, с. 84]	Державний кредит – це відносини між державою та іншими економічними суб'єктами з приводу мобілізації додаткових грошових коштів на умовах добровільності, платності, строковості, в яких держава виступає як позичальник або гарант.
В.В. Венгер [4, с. 306]	Державний кредит – грошові відносини, що виникають між державою і юридичними та фізичними особами у зв'язку з мобілізацією тимчасово вільних коштів у розпорядження органів державної влади та їхнім використанням на фінансування державних витрат.
А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко [5, с. 88]	Державний кредит – залучення державою тимчасово вільних коштів юридичних і фізичних осіб у розпорядження відповідних органів державної влади для використання їх на фінансування державних витрат.
С.В. Ковальчук, І.В. Форкун [6, с. 78]	Державний кредит – сукупність відносин, в яких держава виступає позичальником, а суб'єкти господарювання чи фізичні особи – кредиторами держави внаслідок купівлі її цінних паперів.
О.І. Кремень, В.М. Кремень [7, с. 54]	Державний кредит – це система економічних відносин, що виникають між державою та фізичними і юридичними особами (фінансово-кредитними установами, корпораціями, іноземними урядами, міжнародними фінансовими організаціями та ін.) із приводу мобілізації грошових коштів на кредитній основі (на умовах платності, строковості, поворотності), в яких держава може виступати як позичальник, кредитор або гарант.
В.П. Кудряшов [8, с. 98]	Державний кредит – це залучення державними органами управління грошових коштів на умовах позики.
О.Р. Романенко, С.Я. Огородник, М.С. Зязюн, А.А. Славнова [9, с. 25]	Державний кредит – сукупність кредитних відносин, в яких однією зі сторін є держава, а кредитором чи позичальником – юридичні і фізичні особи.
В.М. Федосов [10, с. 202]	Державний кредит є сукупністю економічних відносин, що виникають, з одного боку, між державою, а з іншого – між фізичними або юридичними особами з приводу мобілізації додаткових фінансових ресурсів на кредитній основі, тобто на умовах поверненості, строковості та платності. У таких економічних відносинах держава може виступати як позичальник, кредитор або гарант.

Навпаки, економічний розвиток гальмується, якщо кошти, отримані від випуску облігацій державних позик, спрямовуються на погашення і виплату відсотків за попередніми позиками.

На сучасному етапі у сфері державного кредиту Україна найчастіше виступає в ролі позичальника. Метою подібних кредитних відносин є фінансування бюджетного дефіциту, підтримка платіжного балансу, фінансування реалізації державних програм тощо. Найбільш поширеними інструментами при цьому виступають: казначейські зобов'язання України, облігації внутрішньої державної позики України (ОВДП), облігації зовнішньої державної позики України (ОЗДП), залучення кредитних ресурсів Міжнародного валютного фонду (МВФ). Перше фінансування дефіциту державного бюджету України за допомогою позики (облігацій) здійснили в 1995 р., оскільки до цього мало місце емісійне фінансування. Неминучим наслідком позичання є збільшення обсягу державного боргу.

У зв'язку із широкою популярністю державної позики як форми державного кредиту існує низка класифікаційних ознак. Ми детально зупинимось на одній із них, а саме за місцем розміщення позики:

- внутрішні (облігації, казначейські зобов'язання), що розміщуються в певній країні на внутрішньому фінансовому ринку і зазвичай у національній валюті. У процесі розміщення внутрішніх державних позик можуть брати активну участь і нерезиденти. У такому разі допуск нерезидентів до ринку державних цінних паперів розширює фінансові можливості останнього;

- зовнішні (облігації, позики), які розміщуються на міжнародному фінансовому ринку переважно в іноземній валюті чи безоблігаційні позики, що надаються на підставі угод і надходять ззовні від урядів інших країн, міжнародних організацій та нерезидентів.

Отже, державне внутрішнє запозичення здійснюється шляхом укладання угод із резидентами України про позику та випуск державних цінних паперів, що розміщуються на внутрішньому ринку; державне зовнішнє запозичення здійснюється шляхом укладання з нерезидентами України угод про позику та випуск державних цінних паперів, що розміщуються на зовнішньому ринку.

Розглянемо запозичення в розрізі зовнішніх та внутрішніх. Для початку проаналізуємо структуру запозичень за 2012–2015 рр. (табл. 2).

Із табл. 2 спостерігаємо помірне зростання питомої ваги внутрішніх запозичень у загальній структурі запозичень у 2012–2014 рр. та паралельне скорочення питомої ваги зовнішніх. Проте в 2015 р. картина кардинально змінилася, і валову частку становили саме зовнішні запозичення у розмірі 80,5% від сумарної маси запозичень.

Так, питома вага внутрішніх запозичень у 2015 р. становила 19,5% (98981,0 млн. грн.), порівняно з 2012 р. – 62,4% (64232,4 млн. грн.), тобто питома вага скоротилася на 42,9%, проте фактичне значення зросло на 34748,6 млн. грн.

Питома вага зовнішніх запозичень у 2012 р. становила 37,6% (38766,0 млн. грн.), а в 2015 р. – 80,5% (408772,3 млн. грн.). Тобто приріст зовнішніх запозичень становив 370006,3 млн. грн. у 2015 р. порівняно з 2012 р., питома вага за даний період зросла на 42,9%.

Значне зростання обсягу запозичень у 2015 р. та різка зміна у структурі запозичень спричинені [11]:

- несприятливою ціновою кон'юнктурою на зовнішніх ринках;
- анексією АР Крим і м. Севастополь;
- торговельними обмеженнями з боку Російської Федерації;
- військовим конфліктом на сході України;
- скороченням обсягів промислового виробництва;
- зменшенням реального ВВП;
- зменшенням імпорту товарів та послуг.

Значне превілеювання зовнішніх ресурсів над внутрішніми було спричинене передусім нижчою дохідністю зовнішніх ресурсів та можливістю їх залучення на більший проміжок часу.

Так, у 2016 р. ставки для внутрішніх боргових інструментів варіюватимуться в середньому у діапазоні 14–18% річних залежно від типу боргового інструменту (короткострокових, середньострокових та довгострокових). Для зовнішніх боргових інструментів ставки складатимуть для ОЗДП – близько 4–5% річних, позик МВФ – близько 4% річних, Єврокомісії – близько 3% річних, Японії – близько 2% [12].

Зростаючий обсяг запозичень спричинює зростання витрат на обслуговування взятих зобов'язань. Проаналізуємо динаміку витрат на погашення запозичень за 2012–2015 рр. за допомогою табл. 3.

Аналізуючи дані табл. 3, спостерігаємо прямо пропорційну залежність з даними табл. 2. Зі зрос-

Таблиця 2

Структура державних запозичень за 2012–2015 рр.

Назва запозичення	2012 рік млн. грн.	Питома вага,%	2013 рік млн. грн.	Питома вага,%	2014 рік млн. грн.	Питома вага, %	2015 рік млн. грн.	Питома вага, %
Внутрішні запозичення	64232,4	62,4	108979,7	69,4	209628,4	69,8	98981,0	19,5
Зовнішні запозичення	38766,0	37,6	47958,0	30,6	90634,2	30,2	408772,3	80,5
Разом	102998,4	100,0	156937,7	100,0	300262,6	100,0	507753,3	100

Таблиця 3

Динаміка погашень за запозиченнями за 2012–2015 рр.

Назва погашення	2012 р., млн. грн.	Відношення сум запоз., до запоз.,%	2013 рік, млн. грн.	Відношення сум погашення до запозичень, %	2014 р., млн. грн.	Відношення сум погашення до запоз., %	2015 р., млн. грн.	Відношення сум погашення до запоз., %
Погашення за внутрішніми запозиченнями	37950,3	59,1	41870,6	38,4	68043,9	32,5	91163,9	92,1
Погашення за зовнішніми запозиченнями	29361,7	75,7	37966,4	79,2	52775,8	58,2	325421,6	79,6
Разом	67312	63,4	79837	50,9	120820	40,2	416585,5	82,0

танням державних запозичень зростають витрати на обслуговування даних запозичень, що призводить до нових запозичень у більшому об'ємі.

Так, у 2013 р. порівняно з 2012 р. сукупні витрати на погашення зовнішніх та внутрішніх запозичень зросли на 18,6%, або на 12 525 млн. грн.; у 2014 р. порівняно з 2013 р. даний приріст становив 51,3%, або 40 982,7 млн. грн.; у 2015 р. погашення за запозиченнями зросли на 245%, або 295 765,8 млн. грн. порівняно з 2014 р.

Отже, зростаючі обсяги запозичень спричинюють зростання витрат, що в результаті не завжди призводить до реалізації більшої кількості інноваційних проектів чи досягнення більшого соціального ефекту. Тому необхідно звернути увагу на таку категорію, як чисті запозичення, порівняти різницю між обсягом запозичень та витратами, спричиненими даними запозиченнями.

Із кожним роком спостерігаємо різну ситуацію з обсягом чистих запозичень. У 2012 р. даний показник був на рівні 40,9% для внутрішніх запозичень та 24,3% – для зовнішніх. У 2013 р. дані показники становили 61,6% для внутрішніх та 20,8% – для зовнішніх запозичень, тобто в економіці від внутрішніх запозичень надійшло на 20,7% менше коштів, ніж у 2012 р., проте на 3,5% більше із зовнішніх запозичень.

Що стосується 2014 та 2015 рр., то в 2014 р. були найкращі показники по обсягу чистих запозичень: питома вага чистих внутрішніх запозичень становила 67,5%, а зовнішніх – 41,8%. Порівнюючи з 2015 р., де спостерігаються найнижчі показники обсягу чистих запозичень, маємо такі дані: 7,9% чистих внутрішніх запозичень, що на 59,6% менше, ніж за 2014 р., та 20,4% зовнішніх запозичень, що 21,4% менше, ніж у попередньому році.

Як відомо, золоте правило кредиту – його направленість на розвиток економіки, проте якщо він повністю йде на погашення минулих запозичень, то його ефективність дорівнює нулю.

Висновки з проведеного дослідження. Розкрито економічну природу та роль державного кредиту у фінансовій системі держави. Визначено

державний кредит як залучення тимчасово вільних коштів юридичних та фізичних осіб для погашення дефіциту бюджету та фінансування соціально-економічних, інноваційно-інвестиційних програм. Суттєвим фактором, який впливає на макроекономічну ситуацію в країні, є проблема використання державних запозичень, тому стратегічним завданням політики державних запозичень в Україні має стати залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програми соціально-економічного розвитку країни з одночасним забезпеченням стабільного співвідношення державного боргу до ВВП.

Необхідно зазначити, що в країнах із розвинутою економікою державний кредит використовують для залучення інвестицій, для розвитку підприємництва; за державний кредит, як правило відповідає певний уповноважений орган; постійно відбувається пошук ефективних методів оцінки наданих ресурсів.

Отже, основні пропозиції щодо збільшення ефективності державного кредитування такі:

- розробити економіко-правовий механізм залучення інвестиційних ресурсів для розвитку економіки шляхом спільного (партнерського) кредитування державою та підприємствами, організаціями, банками інвестиційних проектів, за якого інвестиційна діяльність буде вільною від оподаткування;

- перевести підприємства державної форми власності та підприємства з державною часткою у статутному капіталі на обслуговування в державні банки для збільшення інвестиційного потенціалу державних банків;

- для заохочення потенційних інвесторів до участі в державному інвестуванні в реальний сектор економіки надавати їм пільги та субсидії, частково звільняти від оподаткування.

Проте потрібно зазначити, що частина зазначених проблем була висвітлена в бюджетній політиці на 2016 р. Сподіваємося, що в наступному році відбудуться певні зрушення в кількості наданих кредитів до зростаючої величини, а також скорочення зобов'язань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кириленко О.П. Проблеми оптимізації структури державного боргу / О.П. Кириленко // Вісник Тернопільського національного університету. – 2007. – № 5. – С. 115–119.
2. Біла О.Г. Фінанси : [навчальний посібник] / О.Г. Біла, І.Р. Чуй. – Львів : Магнолія, 2010. – 389 с.
3. Базилевич В.Д. Державні фінанси : [навчальний посібник] / В.Д. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К. : Атіка, 2002. – 368 с.
4. Венгер В.В. Фінанси : [навчальний посібник] / В.В. Венгер. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 432 с.
5. Загородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К. : Знання, 2002. – 566 с.
6. Ковальчук С.В. Фінанси : [навчальний посібник] / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. – Львів : Новий світ, 2006. – 568 с.
7. Кремень О.І. Фінанси : [навчальний посібник] / О.І. Кремень, В.М. Кремень. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
8. Кудряшов В.П. Курс фінансів : [навчальний посібник] / В.П. Кудряшов. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
9. Романенко О.Р. Фінанси : [навчально-методологічний посібник для самостійного вивчення дисципліни] / О.Р. Романенко, С.Я. Огородник, М.С. Зязюн, А.А. Славкова. – К. : КНЕУ, 2003. – 387 с.
10. Федосов В.М. Теорія фінансів / В.М. Федосов. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
11. Наказ Міністерства «Про затвердження Програми управління державним боргом на 2016 рік» від 29.01.2016 № 27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
12. Проект Постанови «Про основні напрями бюджетної політики на 2016 рік» від 09.04.2015 № 2623.
13. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://treasury.gov.ua>.

**ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ РОЗВИТКУ:
СВІТОВА ПРАКТИКА ТА УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ
FINANCIAL INSTRUMENTS OF DEVELOPMENT:
WORLD PRACTICE AND LESSONS FOR UKRAINE**

У статті представлено узагальнення світового досвіду застосування інструментарію фінансової підтримки модернізації економіки та прискорення темпів зростання країн із різним рівнем економічного розвитку. Наведено приклади, що лежать у трьох площинах вивчення світової практики: досвіду минулого, сучасної діяльності, окреслених європейських перспектив. Ураховуючи особливості сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки, виділено уроки, обмеження та ризики застосування фінансових інструментів прискореного відновлення і модернізації для України.

Ключові слова: фінансові інструменти, монетарна політика, модернізація, економічне зростання, економічний розвиток.

В статті представлений обзор мирового опыта применения инструментария финансовой поддержки модернизации экономики и ускорения темпов роста стран с разным уровнем экономического развития. Приведены примеры, лежащие в трех плоскостях изучения мировой практики: опыта прошлого, современной деятельности, очерченных европейских перспектив.

Учитывая особенности современного этапа развития отечественной экономики, выделены уроки, ограничения и риски применения финансовых инструментов ускоренного восстановления и модернизации для Украины.

Ключевые слова: финансовые инструменты, монетарная политика, модернизация, экономический рост, экономическое развитие.

The article presents an overview of world experience in the application of instruments of financial support for modernization of the economy and accelerate growth of countries with different levels of economic development. The examples lie in three planes of studying international experience - the experience of the past, current activities and outlined European perspective. Given the characteristics of the current stage of development of the national economy highlighted lessons, limitations and risks of the use of financial instruments of accelerated rehabilitation and modernization for Ukraine.

Key words: financial instruments, monetary policy, modernization, economic growth, economic development.

УДК 330.34:338.2:336

Шумська С.С.

к.е.н., провідний науковий співробітник відділу моделювання та прогнозування економічного розвитку ДУ «Інститут економіки та прогнозування Національної академії наук України»

Постановка проблеми. Для країн, що відчули на собі наслідки системної кризи, пройшли важкі часи війни, революції, рано чи пізно, постає важливе завдання ліквідації дисбалансів та відновлення економіки. Практика показує, що швидкість зламу негативних тенденцій і переходу до прискорених темпів зростання залежить не тільки від масштабів нагромаджених про-

блем, але й від обраної політики та ефективності її інструментарію. Важливу роль у забезпеченні успіху необхідних перетворень, зокрема на шляху модернізації та реіндустріалізації економіки, як свідчить світовий досвід, відіграє фінансова підтримка реального сектору, яка базується на координації промислової, монетарної, бюджетно-податкової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У переважній більшості публікацій присвячених аналізу сучасного стану української економіки звучить теза, що наявна економічна політика консервує сировинну модель розвитку країни, робить її нестійкою до зовнішніх шоків та неефективною з точки зору довгострокового зростання. Об'єктивний аналіз та емпіричні оцінки вказують на необхідність модернізації української економіки та відповідних змін монетарної та фінансової політики, які мають відповідати поставленим цілям і довгостроковій стратегії розвитку, а на даному етапі підтримати відновлення й перехід до прискореного економічного зростання [1–3].

Експерти наголошують, що новий режим інфляційного таргетування для стримування інфляційних процесів призвів до якісних змін емісії грошей, уповільнення кредитування реального сектору, скорочення реальної монетизації економіки [4–7]. Разом із тим і науковці, і практики розуміють, що прискорений процес наповнення підприємств фінансовими коштами тісно пов'язаний із ризиком розкручування інфляції, що ставить на порядок денний актуальне питання пошуку й застосування інструментів, які забезпечуватимуть економіку грошима, не допустивши зростання цін.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення світового досвіду застосування інструментарію фінансової підтримки модернізації економіки та прискорення темпів зростання країн із різним рівнем економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для обґрунтування необхідних кроків, у тому числі й у сфері запровадження нових (для вітчизняної економіки) фінансових інструментів, орієнтованих на відновлення економічного зростання, доречним стає розгляд можливостей, що лежать у трьох площинах вивчення світової практики: *досвіду минулого, сучасної діяльності, окреслених європейських перспектив.*

Уроки з досвіду минулого

Важлива роль у процесі фінансової підтримки економічних реформ належить монетарній політиці, ефективність інструментарію якої значною мірою залежить від дій центрального банку та довіри до нього. В історичній ретроспективі існує багато періодів, де центральні банки (ЦБ) різних країн виступали *агентами економічного розвитку*, тобто проводили політику, що сприяла економічному розвитку своєї країни [8]. Такі періоди, де ЦБ, окрім «функції макроекономічного регулювання», цілеспрямовано підтримували окремі сектори

економіки (шляхом стимулювання кредитування та використання прямих інструментів грошово-кредитної політики) є у практиці як країн із розвинутою економікою, так і країн, що розвиваються.

У дослідженні, присвяченому еволюції розвитку центральних банків у світі, американський учений Дж. Епштейн підкреслює, що «практично всі ЦБ тією чи іншою мірою були залучені в реалізацію «промислової політики» або, іншими словами, здійснювали «вибіркове таргетування» (*selective targeting*). Ключова відмінність полягала у виборі конкретних секторів економіки для підтримки. Тобто економічний розвиток був тісно пов'язаний із тим, які саме сектори користувалися підтримкою ЦБ (та інших державних інституцій)» [9]. Дослідник робить висновки, що «політика центральних банків, яка відповідала інтересам промислового та соціального розвитку, зробила більш істотний внесок в економічне зростання своїх країн, ніж заходи ЦБ, що були орієнтовані на розвиток фінансового сектора». Проте оскільки встановити тісний зв'язок цих процесів дуже складно, Дж. Епштейн, узагальнюючи, наголошує, що «внесок визначається більшою кількістю факторів, зокрема таких, як структура національної економіки, роль країни у світовій економіці і станом світової економіки в цілому в кожний конкретний період» [9].

Для країн з економікою, що розвивається, політика стимулювання економічного розвитку і підтримки внутрішньої стабільності була більш важливою і дала сильніші ефекти, ніж у розвинених країнах, хоча для досягнення заявлених цілей центральні банки і використовували той самий арсенал інструментів [10; 11]. Так, описуючи методи, що використовували ЦБ, Е. Брімер називає такі:

- «надання фінансових ресурсів інститутам розвитку, таким як промислові та сільськогосподарські банки розвитку;
- надання кредитів банкам розвитку та купівля цінних паперів, випущених ними;
- купівля невеликої частки акцій банків розвитку;
- створення за рахунок прибутку центрального банку «фонду регулювання цінних паперів» (*securities regulation fund*) для формування ринку цінних паперів різних фінансових інститутів розвитку;
- встановлення різних відсоткових ставок із переобліку фінансових зобов'язань для стимулювання притоку капіталів у пріоритетні сектори¹;
- встановлення кількісних обмежень на придбання активів, що вважаються низько пріоритетними з точки зору цілей економічного розвитку;
- запровадження різних видів резервних вимог, у тому числі й для впливу на структуру надання кредитів²;
- встановлення вимог щодо попереднього депонування коштів під час здійснення імпорتنих

1 Така практика існувала в багатьох країнах, зокрема таких як: Аргентина, Болівія, Бразилія, Колумбія, Коста-Ріка, Домініканська Республіка, Еквадор, Перу, Венесуела, Ізраїль, Індія, Індонезія, Корея, Пакистан, Філіппіни, Китай, Таїланд [11, с. 786].

2 Резервні вимоги використовувалися в Мексиці, Аргентині, Бразилії, Чилі, Колумбії, Домініканській Республіці, Перу, Ізраїлі [11, с. 788].

операцій, переважно направлених на вирішення проблем платіжного балансу³» [8; 11].

Таким чином, на думку експертів, «питання не в тому, чи повинен центральний банк країни проводити політику розвитку, а скоріше в тому, ЯКУ політику розвитку йому слід проводити. Як показав досвід країн, що розвиваються, центральні банки робили найбільший внесок в економічний розвиток країни у тих випадках, коли їх діяльність була частиною промислової політики, яку проводив уряд».

Аналіз світової практики свідчить, що всі приклади прориву країн, які створили «економічне диво», пов'язані з випереджаючим 2-5-кратним нарощуванням фінансової глибини економіки (рівня її насиченості грошима і фінансовими інструментами) [12]. У періоди наздоганяючої модернізації рівень монетизації був підвищений в Японії в 2,4 рази, у Кореї – більш ніж у 5 разів, у Сінгапурі – у 2,2, у Малайзії – у 4,2, в Індії – у 1,9 рази (табл. 1). Сьогодні в країнах із розвинутою економікою співвідношення грошової маси та ВВП знаходиться в межах 60–80%, а тих, що ставлять за мету прискорене зростання економіки, монетизація перевищує 100%, у драйвера світової економіки – Китаю показник наближається до 200%.

Серед монетарного інструментарію, який використовували країни для фінансової підтримки реформ наздоганяючої модернізації, експертами були виділені:

- *процентна політика*: прямий державний контроль над рівнем відсотка, політика низького відсотка (Японія); законодавче обмеження відсо-

тка (Корея); рефінансування банків на конкретні цілі модернізації під низький відсоток (Корея); адміністрування процентних ставок нижче рівня інфляції (стимулювання попиту на кредит) (Корея); преференційні процентні ставки за кредитами в пріоритетні галузі (Японія, Корея); субсидії за відсотками (Корея, Китай); картель по процентних ставках (Сінгапур); адміністративні орієнтири по процентних ставках за кредитами і депозитами для банків («стелі», нижні межі відсотка, спреди між відсотком за депозитами і відсотком за кредитами) (Японія, Китай, Малайзія (до 1978 р.));

- *управління кредитом*: кредитний план (Японія, Китай); раціонування кредитів за галузями, селективна кредитна політика (Японія, Сінгапур); таргетування кредиту в економіку (Корея); ліміти кредитування (Японія, Сінгапур); кредитні квоти (Китай); гарантування державою банківських позик (Японія); кредити державних банків (Японія, Китай); кредити центрального банку комерційним банкам на конкретні цілі, пов'язані з промисловою політикою, цільові позики в пріоритетні галузі (політично мотивовані позики) (Корея); нормативна/галузева структура кредитного портфеля банку (Корея, Китай); кредитні рекомендації (Сінгапур); пряме регулювання умов певних видів кредиту (коефіцієнт «кредит/вартість об'єкта забезпечення», терміни кредиту (Сінгапур)); пряме кредитування центральним банком реального сектора (Китай);

- *фінансові інститути, спеціалізовані банки і фінансові інститути розвитку* (експортно-

Таблиця 1

Рівень монетизації економіки в періоди модернізації

Рік	Гроші / ВВП, %						
	Японія	Південна Корея	Сінгапур	Малайзія	Китай	Гонконг	Індія
1950	x	x	x	x	x	x	23,1
1955	45,4	7,8*	x	x	x	x	24,7
1959	57,4	x	x	x	x	x	24,9
1960	57,0	10,2	x	x	x	x	24,0
1963	65,0	10,7	53,0	x	x	x	22,9
1969	64,9	28,6	66,5	33,0	x	x	22,1
1970	65,1	28,0	66,4	34,7	x	x	23,2
1978	79,3	28,8	61,2	46,2	24,7	x	35,7
1980	81,5	34,6	64,1	52,5	36,4	x	37,3
1990	109,1	81,4	92,4	70,4	75,9	x	42,7
1991	106,7	80,4	93,2	71,1	82,4	179,4	44,0
2000	125,1	117,3	106,9	99,5	137,0	227,8	55,6
2009	159,1	147,4	139,2	145,5	182,0	329,8	76,9
2010	161,8	141,6	132,7	138,4	182,4	331,5	75,3

*Кольором виділено періоди модернізації. Розрахунки проведено на основі бази даних IMF IFS 1950 – 2011: Японія – M2 (Seasonally Adjusted, Period Averaged); Південна Корея, Малайзія – M2; Китай, Гонконг, Сінгапур, Індія – Money + Quasi-Money

Джерело: складено на основі [12, с. 23]

³ Для імпорту важливих товарів встановлювались нижчі вимоги, зокрема в Аргентині, Бразилії, Чилі, Колумбії, Еквадорі, Індонезії, Ізраїлі, Пакистані, Парагваї, Філіппінах, Уругваї, В'єтнамі [11, с. 789].

імпортні, інвестиційні, соціальні фонди) у власності і під контролем держави (Японія, Китай, Корея, Сінгапур, Малайзія) [12, с. 49–50].

Інструменти монетарної політики в країнах, що створювали «економічні дива», були доповненні для прискореного зростання **податковими стимулами**, серед яких: «преференційне оподаткування стратегічних галузей, повне або часткове звільнення від податків (Японія, Корея); регулярне зниження окремих податків і податкового тиску в цілому (Японія); податкові пільги, що заохочують злиття компаній, перенесення виробництв із метою пом'якшення проблеми перенаселення (Японія, Корея); податкові стимули репатріації бізнесу, розташованого в інших країнах (Корея); знижені податки за експортними доходами (Японія, Корея); звільнення від податків інвестицій у НДДКР / відрахування з бази податку на прибуток капітальних вкладень, інвестицій в машини та обладнання (Японія, Корея, Сінгапур); відрахування з оподаткованого прибутку за експорт патентів (Японія); скасування імпортних митних тарифів зі стратегічного обладнання (Японія); прискорення амортизації, засноване на аналізі прибутковості експорту (Японія); спеціальні надвисокі норми амортизації для експортних виробництв під відрахування з податкової бази (Корея); спеціальні режими прискореної амортизації для малого і середнього бізнесу (Корея); інвестиційні податкові кредити, податкові кредити на НДДКР (Корея); ув'язка видачі ліцензій на імпорт із субсидуванням ліцензіатами експорту (Японія); багато видів резервних фондів, відрахування в які знижували податкову базу, на підтримку експорту і (або) технологічного розвитку (Японія, Корея); податкові пільги, спрямовані на згорання неперспективних галузей (Японія); податкові канікули, зниження податків на певний час у пріоритетних галузях і проектах, у виробництві ключових товарів, наукомістким «піонерним компаніям», у малому і середньому бізнесі (Корея, Сінгапур); зниження податків на малий і середній бізнес (Корея); податкові стимули організаціям, що створюють нові робочі місця (Корея); податкові заходи, що стимулюють енергоефективність (Корея); скорочення оподаткування особистих доходів (Японія); скасування податку на дохід від приросту капіталу (Малайзія); податкове стимулювання населення в зростанні внутрішнього споживання (придбання високотехнологічних товарів вітчизняного виробництва), у заощадженнях і придбанні фінансових продуктів (Японія, Корея); податкове стимулювання іноземних інвесторів у разі дотримання вимог до обсягу інвестицій, до експорту виробленої продукції, інвестицій у пріоритетні галузі, створення спеціального податкового режиму для нерезидентів, який різко зменшує податковий тягар (Корея); податкові пільги/скасування податків на доходи нерезидентів, одержуваних від інвестицій в депозити та інші боргові продукти (Сінгапур);

податкові пільги по роялті нерезидентам і виплат за ліцензійними угодами (Сінгапур); звільнення від сплати податку на доходи фізичних осіб протягом п'яти років для іноземних технічних фахівців (Корея); пільгове оподаткування іноземних фахівців (Малайзія); спеціальні податкові пільги для розвитку міжнародного фінансового центру (МФЦ) (стосовно податків на фінансові продукти для учасників МФЦ) (Сінгапур); податкове стимулювання переміщення штаб-квартир міжнародних холдингів (Сінгапур); контрциклічна податкова політика, після кожної кризи – комплекс податкових заходів, що стимулюють зростання (Корея)» [12, с. 50–51].

Світовий досвід свідчить, що найкращі результати і високі темпи економічного зростання демонстрували саме ті країни, які для виходу на траєкторію сталого розвитку поєднували грошово-кредитні, валютні та бюджетно-податкові інструменти.

Приклади із сучасної практики

1. Велика Британія – *funding for lending scheme* [5; 13; 14].

Реалізація **механізмів структурного рефінансування** базується на ідеї запровадженні середньострокових інструментів та схем рефінансування прозорих і стійких банків для збільшення в їхніх кредитних портфелях позик підприємствам реального сектору високотехнологічного спрямування, а також малому та середньому бізнесу.

Ключовими характеристиками є: 1) запровадження інструментів середньострокової дії для мобілізації коштів; 2) залежність обсягів та процентної ставки для банку від розмірів та якості його кредитного портфеля, орієнтованого на реальний сектор; 3) розробка індикаторів структурного фінансування та механізмів контролю реалізації схем.

Слід підкреслити, що досвід застосування інструментів *Funding for Lending* (на суму £45 млрд.) є не тільки у ЦБ Англії, **але також і в ЄЦБ** (*tLTR* – на декілька сотень млрд. євро); у 2008 р. **ФРС США** були запущені такі програми: *The Commercial Paper Funding Facility (CPFF)* – ФРС рефінансувала SPV під купівлю нових випусків векселів нефінансових компаній на суму \$738 млрд.), *Asset-Backed Commercial Paper Money Market Mutual Fund Liquidity Facility (AMLF)* – \$145 млрд.), *Money Market Investor Funding Facility (MMIFF)* – \$540 млрд. на фінансування викупу короткострокових активів у інвесторів на грошовому ринку) [15].

2. Російська Федерація – проектне фінансування та цільова емісія [15–17].

Для активізації інвестиційних процесів та монетарної підтримки реального сектору у післякризовому періоді, окрім більш широкого використання **коштів Фонду Національного Благополуччя** та запровадження розробленого **механізму проектного фінансування**⁴, у РФ дискутується необхідність **цільової емісії грошей** із регульованими інфляційними ризиками. Ці кошти цільовим чином

(через рефінансування інвестиційних кредитів під заставу проектних облігацій та/або шляхом викупу проектних облігацій компаній – інвестиційних агентів) мають бути спрямовані на стимулювання інвестицій у реальне виробництво. Вони повинні бути використані не для зростання «споживання» (виплат зарплат бюджетникам і збільшення пенсій), а тільки по цільовим й контрольованим каналам на стимулювання «пропозиції»: проектне фінансування (цільове рефінансування інфраструктурного та іпотечного будівництва, імпортозаміщення, інститутів розвитку), стимулювання малого та середнього бізнесу та інших завдань, які сприяють зростанню та модернізації економіки, але не викликають інфляції» [15].

Експерти підкреслюють, що для фінансування інвестиційних проектів найбільш ефективним кроком **є купівля ЦБ за пільговою ставкою облігацій випущених комерційними банками та банками розвитку**. Для того щоб заблокувати можливість нецільового використання коштів для обраного вузького кола банків, зокрема направлення їх для спекуляцій на валютному ринку, ЦБ повинен використовувати інструменти нагляду та контролю. Крім того, як свідчить світова практика, ЦБ може регулювати від-

соткову ставку та встановлювати індикативні стелі приросту таких кредитів [17].

3. Китай – середньострокові кредити малому бізнесу [18].

Для активізації економічної динаміки з початком уповільнення темпів економічного зростання Народний банк Китаю (НБК) серед інструментів грошово-кредитної політики активував **середньострокове кредитування**. У рамках прийнятої програми з 2014 р. уже на кінець листопада 2015 р. сума виданих кредитів становила 695,8 млрд. юаней. У кінці 2015 р. для підтримки достатнього рівня ліквідності НБК оголосив про вливання у фінансову систему ще 100 млрд. юаней (15,4 млрд. дол. США). Ці кошти запропоновано 13 фінансовим організаціям за ставкою 3,25% (термін – шість місяців), а мета – фінансування малих підприємств і підтримка сільського господарства країни.

4. Бразилія – аграрні розписки [19; 20].

У 1994 р. у Бразилії успішно впроваджено **аграрні розписки разом зі створенням сертифікату сільськогосподарської продукції**. Даний інструмент дав змогу мобілізувати приватне фінансування сільського господарства після скорочення участі уряду у даному виді фінансування. Через десять років після їх уведення за аграрними розписками було підписано угод на суму приблизно 5 млрд. дол. США на рік.

Налагоджена система аграрних розписок робить сільськогосподарської фінансування більш привабливим для потенційних кредиторів і покращує доступ фермерів до об'єднаного їх фінансування з боку банків, постачальників засобів виробництва, торговців і переробників.

Хоча деталі цієї системи фінансування мають бути адаптовані до конкретних потреб кожної країни, система аграрних розписок, як правило, володіє низкою ключових характеристик⁵, що дають їм певні переваги на практиці. Основною перевагою функціонуючої системи аграрних розписок є зниження ризиків для потенційних кредиторів. Позасудові домовленості гарантують швидке виконання і дають змогу уникнути довгих та невизначених судових розглядів.

5. Латвія – гранти та програми співфінансування, Норвезький фінансовий інструмент (Norway Grants) [21; 22].

«Інновації в «зелені» галузі виробництва» – одна з восьми програм у Латвії, яку завдяки **Норвезькому фінансовому інструменту (Norway Grants)** у 2009–2014 рр. здійснювали Міністерство економіки Латвійської Республіки спільно з Латвійською агентством інвестицій і розвитку (LIAA) та партнери з Норвегії (державне підприємство Норвезького Королівства Innovation Norway).

Програма⁶ передбачала, що LIAA сприяє розвитку двосторонніх відносин між підприємцями Латвії, Норвегії та наукових інституцій для забез-

⁴ По суті, **проектне фінансування** – це: 1) використання різних інструментів фінансування інвестиційних проектів, тобто не тільки банківського кредитування, а й, наприклад, емісії корпоративних цінних паперів та ін.; 2) забезпеченням у проектному фінансуванні виступають майбутні грошові потоки від реалізації проекту (прибуток), додатковим забезпеченням можуть слугувати активи проектної компанії; 3) створення проектної компанії – спеціальної юридичної особи, що безпосередньо реалізує проект; 4) виходячи з факту обмеженості (а іноді повної відсутності) забезпечення в проектному фінансуванні реалізується багатостороння і взаємопов'язана система розподілу ризиків між різними учасниками проекту; 5) адекватна забезпеченість власним капіталом проектної компанії, сформованим за рахунок коштів ініціаторів та спонсорів проекту [16].

⁵ Ключові характеристики **аграрних розписок**:

- Розпискою є зобов'язання випущене самим фермером, виробником чи фермерським кооперативом, за яким емітент зобов'язується доставити сільськогосподарську продукцію або грошову суму на визначений момент часу.
- Регульований правилами боргового зобов'язання, підстави для емітента відмовити у виконанні своїх зобов'язань строго обмежені.
- Система реєстрації має опублікувати для громадськості факт існування такого зобов'язання.
- Як правило, аграрні розписки забезпечені правом власності на створений протягом майбутніх періодів продукт.
- Сторони можуть домовитися про позасудове виконання зобов'язань [20].

⁶ Програма орієнтована на три етапи:

1. **Попередня підготовка проектів**. Мета – створення Інкубатора «зелених» технологій, який буде надавати послуги з розробки, розвитку і комерціалізації інноваційних, технологічно і наукомістких «зелених» ідей. Інкубатор «зелених» технологій буде надавати послуги пре-інкубаційної і інкубаційної підтримки.
2. **Схема невеликих грантів (інкубаційна підтримка)**. Мета – надання підтримки комерсантам у розробці і впровадженні технологічно і наукоємних продуктів, послуг та технологій в підтримуваних у проект областях. Одержувач гранту може отримати 10 000–14 000 EUR. Інтенсивність співфінансування – 80%.
3. **Відкритий конкурс проектів «Підтримка впровадження» зелених технологій у виробництві**. Мета – підтримка впровадження інноваційних технологій у навколишнє середовище. Обсяг гранту – 170 000–500 000 EUR на придбання обладнання і до 200 000 EUR – на витрати, пов'язані з обладнанням. Інтенсивність співфінансування – 45%.
4. **Фонд двостороннього співробітництва** [22].

печення реалізації проекту *спільно з країною-донором* (завдяки тому, що заявки на проект подані спільно з партнерами з Норвегії, у процесі оцінювання вони отримали додаткові бали, що збільшило шанси Латвії отримання гранту). У процесі адміністрування структурних фондів Європейського Союзу LIAA часто виконує функцію установи співробітництва.

Упродовж 2000–2010 рр. завдання фінансового стимулювання економіки ЄС у рамках реалізації Лісабонської стратегії підтримувалися впровадженням **нового покоління структурних фондів**, що включали:

- кредитний інструмент для фінансування інноваційних малих і середніх підприємств, що швидко зростають (*High Growth and Innovative SME Facility*, або *GIF*) – задля розділення ризиків та вигід із приватними інвесторами, які здійснюють важливий внесок у надання активів для інноваційних компаній на ранніх стадіях та у фазі розширення, підсилення капіталу для вдосконалення технологій із метою виведення виробів і послуг на ринок та продовження діяльності в галузі НДДКР;

- інструмент для надання гарантій МСП (*SME Guarantee Facility*, *SMEG*) – із метою забезпечення контргарантування або спільного гарантування щодо гарантійних схем у відповідних країнах, а також надання прямих гарантій фінансовим посередникам з акцентом на випадках так званого провалу ринку;

- схему нарощування потенціалу (*Capacity Building Scheme*, *CBS*) – для підтримки здатності фінансових посередників спрямовувати зусилля на доповнюючі інвестиції та технологічні аспекти полегшення фінансування МСП у країнах, де банківське посередництво перебуває на рівні, нижчому від середнього по ЄС [23; 24].

Перспективи – «Європа 2020: стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» [23-26]

Для України, що пов'язує своє майбутнє з розвитком країн Європи, вже сьогодні важливо вивчати особливості та впроваджувати у вітчизняну практику фінансові інструменти, що використовуються країнами ЄС для підтримки соціально-економічного розвитку в рамках прийнятих довгострокових стратегій.

⁷ **Ініціативи:** 1. Інноваційний Союз (*Innovation Union*) – формування науково-технічної та інноваційної політики, здатної реагувати на виклики сучасності. 2. Молодь у русі (*Youth on the move*) – підвищення якості та міжнародної привабливості європейської системи вищої освіти. 3. Програма створення єдиного цифрового простору в Європі (*Digital agenda for Europe*) – створення єдиного цифрового ринку, що базується на ультрашвидкому Інтернеті. 4. Ресурсозберігаюча Європа (*Resource efficient Europe*) – розвиток ресурсозберігаючої та низьковуглецевої економіки. 5. Промислова політика в умовах ери глобалізації (*Industrial policy for the globalisation era*). 6. Програма для нових професій та зайнятості (*Agenda for new skills and jobs*) – модернізація ринку праці. 7. Європейська платформа проти бідності (*European platform against poverty*) [25].

Нова стратегія розвитку ЄС «Європа 2020» орієнтується на три пріоритети, що взаємно підсилюють один одного:

- **інтелектуальне** (*smart*) зростання (розвиток економіки, що базується на знаннях та інноваціях);

- **стале** (*sustainable*) зростання (просування вперед до більш ресурсоефективної, екологічно чистої та конкурентоспроможнішої економіки);

- **соціально інтегроване** (*inclusive*) зростання (сприяння економіці з високим рівнем зайнятості, що забезпечує соціальну і територіальну згуртованість) [25; 26].

«Європа 2020» встановила п'ять основних претензійних завдань: підвищення трудової зайнятості населення та зростання інновацій, поліпшення якості освіти, соціальна інтеграція і вирішення проблем, пов'язаних зі зміною клімату і нестачею енергетичних та інших ресурсів.

Експерти підкреслюють, що реалізація нової стратегії розвитку ЄС спрямована на забезпечення тісного зв'язку між поставленими в ній цілями та завданнями, з одного боку, і довготривалими фінансовими перспективами ЄС – з іншого. Це вимагатиме ліквідації фрагментації системи наявних фінансових механізмів, включно з такими її компонентами, **як структурні фонди, аграрний фонд, фонд розвитку сільських територій, рамкова програма досліджень, рамкова програма конкурентоспроможності та інновацій**. Разом із цим передбачено розроблення і впровадження **нових** фінансових інструментів (які будуть відповідати окресленим семи ініціативам⁷), серед яких: **міні-гранти та дольові субсидії, залучення додаткового капіталу на інвестування інноваційного бізнесу, формування ефективного ринку венчурного капіталу** [25; 26].

«Уроки» для сучасної України

Серед основних «уроків» з аналізу світового досвіду фінансової підтримки економічного розвитку для України важливо врахувати такі:

- Фінансова підтримка економічного відновлення та зростання є ефективною, якщо у фінансовому механізмі: а) застосовуються однонаправлені за дією та взаємоузгоджені по цілям інструменти грошово-кредитної, валютної, бюджетної політики; б) об'єднуються ресурси банківської системи, небанківських установ, приватного сектору і держави; в) існує чітка координація (а не підпорядкованість) дій центрального банку та уряду.

Отже, **монетарна підтримка (у тому числі дії ЦБ як «агента розвитку») є необхідною, хоча й недостатньою умовою для успіху.**

- Фінансова підтримка економічного розвитку існує завжди (хоча її обсяги змінюються залежно від циклу), сьогодні саме монетарний вплив розглядається як головний інструмент боротьби з

наслідками циклів, тому серед завдань монетарної (стабілізаційної) політики є згладжування економічних коливань, щоб підтримати стабільне зростання без рецесії та перегріву.

Невиконання обов'язків ЦБ із проведення контрциклічної політики знижує темпи розвитку економіки.

– Наявність позитивних ефектів від застосування різних інструментів економічної політики на макро- та мікро- рівнях є більшою, якщо їх запровадження координується єдиним центром (Національною радою, Індустріальним комітетом та ін.). У такому разі діяльність центру відображає спільну позицію уряду, бізнесу, суспільства на модель розвитку країни; може впливати та відповідає за результати.

Дуже часто можливості для зростання можуть бути втраченими внаслідок неефективного регулювання, зосередженості на вирішенні поточних завдань і відсутності довго- та далекострочкових планів, стратегії розвитку.

– За відсутності чи обмеженості внутрішніх ресурсів розвитку сьогодні країни активно використовують капітали інших держав світу. Розширення глобалізаційних процесів і збільшення відкритості економік дає додаткові шанси для активізації економічної динаміки. Проте орієнтація на зовнішні ресурси, очікування іноземних інвестицій, особливо країн із ринком, що формується, які виходять із недооцінки власного фінансового потенціалу, призводить не тільки до зростання боргової залежності в подальшому, але й до суттєвого обмеження темпів зростання⁸. Крім того, це часто збільшує капітали тіньової економіки або призводить до їх втечі з країни.

Для зменшення ризиків відтоку капіталів, зниження вартості ресурсів розвитку у фінансовому механізмі, орієнтованому на відновлення національної економіки, мають бути враховані заходи, спрямовані на повернення в країну національних капіталів та виведення із тіні в офіційний обіг ресурсів неофіційного сектору економіки.

Обмеження та ризики

Сьогодні можливість активізації монетарної підтримки вітчизняної економіки має значну кількість обмежень і стримуючих факторів. Серед тих, що лежать у фінансовій площині, одним із слабких місць є **відсутність дієвих інструментів та «каналів» (механізмів), які в умовах негативних очікувань та слабких фінансових результатів підприємств дали б змогу зробити доступними кошти для реальної економіки.**

⁸ Нещодавні дослідження експертів європейської організації EURODAD з оцінки фінансових ресурсів для економічного розвитку, які доступні країнам, що розвиваються, засвідчили, що на кожний отриманий долар іноземної фінансової допомоги (інвестиції, гранти й т. ін.) вони втрачають більше ніж 2 долари, які залишають країну (боргові виплати, прибутки інвесторів, позики, незаконні фінансові потоки).

Окрім того, варто врахувати, що успіхи фінансової підтримки економічного відновлення та переходу до зростання залежать також і від **умов** суб'єктивного характеру:

– бажання і можливості НБУ в рамках запровадження до інфляційного таргетування «стати агентом розвитку», оскільки зараз він зосереджений на інших цілях – зниженні інфляції та «очищенні» банківської системи;

– здатності об'єднати зусилля й скоординувати дії НБУ, міністерств економічного розвитку і фінансів для запровадження та реалізації механізмів розвитку, а не вирішення «гарячих» поточних проблем у сферах, за які вони відповідають;

– довіри населення та бізнесу як у цілому до економічної політики, що реалізується, так і до впровадження інструментів виведення коштів із «тіні», зменшення доларизації економіки та відтоку капіталів з України;

– узгодженості в розподілі обсягів та виборі напрямів використання у цілому всього фонду ресурсів (приватних, бюджетних, фінансового ринку, коштів іноземних інвесторів та міжнародних організацій) на вирішення короткострокових завдань і на досягнення перспективних цілей (що окреслені національною стратегією, програмами середньо- та довгострокового розвитку).

Серед **ризиків** під час формування та активізації фінансового інструментарію підтримки розвитку реального сектору економіки **базовим є ризик утрати часу**, адже бездіяльність не розв'язує, а накопичує проблеми, збільшує ймовірність **формування системної кризи** в економіці. За відсутності запровадження офіційних програм фінансової підтримки реальної економіки закласти «міну уповільненої дії» також може **розвиток різних схем тіньового банкінгу (shadow banking)**. Якщо на сьогоднішній день в Україні тіньова сфера на вітчизняному фінансовому ринку переважно пов'язана з операціями валютного ринку, то у світі тіньовий банкінг, об'єднавши діяльність банків та небанківських установ (страхових компаній та різних інвестиційних фондів), розширив сфери діяльності і вже став реальною загрозою для фінансових систем розвинених країн, що змусило ключових гравців світового фінансового ринку активно почати боротися. В Україні ж (за практичної відсутності банківського кредитування, слабого фондового ринку і незначної бюджетної підтримки, доларизації і великої частки тіньової економіки) умови для розвитку тіньового банкінгу є дуже сприятливими. У контексті довгострокових перспектив України затримка із запровадженням фінансових інструментів щодо підтримки модернізації та інноваційної діяльності закладає також і ризик **утрати конкурентоспроможності вітчизняних товарів і послуг**, що погіршує перспективи реалізації інноваційно-інновативної моделі розвитку, консервуючи технологічну відсталість.

Висновки з проведеного дослідження. Адаптація в Україні сучасних методів та інструментів забезпечення сталого розвитку має надзвичайну актуальність та затребувана практикою. В умовах невикористаного внутрішнього потенціалу, перевірені досвідом різних країн світу фінансові інструменти можуть дати поштовх для реалізації конкурентних стратегій суб'єктів господарювання та модернізації української економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фактори макроекономічної нестабільності в системі моделей економічного розвитку : [кол. монографія] / За ред. д-ра екон. наук М.І. Скрипниченко ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2012. – 720 с.
2. Потенціал економічного розвитку країни: теорія і практика : [кол. монографія] : у 2-х т. ; ДонНУЕТ. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2014. – Т. 1. – 334 с.
3. Лук'яненко І.Г. Моделювання впливу змін фінансової політики на економіку України / І.Г. Лук'яненко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 4. – С. 201–204.
4. Савлук І.М. Трансформація функціональних завдань НБУ в умовах системної розбалансованості економіки / І.М. Савлук // Фінанси України. – 2016. – № 9. – С. 53–64.
5. Буковинський С.А. До питання розробки монетарної стратегії подолання стагфляційної кризи / С.А. Буковинський, Т.Є. Унковська Т.Є., М.О. Джус // Економіка України. – 2015. – № 8.
6. Кораблин С. Монетарная политика: проблема целевых ориентиров / С. Кораблин // Зеркало недели. – 2015. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.zn.ua/macrolevel/monetarnaya-politika-problema-celevykh-orientirov_.html.
7. Шумська С.С. Монетарна політика та відновлення економічного зростання в Україні / С.С. Шумська // Економіка та прогнозування. – 2015. – № 3. – С. 21–41.
8. Central Banks as Agents of Economic Development // UNI-WIDER Research Paper. – May 2006. – № 2006/54 [Electronic resource]. – Mode for access : http://scholarworks.umass.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1083&context=peri_workingpapers.
9. Эпштейн Д., Йеланд Э. Разработка альтернативы неолиберальному подходу к денежно-кредитной политике / Д. Эпштейн, Э. Йеланд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.icss.ac.ru/research/dkp/central_banks.php.
10. Bloomfield, Arthur I. Some Problems of Central Banking in Underdeveloped Countries // The Journal of Finance. – 1957. – № 12(2). – P. 190–204.
11. Brimmer, Andrew F. Central Banking and Economic Development: The Record of Innovation // Journal of Money, Credit and Banking. – 1971. – № 3(4). – P. 780–792.
12. Финансовые стратегии модернизации

экономики: мировая практика / Под ред. Я.М. Миркина. – М. : Магистр, 2014. – 496 с.

13. Tejvan Pettinger. Impact of funding for lending on credit and saving. Economics. – 2013 July 1 [Electronic resource]. – Mode for access : <http://www.economicshelp.org/blog/7660/economics/impact-of-funding-for-lending-on-credit-and-saving/>.
14. Osborne H. Funding for Lending a year on: success for mortgage market, experts say. The Guardian. 31 July 2013 [Electronic resource]. – Mode for access : <http://www.theguardian.com/business/2013/jul/31/george-osborne-funding-for-lending-mortgages>.
15. Столыпинский клуб: Доклад «Экономика роста» // Эксперт. – 2015. – № 45(964) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://expert.ru/data/public/499741/499785/dir-polnaya-versiya-19_10_15.pdf.
16. Андреев А.А. Механизм проектного финансирования энергетических объектов / А.А. Андреев // Вестник ТГПУ (TSPU Bulletin). – 2011. – № 12(114). – С. 128–132.
17. Ивантер А. Длинные, эмиссионные, меченые / А. Ивантер // Эксперт. – 2015. – № 29(952). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://expert.ru/expert/2015/29/dlinnyie-emissionnyie-mechenyie/>.
18. Китай для поддержки экономики воьет в свою финансовую систему \$15,4 миллиарда. УНИАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/finance/1216247-kitay-dlya-podderjki-ekonomiki-volet-v-svoyu-finansovuyu-sistemu-154-milliarda.html>.
19. Rural Finance Innovations. The World Bank. 2015. – № 32726-GLB [Electronic resource]. – Mode for access : http://siteresources.worldbank.org/INTARD/Resources/RFI_final.pdf.
20. Pre-harvest financing through Agrarian Receipts [Electronic resource]. – Mode for access : http://www.eastagri.org/sector_detail.asp?id=88.
21. Norwegian Financial Mechanism 2009-2014. Programme Agreement [Electronic resource]. – Mode for access : http://eeagrants.lv/files/LV06_Programme_Agreement.pdf.
22. Норвежский финансовый инструмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.liaa.gov.lv/ru/fondy-podderzhki/norvezhskii-finansovyi-instrument>.
23. Presidency Conclusions, Lisbon European Council, 23-24 March, 2000, [Electronic resource]. – Mode for access : http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/00100-r1.en0.htm.
24. Сіденко В.Р. Інноваційна модель розвитку ЄС – від Лісабонської стратегії до “Європи 2020” // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 113–126.
25. EUROPE 2020: A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Electronic resource]. – Mode for access : http://eunec.vlor.be/detail_bestanden/doc014%20Europe%202020.pdf.
26. EUROPE 2020 [Electronic resource]. – Mode for access : http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm.

РОЗДІЛ 7. РЕЦЕНЗУВАННЯ

Зянько В.В.
д.е.н., професор,
завідувач кафедри фінансів
Вінницький національний технічний університет

РЕЦЕНЗІЯ
на монографію Краус Н.М.
«СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ
В УМОВАХ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ЗМІН»¹

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ ВИМІР СТАНОВЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

У зв'язку з технологічним, інституціональним динамізмом і глобальною невизначеністю, успіх розвитку країни залежить сьогодні від якості, повноцінності та системної сформованості інститутів. Саме ж інституціональне облаштування не лише суттєво ускладнилося, а й за своїми наслідками стало співставним із досягненнями високотехнологічного розвитку. До того ж, чим вищий рівень демократичного розвитку суспільства, тим більша потреба у такому розвитку. Адаже в умовах демократії значнішим є вплив факторів змін, асиметрії і невизначеності, що впорядковуються саме через різного роду інститути.

Перехід до інноваційної моделі розвитку є сучасним, свідомим вибором України. Окрім того, цього вимагає і глобалізаційний процес в якому задіяні всі країни світу та який не оминув України. Тому актуальною і своєчасною є монографія Н. М. Краус «Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін», присвячена проблемам формування, становлення і розвитку інноваційної економіки та в якій піднімаються питання інституціонально-структурних змін інноваційного характеру. Вказана праця є результатом теоретичних та методичних узагальнень автора з окресленої проблематики, зроблених ним особисто протягом останніх років.

Монографія складається зі вступу, п'яти розділів, висновків, переліку використаних джерел й додатків. Розділи логічно структуровані, а основні положення подаються в тісному зв'язку з найважливішими постулатами теорії інновацій та інституціональної економічної теорії. Кожен із розділів органічно «вплітається» в структуру аналізу економіки інноваційного типу, привертаючи увагу до цілком конкретних аспектів та етапів її станов-

лення, розвитку, модифікацій і трансформаційних перетворень в умовах глобалізаційних викликів. Монографія є цілісно побудованою науковою працею, в якій послідовно викладаються основні результати авторського дослідження головних засад інституціоналізації інноваційної економіки і, що, на наш погляд, надзвичайно важливо, висвітлюється світовий досвід, а саме закономірності й тенденції становлення та функціонування інноваційних економік постіндустріальних країн в глобалізованому світі, розкривається їх інституціональний контент.

Особливий інтерес становить перший розділ, в якому розглядаються методологічні підвалини дослідження інноваційної економіки та її інституційних одиниць. Слід відмітити, що автор на основі наукових узагальнень вчених-економістів і науковців пропонує власне бачення розв'язання ряду складних дискусійних питань з приводу теоретико-методологічних досліджень інноваційної економіки в умовах інституціональних змін. Передусім, йдеться про розкриття гносеологічних аспектів й антропологічного виміру інституціонального базису інноваційної економіки; обґрунтування вживаної термінології, «ядро» якої складають авторські дефініції категорій «інноваційний інститут», «інноваційна інституція», «інституціональний устрій інноваційної економіки», «хабітуалізація інститутів інноваційного розвитку», «інноваційна глокалізація», «генетичний код інноваційної економіки», «рівні економічної агрегації», «інституційний лад інноваційної економіки» тощо; встановлення логіки формування інститутів інноваційного розвитку під впливом інституціонально-структурних перетворень. Приємне враження справляє поважне й помірковане ставлення науковця до

¹ Краус Н. М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін : монографія / Н. М. Краус ; ЦУЛ. – К., 2015. – 596 с.

історичної спадщини, до творчого продукту попередніх поколінь, на якому сьогодні вибудовується економіка України інноваційного типу.

Вагомим внеском Н. М. Краус в розвиток економіки України інноваційного типу є визначені нею, в другому розділі монографії, особливості інституціонального вектору розвитку інноваційної інфраструктури України в умовах сучасної глобалізації, що представлені виробничо-технологічною, фінансово-економічною, експертно-консалтинговою, інформаційно-комунікаційною, кадровою, збутовою, маркетинговою, патентно-ліцензійною структурними складовими.

Розкриваючи соціально-економічні та інституціональні детермінанти розвитку інноваційної економіки автор основними проблемами становлення економіки України інноваційного типу називає: повільне формування в країні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції та інфраструктури інноваційної діяльності; неефективність адміністративно-організаційної структури управління науково-технічною та інноваційною діяльністю; відсутність дієвої стратегії переходу України до інноваційної моделі розвитку. Науковець пояснює, що формування та розвиток інституціональної структури сфери науково-технічної діяльності, яка дозволить Україні перейти до інноваційної економіки, пов'язане з відновленням і подальшим розвитком інституціональної структури як в цілому економіки, так і діяльності окремої науково-дослідної організації.

Заслугує підтримки обґрунтоване у монографії положення про те, що для України характерним є «інституціональний вакуум» сфери інновацій, що супроводжується або відсутністю, або недостатнім розвитком формальних інститутів інноваційного розвитку, які покликані забезпечувати ефективність як інтелектуальної послуги інноваційної діяльності, так і формальних норм її регулювання. Такий висновок має важливе значення для теоретичного обґрунтування концепції інноваційної економіки.

Ключові наукові проблеми третього розділу – трансформація технологічного способу виробництва індустріального типу та інституціональної системи економіки постіндустріального суспільства; трансформація факторів виробництва, цілей та мотивацій інноваційної економіки; розвиток інституціональної архітектури економіки України інноваційного типу.

Важливе місце в книзі займає четвертий та п'ятий розділи, в яких ґрунтовно визначені тенденції інституціональних змін в економіці інноваційного типу на різних рівнях агрегації та запропоновано комплекс методів та інструментів деякого

пришвидшення інноватизації економіки України в умовах економічної модернізації. Безперечно оригінальною є авторська версія алгоритму процесно-просторового моделювання інституціонального забезпечення інноватизації економіки за методологією функціонального моделювання IDEFO в контексті структурно-функціональних авторських моделей «9і» та «6д».

Досить обґрунтованою є авторська інституціональна проєкція кластеризації економіки України на базі інноваційного хабу. Застосований науковцем науково-методологічний підхід на основі фракталів та фасеток дозволив представити фрактально-фасеточну модель інституціонального середовища інноваційного кластера на базі інноваційного хабу, що має ключове значення за умов комплексної і системної модернізації української економіки. Показано й доведено, що наявність потужних та ефективних хабів у кластерах дає змогу цим структурним утворенням ставати новими джерелами конкурентних переваг регіонів, змінювати традиційну структуру економічного простору країни.

Загалом, у праці міститься цілий комплекс цікавих думок та положень, що мають наукове значення і можуть бути реалізовані на практиці. У ній також систематизовано основні інституціональні аспекти інноваційної глобалізації економіки України в контексті інноваційної глобалізації. Зокрема, звернуто увагу на те, що здатність до саморозвитку, глобальне інноваційне середовище отримує внаслідок синергетичного ефекту від взаємодії та взаємозв'язків її інституційних суб'єктів, що працюють в межах інституціоналізованої електронної інноваційної бізнес-платформи з наявними на ній інформаційними фондами on-line ринку інновацій та такою, якій притаманні всепроникність, миттєвість, багаторівневність, зворотність інформаційних зв'язків від інноватора до глобального рівня.

Постановка науковцем у монографії проблеми наштовхує на ряд не досить висвітлених й дискусійних питань. Зокрема, йдеться про необхідність детального розгляду та реалізації на практиці структурної трансформації економіки України як чинника модернізації інституційного базису її розвитку, з'ясування особливостей інституціоналізації соціальних інновацій.

Втім, рецензована монографія за своїм змістом та структурою є новаторською. Отриманні автором результати можуть бути корисними для фахівців інноваційної сфери та вчених-економістів, які на науковому й практичному рівнях вирішують питання організації інноваційного процесу та становлення інноваційної економіки під впливом інституціонально-структурних змін.

РОЗДІЛ 8. СТРАХУВАННЯ ТА ІНВЕСТИВАННЯ

УНОРМУВАННЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ
НА ТРАКТУВАННЯ ПОНЯТТЯ СТРАХОВОГО РИНКУTHEORETICAL NORMALIZATION TERM "INSURANCE MARKET"
AND ITS POSITIONAL IN THE FINANCIAL SYSTEM

В даній статті проведено теоретичне дослідження наявних підходів до визначення сутності страхового ринку, обґрунтовано його роль у фінансовій системі країни. В статті розглянуто семантичні та логічні взаємозв'язки поняття страхового ринку. Розкрито складний, багатокomпонентний характер даної дефініції. Також зазначено, що страховий ринок є складним механізмом перерозподілу ризиків, що дозволяє убезпечити відтворювальний процес від різного роду загроз та створює передумови для соціально-економічному прогресу країни. Автором запропоновано власне трактування суті страхового ринку.

Ключові слова: страховий ринок, фінансовий ринок, система, механізм, загрози, страховики, страхувальники.

В данной статье проведено теоретическое исследование существующих подходов к определению сущности страхового рынка, обоснованно его роль в финансовой системе страны. В статье рассмотрены семантические и логические взаимосвязи понятия страхового рынка. Раскрыто сложный, многокомпонентный характер данной дефиниции. Также указано, что

страховой рынок является сложным механизмом перераспределения рисков, который позволяет обезопасить воспроизводственный процесс от разного рода угроз и создает предпосылки для социально-экономического прогресса страны. Автором предложено собственную трактовку сути страхового рынка.

Ключевые слова: страховой рынок, финансовый рынок, система, механизм, угрозы, страховщики, страхователи.

This article provides a critical analysis of scientific views regarding the interpretation of the essence of the insurance market and determines its place in the country's financial system from the perspective of the system, political economy, reproductive and institutional approaches. The author believes that the insurance market is a mechanism of redistribution of risk and protects reproductive process from all sorts of threats and creates conditions for social and economic progress of the country. The author demonstrates his position on the definition of the essence of the insurance market.

Keywords: insurance market, financial market, system, mechanism, threats, insurers, policyholders.

УДК 368.1

Виговська В.В.д.е.н, доцент
Чернігівський національний
технологічний університет

Постановка проблеми. Формування дієвої системи захисту матеріальних та нематеріальних цінностей суспільства, підтримання його соціальної стабільності та забезпечення умов економічної безпеки держави неможливе без ефективно функціонуючого страхового ринку. Страховий ринок є потужним осередком мобілізації та акумулювання інвестиційних ресурсів для подальшого спрямування в різні галузі та сфери економіки. Це обумовлює зростання інтересу до трансформації страхових відносин і викликає необхідність подальшого дослідження економічної природи страхового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливі положення щодо сутності страхового ринку та його ролі у фінансовій системі країни містяться в наукових працях українських вчених, таких як В.Д. Базилевич, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, О.А. Гвозденко, О.О. Журавка, О.В. Козьменко, С.С. Осадець, В.Й. Плиса, Н.В. Ткаченко, В.М. Фурман та інших. Підкреслюючи вагомість сформованих в економічній науці теоретичних поглядів щодо трактування сутності «страхового ринку», слід зазначити, що дане питання залишається актуальним і потребує подальших розвідок

й узагальнення наукових підходів до визначення його сутності та ролі в економіці країни.

Метою статті є дослідження діалектики розвитку наукових поглядів на трактування суті страхового ринку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в науковому товаристві спостерігається достатньо велика кількість різнопланових методологічних підходів до визначення поняття «страховий ринок» та щодо його місця у фінансовій системі країни в цілому. Теоретичний аналіз визначень страхового ринку вказує на те, що існуючі суттєві розбіжності в інтерпретації даного поняття пояснюються тим, що його зміст розкривається через виокремлення однієї або декількох характерних рис, які на думку того чи іншого автора є змістовоутворюючими. Саме за цими основоположними рисами можна узагальнено систематизувати точки зору різних науковців щодо трактування поняття «страховий ринок» в окремі концептуальні підходи.

Виходячи із вищезазначеного, вважаємо за необхідне дати оцінку існуючим теоретичним підходам до визначення сутності поняття «страховий ринок» (табл. 1.1) та сформулювати концептуальні засади трактування його змісту.

Узагальнюючи позиції учасників дискусії щодо визначення змісту страхового ринку, виокремимо чотири принципових підходи до трактування сутності страхового ринку та його сучасного змістового наповнення: відтворювальний, системний, політ економічний та інституціональний.

Насамперед пропонуємо розглянути відтворювальний підхід, який розкриває зміст страхового ринку через економічні відносини, що складаються між суб'єктами страхового ринку з приводу розподілу і перерозподілу грошових коштів, акумульованих у страхові фонди, які призначені для страхового захисту матеріальних і нематеріальних цінностей страхувальників страховиками.

Сформовані страхові фонди мають дихотомічний характер, оскільки з одного боку вони мають чітку цільову спрямованість (відшкодування збитків страхувальникам та застрахованим), а з іншого боку страховики використовують зібрані страхові премії для інвестиційної діяльності.

Страхові відносини, що виникають між страхувальником і страховиком, є економічними за своєю суттю, оскільки вони пов'язані із формуванням грошових фондів (страхових фондів) і перерозподілом їх у разі настання страхових подій.

Економічні відносини, засновані на інтересах головних суб'єктів страхового ринку страхувальника і страховика, можна розглядати в розрізі страхових відносини з приводу сплати внесків до страхового фонду і страхових відносин щодо виплат страхового відшкодування.

З огляду на висловлене зазначимо, що страховий ринок дозволяє забезпечити безперервність кругообігу суспільного капіталу. Відтворення обумовлене накопиченням евентуальних ризиків і загроз, які призводять до зниження стійкості в економічних відносинах та звуження відтворювального процесу, що проявляються через структурно-функціональні кризи. А відтак, в умовах розширеного відтворення рівень розвитку страхового ринку є одним з головних індикаторів соціально-економічної стабілізації суспільства. Іншими словами, зростання економічного і технічного потенціалу країни, збільшення суспільного багатства відбуваються за одночасного зростання економічних, техногенних і соціальних ризиків, а отже обумовлюють об'єктивну необхідність створення системи страхових відносин, що гарантує компенсацію фінансових і матеріальних збитків. Разом із цим, сформовані страхові фонди можуть бути використані для інвестиційної діяльності, і таким чином бути джерелом фінансування розширеного відтворення.

Особливість відтворювального підходу полягає в тому, що вказується на джерело формування грошових фондів та напрямки їх розподілу. А отже доцільно звернути увагу на розкриття напрямів використання сформованих страхових фондів. Узагальнюючи сказане, можна констатувати, що

логічно було б зосередити увагу й на напрямках використання сформованих страхових фондів.

Наступний підхід теоретичного обґрунтування суті страхового ринку, який позиціонується в економічній літературі як політекономічний, здійснює узагальнення страхового ринку через відносини, які виникають між ринковими суб'єктами у процесі купівлі-продажу об'єктів ринку за умови вільного кон'юнктурного ціноутворення обміну товарами. Суб'єкти страхового ринку представлені страхувальниками, страховиками та посередниками. Необхідно зазначити, що страхові посередники все ще відіграють другорядну роль на вітчизняному страховому ринку. Проте зростаюча роль класичного страхування, а також прагнення України впровадити світові стандарти роботи можуть в перспективі посилити їх роль та зумовити появу, поряд зі страховими агентами, брокерами, нових видів посередників. До комплементарних суб'єктів страхового ринку можна віднести перестраховиків, котрі поряд з головними суб'єктами страхового ринку вступають у відносини, пов'язані з організацією перерозподілу грошових коштів в процесі страхування, співстрахування, перестраховання. Характерною рисою співстрахування та перестраховання є розподіл відповідальності серед страхових організацій.

Страховий інтерес страхувальника полягає у задоволенні майнового інтересу в процесі страхування, це свідомо потреба власника майна в захисті майнового інтересу шляхом трансферту ризику страховику, тобто за допомогою страхування, яке включає три елементи страхового захисту – матеріальний, юридичний, психологічний [1]. Інтерес страховика полягає в отриманні можливості перестраховання на більш вигідних умовах порівняно з обумовленими у страховому договорі, хоча існують обмеження в часі при реалізації інтересу.

Взаємодія головних суб'єктів страхового ринку може здійснюватися напряду або за допомогою посередників, які більш гнучко реагують на зміни попиту та пропозиції на страховому ринку, а також оперативно просувають страхові послуги. Таким чином, страхові посередники сприяють взаємодії страхувальників і страховиків у розробці умов укладення договору, а також виконують ряд організаційних функцій зі збору інформації на страховому ринку, надають послуги при виплаті страхових премій та отриманні страхового відшкодування, консультують клієнтів щодо страхових сум і страхового відшкодування при настанні страхового випадку.

Наведені вище функції страхових агентів і страхових брокерів вказують на організаційно-економічний характер їх діяльності у сфері розподілу і перерозподілу страхових фондів. Отже, економічні відносини, в які вступають комплементарні

Основні дефініції "страховий ринок"

Автор	Визначення
<i>Політекономічний підхід (розглядає страховий ринок як сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу страхової послуги (страхового захисту))</i>	
О.А. Гвозденко [7]	Страховий ринок представляє собою сукупність економічних відносин по купівлі-продажу страхової послуги, яка відображається у захисті майнових інтересів фізичних і юридичних осіб при настанні страхових випадків за рахунок грошових коштів (внесків, премій) страхувальників. Обов'язковою умовою існування страхового ринку є наявність попиту на страхові послуги і страховиків, які здатні задовольнити ці потреби.
Мочерний С.В. [8]	Страховий ринок – це сукупність організаційно-економічних і відносин економічної власності з приводу купівлі-продажу страхових послуг між страховиками, страхувальниками та посередниками
С.С. Осадець [15]	страховий ринок – це сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їх купівлі-продажу. Невірно відносити до страхового ринку усі форми надання страхового захисту, бо не для всіх притаманна купівля-продаж. Так, відносини купівлі-продажу не виникають при відшкодуванні збитків із централізованих фондів або із фондів самострахування.
В.В. Шахов [21]	Страховий ринок – це особлива соціально-економічна структура, певна сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формуються пропозиція і попит на неї. У широкому значенні страховий ринок представляє собою усю сукупність економічних відносин з приводу купівлі-продажу страхового продукту.
Д.А. Навроцький [12]	Страховий ринок є складовою фінансового ринку, що представляє особливе соціально-економічне середовище, де об'єктом купівлі-продажу є страховий захист, формується попит і пропозиція на нього, а сукупність всіх його суб'єктів функціонує в системі економічних, фінансових, договірних, інформаційно-консультаційних та інших відносин, що обумовлені необхідністю страхової послуги і виникають між ними на всіх етапах її надання.
В.М. Фурман [19]	Страховий ринок – це система стійких економічних відносин між покупцями (споживачами, вигодонабувачами), посередниками і продавцями, а також страховиками і регуляторними органами, пов'язаних із формуванням попиту, пропозиції та ціни на прямий страховий захист і перестраховування, які матеріалізуються у страхових, перестраховальних і супутніх послугах у певній країні, групі країн чи міжнародному масштабі, що піддається регулюванню.
Я. Шумелда [22]	Страховий ринок – економічні відносини в межах певної території, в процесі котрих формуються попит, пропозиція і ціна на страхові продукти, укладаються договори страхування та виконуються зобов'язання згідно з ними.
<i>Системний підхід (розглядає страховий ринок як складову фінансового ринку)</i>	
В.Д. Базилевич [3]	страховий ринок - це частина фінансового ринку, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формується попит і пропозиція на нього
О.О. Журавка [9]	Страховий ринок є складовою фінансового ринку і визначається двома чинниками: по-перше – існує об'єктивна необхідність у страховому захисті, що зумовлює утворення ринку страхових послуг; по-друге – грошова форма організації фондів забезпечення страхового захисту пов'язує цей ринок з фінансовим.
О.О. Гаманкова [6]	Страховий ринок є складовою як фінансового ринку (ринку грошей і ринку капіталів – оскільки на цих ринках страхові компанії розміщують свої капітали, використовуючи певні фінансові інструменти), так і ринку фінансових послуг, оскільки страхові компанії як фінансові посередники залучають кошти страхувальників, продаючи страхові послуги.
І.Ю. Юргенс [22]	Страховий ринок – це ринковий компонент національної системи страхування країни.
Н.М. Внукова [5]	Страховий ринок – це складна багатофакторна динамічна система, що становить діалектичну єдність двох систем - внутрішньої системи (страхові продукти, система організації продажу страхових полісів і формування попиту, гнучка система тарифів, власна інфраструктура страховика) і зовнішнього оточення (система взаємодіючих сил, що оточують внутрішню систему ринку і впливають на неї).
<i>Відтворювальний підхід (розглядає страховий ринок як сукупність економічних відносин з приводу формування та використання страхового фонду)</i>	
Ю.В. Євченко, О.М. Залєтов [10]	визначають страховий ринок як сукупність фінансово-економічних відносин, завдяки яким перерозподіляється частина національного доходу та сукупного суспільного продукту шляхом особливого методу утворення страхового фонду грошових ресурсів.
Н.А. Феоктістова [18]	страховий ринок визначається як сукупність економічних відносин, які виникають при формуванні і використанні коштів страхового фонду за допомогою реалізації механізму купівлі-продажу страхової послуги за участю страхових організацій, покупців страхових послуг, інших юридичних і фізичних осіб.
В.Й. Плиса [13]	страховий ринок – форма організації грошових відносин з формування та розподілу страхового фонду для забезпечення страхового захисту суспільства.
<i>Інституціональний підхід (розглядає страховий ринок як сукупність різних інститутів)</i>	
А.А. Циганов [20]	Страховий ринок є сукупністю різних інститутів і відповідних їм механізмів, діючих в цілях зниження трансакційних витрат, обмежуючих і структуруючих поведінку економічних агентів з приводу створення, купівлі-продажу і споживання страхових послуг. При цьому під економічними агентами розуміються страхувальники, страховики і представники інфраструктури страхового ринку.
О.В. Козьменко [11]	Страховий ринок – сукупність інститутів і механізмів по створенню, купівлі-продажу і споживанню страхових послуг
О.О. Журавка [9]	Страховим ринком є сукупність різних інститутів і відповідних ним механізмів, що структурують поведінку економічних агентів з приводу створення, купівлі-продажу і споживання страхових послуг. При цьому під економічними агентами розуміються страхувальники, страховики і представники інфраструктури страхового ринку.

суб'єкти страхування, за своїм змістом є організаційно-економічними, оскільки пов'язані з організаційно-управлінськими аспектами перерозподілу грошових коштів.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про створення складної системи економічних відносин, носіями яких є головні суб'єкти страхового ринку, і організаційно-економічних відносин, носіями яких виступають комплементарні суб'єкти страхового ринку.

Розвиток економічних і організаційно-економічних відносин обумовлює розвиток загальних і специфічних функцій страхового ринку, пов'язаних із суспільною необхідністю страхування та його через особисте страхування, майнове страхування, страхування відповідальності, страхування економічних ризиків тощо.

Розвиток страхового ринку як сукупності економічних і організаційно-економічних відносин залежить від поглиблення суспільного поділу праці, розвитку фінансового ринку, появи на ринку все більшої кількості страхових суб'єктів і появи нових видів страхових послуг.

Досліджуючи економічну сутність страхового ринку необхідно виокремити використання системного підходу.

Системний підхід до розкриття змісту страхового ринку диктує необхідність його розгляду з позиції складу учасників страхового ринку та характеру їх взаємодії, порядку організації та функціонування ринку, принципів та особливостей його регулювання.

Страховий ринок з позиції системного підходу розглядають як сукупність взаємопов'язаних елементів, що утворюють систему, яка одночасно є підсистемою іншої системи, а саме складовою частиною фінансового ринку. Елементами страхового ринку виступають страховики, страхувальники, перестраховики, посередники, взаємодія між якими представлена системою прямих і непрямих взаємозв'язків і взаємозалежностей.

Страховий ринок пов'язаний із сегментами фінансового ринку, оскільки сприяє розподілу збитків і відшкодування втрат у всіх сегментах фінансового ринку. Це відбувається тому, що страхові внески акумулюються в страхові фонди, які створюються з метою перерозподілу грошових коштів при страхуванні ризиків та відшкодування збитків при настанні страхового випадку.

Вивчення взаємозв'язків складових страхового ринку дозволяє розглядати його як економічну систему, що створює умови для організації купівлі-продажу страхових послуг, де здійснюється перерозподіл страхових внесків, забезпечується підпорядкування цих умов правовим та інституційним нормам.

В свою чергу, прихильники інституційного підходу визначають страховий ринок через сукупність різних інститутів.

Нагадаємо, що сучасний інституціоналізм передбачає розгляд економічних проблем у взаємозв'язку з проблемами соціальними, політичними, етичними і правовими. Головним поняттям інституційної теорії є поняття "інститут". Інститути – це форми і межі діяльності людей, прийняті в суспільстві традиції, звичаї, норми поведінки.

Вважаємо за потрібне зазначити, що в наукових розробках зарубіжних вчених у сфері пошуку оптимальних механізмів функціонування страхового ринку не приділяється достатньої уваги розкриттю сутності поняття «страховий ринок».

Сформовані підходи до розкриття досліджуваного явища досить повно розкривають сутність страхового ринку, структуру та елементи, що входять до його складу, закономірності розвитку та взаємозв'язку з іншими ринками і світовим страховим ринком, а також з позиції регулювання страхового ринку за допомогою інституційних інструментів. Поділяючи слушну думку вітчизняних і зарубіжних науковців щодо природи страхового ринку, вважаємо за необхідне зазначити, що у вищевикладених трактуваннях відсутній акцент на взаємодії економічних інтересів учасників страхового ринку як найважливішої передумови розширення сфери страхових відносин в країні та забезпечення стійкого функціонування ринкових інститутів.

З точки зору автора страховий ринок представляє собою економічні відносини з приводу захисту економічних інтересів держави, корпоративного сектора, домогосподарств та забезпечення стійкого функціонування ринкових інститутів за допомогою механізму перерозподілу ризиків через мобілізацію фінансових ресурсів у страхові фонди на основі сплати страхових премій та здійснення руху грошових потоків в економіці.

На думку автора, запропоноване визначення охоплює всі сторони економічного змісту категорії «страховий ринок». По-перше, розкриває специфіку страхового ринку, яка полягає у формуванні та використанні коштів страхового фонду. По-друге, у процесі функціонування страхового ринку між його суб'єктами виникають певні економічні відносини щодо захисту економічних інтересів та забезпечення стійкого функціонування ринкових інститутів за допомогою механізму перерозподілу ризиків. По-третє, суб'єктами є не тільки продавці і покупці, а й інші юридичні та фізичні особи – учасники страхового ринку (державна, корпоративний сектор, домогосподарства тощо). При цьому авторська позиція щодо визначення суті страхового ринку не суперечить відомим трактуванням, акумулює в собі їх характеристики, описує форму і зміст поняття.

Висновок. Проведене дослідження існуючих теоретичних підходів до трактування сутності страхового ринку дає можливість зробити висновок, що він являє собою складну багатофакторну

динамічну систему взаємозв'язків щодо захисту економічних інтересів держави, корпоративного сектору, домогосподарств та забезпечення стійкого функціонування ринкових інститутів.

Страховий ринок через механізм перерозподілу ризиків дозволяє знизити вплив економічних, технологічних, екологічних і соціальних ризиків та гарантувати компенсацію фінансових і матеріальних збитків. Отже, можна стверджувати, що страховий ринок забезпечує відтворювальний процес від різного роду загроз та створює передумови для соціально-економічному прогресу країни шляхом підтримки безперервності кругообігу суспільного капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Александрова М.М. Економічний та страховий інтерес та їх вплив на страхові відносини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/2675/1/8.pdf>
2. Аржевітін С.М. Чому і як слід реформувати систему гарантування вкладів / С.М. Аржевітін // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 3-7.
3. Балук Н.Р. Визначення впливу комунікаційних засобів на поведінку споживачів страхових послуг Західного регіону // Регіональна економіка. – 2011. – 2. – С. 151-156.
4. Базилевич, В. Д. Страхова справа [Текст] : навчальний посібник / В. Д. Базилевич, К. Базилевич. – Вид. 3-тє, перер. і доп. – К.: Знання, 2003. – 250 с.
5. Внукова Н. М. Страхування: теорія та практика : навч.-метод. посіб. / Н. М. Внукова, В. І. Успенко, Л. В. Временко. – Х. : Бурун Книга, 2004. – 376 с.
6. Вобльїй К.Г. Основы экономии страхования. – Тернопіль: «Економічна думка», 2001.
7. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія / Гаманкова О. О. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
8. Гвозденко А.А. Страхование : учеб. / Гвозденко А.А. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – 464 с.
9. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 2 / [за ред. С.В.Мочерного.]. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
10. Журавка О.С. Науково-методичні засади стратегічного розвитку страхового ринку України. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. - Українська академія банківської справи Національного банку України, 2010. – С. 18.
11. Залетов О.М. Страхування: Навчальний посібник. – К.: Між. Агенція "ВееZone", 2003. – 304 с. – С. 8.
12. Заруба О.Д. Страхова справа: Підручник. – К.: Товариство «Знання», КОО, 1998.
13. Идельсон В.Р. Страхование право. (лекции читанные в С.-Петербургском Политехническом Институте на Экономическом Отделении, Страхованием подотделе в 1907г.). – М.: Анкил, с. 19.
14. Капитал [Текст] : критика полит. экономии / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1983.
15. Козьменко О. В. Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва ; керівник авт. про-

екту д. е. н., проф.. О. В. Козьменко – Суми : Університетська книга, 2012. – 316 с.

16. Манэс А. Основы страхового дела Учебное пособие /сокр. пер. с нем. – Репринтное издание. – М.: Издательский центр "Анкил", 1992. – 108 с. – С. 40.
17. Навроцький Д.А. Формування страхового ринку України. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – К.: Інститут еко-номічного прогнозування НАНУ, 2005. – 16 с. – С. 43.
18. Плиса В. Й. Страхування : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. Й. Плиса. – К. : Каравела, 2005. – 391 с.
19. Серебровский В.И. Страхование. – М.: Финиздат НКФ СССР, 1927. – 144 с. – С. 8.
20. Стойко О.Я., Дема Д.І.Фінанси: навч. посіб. / О.Я. Стойко, Д.І. Дема; за ред. О.Я. Стойка. – К.: А лерта, 2014. – 432 с.
21. Страхование дело: Учебник / Рейтман Л.И., Коломин Е.В., Плешков А.П. и др.; Под ред. РейтманаЛ.И. – М.: Банк. и биржевой науч.-кон-сульт. центр, 1992.
22. Страхування : підручник / [керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець, д-р ек. наук, проф.]. – 2-ге вид., допов. і переробл. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с. – С. 101.
23. Стремковська І.В.Економічна суть страхування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2009_4/174.pdf
24. Ткаченко Н.В. Інвестиційна діяльність страхових компаній : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Н.В. Ткаченко; НАН України. Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 20 с. – укр.
25. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/742.html>.
26. Феоктистова Н. А. Формирование системы методов диагностики региональных страховых рынков: дисс. канд. экон. наук/ Н. А. Феоктистова. – Хабаровская государственная академия экономики и права. – 2005. – 190 с. – С. 48.
27. Фурман В.М. Страховой рынок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: Автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / В.М. Фурман ; Держ. установа "Ін-т економіки та прогнозування НАН України". – К., 2006. – 36 с.
28. Цыганов, А. А. Основы организации страхования в Интернете [Текст] / А. А. Цыганов, А. В. Быстров. – М. : Анкил, 2005. – 168 с. - С. 16-17.
29. Шахов В. В. Страхование/ В. В. Шахов. – М. : Анкил, 2002. – 248 с. – С. 53.
30. Шумелда Я. Страхування. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Видання друге, перероблене і доповнене. – Тернопіль: Джура, 2006. – 296 с.
31. Юргенс И. Системный подход к определению понятия «национальная система страхования» / И. Юргенс // Страхование дело. - 2000. - № 8.
32. Яковлев В. Страховые правоотношения в сельском хозяйстве. Кишинев, 1973. – 321 с.
33. Gobbi U. L'assicurazione in generale. – Milano, 1898. – 307 с. – С. 34.
34. Wagner A. Der Staat und das Versicherungswesen. 1881.

РОЗДІЛ 9. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

ОСВІТНІ УМОВИ ЯК ЕЛЕМЕНТ РОЗВИТКУ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА РЕГІОНУ

EDUCATIONAL CONDITIONS AS A ELEMENT TO DEVELOP A BUSINESS ENVIRONMENT OF THE REGION

У статті окреслена та вмотивована ключова роль освіти в формуванні сучасного бізнесмена, який, в свою чергу є центральним актором ділового середовища регіону. Розглянуті наукові підходи до ролі збільшення людського капіталу бізнесмена через освіту в економіці регіону. Аргументовано, що знання, кваліфікація та інші здібності бізнесмена, його співробітників, є сьогодні капіталом компанії і являють собою її нематеріальні активи, роль яких в забезпеченні життєздатності підприємницького середовища виходить на перший план, заступаючи собою значимість активів фінансових і матеріальних. Проведено кореляцію понять «освіта», «культура» та «норми поведінки» та окреслена їх роль в формуванні та розвитку ефективного ділового середовища регіону.

Ключові слова: ділове середовище, регіони, освіта, освітні умови, регіональний розвиток, бізнес-середовище.

В статті обрисована і мотивована ключова роль освіти в формуванні сучасного бізнесмена, який, в свою чергу є центральним актором ділового середовища регіону. Розглянуті наукові підходи до ролі збільшення людського капіталу бізнесмена через освіту в економіці регіону. Аргументовано, що знання, кваліфікація та інші здібності бізнесмена, його співробітників, є сьогодні капіталом компанії і

представляють собою її нематеріальні активи, роль яких в забезпеченні життєздатності підприємницького середовища виходить на перший план, заступаючи собою значимість активів фінансових і матеріальних. Проведено кореляцію понять «образование», «культура» и «нормы поведения» и обрисована их роль в формировании и развитии эффективной деловой среды региона.

Ключевые слова: деловая среда, регионы, образование, образовательные условия, региональное развитие, бизнес-среда.

The article outlines and motivated the key role of education in the formation of a modern businessman, who in turn is the central actor of the business environment in the region. Considered scientific approaches to the role of increasing the human capital of a businessman through education in the economy of the region. Argued that the knowledge, skills and other abilities of a businessman, his staff, is now the capital of the company and are its intangible assets whose role in ensuring the viability of the business environment to the fore, blocking a significance of financial and material assets. The correlation of the concepts of «education», «culture» and «norms of behavior» has been made and their role in the formation and development of an effective business environment of the region is outlined.

Key words: business environment, regions, education, educational conditions, regional development.

УДК 332.146.2

Сурай А.С.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування Черкаський державний технологічний університет

Постановка проблеми. У всіх країнах серйозна увага приділяється підготовці фахівців для бізнесу. Деякі експерти вважають, що для розвитку бізнесу, навчання може зіграти важливішу роль, ніж навіть надання кредитів. Безумовно, професіоналізм бізнесмен може придбати тільки в практичній діяльності, проте дана діяльність в сучасному світі не може бути продуктивною без спеціальної освіти. Дефіцит економічних знань і умінь перешкоджають виходу українських підприємств на нові ринки, а низька правова компетенція підвищує комерційні ризики. У зв'язку з цим постає питання про важливість підвищення людського капіталу бізнесмена через освіту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та закономірності розвитку ділового середовища в країнах світу висвітлено у працях таких зарубіжних учених як Дж. Стігліц [1], А. Печчеї [4], Е.А. Араб-Оглі [7], М. Стівен [8], П. Друкер

[9], Бальтасар Грасіан [16], Т. Парсонс [17], І. Кант [19] та ін. Формування ділового середовища в контексті розвитку людського капіталу вивчали О.А. Захарова. [6], С.С. Шумська [12]. Сучасні автори – такі як М. Й. Боришевський [5], О. Найдьонов [10], І. Радіонова [13], Т. Добко [14] та інші доповнюють і розкривають окреслену проблематику.

Формулювання цілей статті. Ми ставимо за мету, використовуючи досвід вчених розвинених країн, довести, що лише поєднуючи позитивний початок світового розвитку з напрацьованими століттями і успадковані українським досвідом попередніх поколінь, можна розраховувати на успіх перетворень, що впроваджуються в регіонах України. Позитивний ефект в даній ситуації може принести підготовка кваліфікованого фахівця в області бізнесу. Розглянемо наукові підходи до ролі освіти в економіці регіону. Проведемо кореля-

цію понять «освіта», «культура» та «норми поведінки» та їх роль в формуванні та розвитку ефективного ділового середовища регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. «У розвинених ринкових економіках, бізнес-підприємницькі знання передаються культурою і традиціями суспільства» [1]. Підприємницька освіта в перехідних економіках має вестися за кількома напрямками: в початкових і середніх школах, школах для дорослих, університетах.

Природно, що адаптація до нових економічних умов відбувається складно, в тому числі і з моральних, ціннісних міркувань. Основним напрямком тривалого початкового етапу реформ – перебування, як раз і стала поступова переорієнтація менталітету, що включає більш терпиме ставлення до ринкового механізму. Вітчизняні труднощі в господарському розвитку ускладнюються ще й тим, що в умовах глобалізованого світу у нас немає часу для традиційного еволюційного шляху розвитку, щоб органічно вписатися в ряди економічно розвинених країн.

Безумовно, ефективна підприємницька діяльність в сучасних умовах неможлива без спеціальної підготовки бізнесмена як фахівця, як особистості.

Рівень освіти бізнесменів України в цілому вище середнього рівня працездатного населення країни і приблизно відповідає рівню вищої управлінської ланки державних підприємств. Рівень освіти бізнесменів великих компаній приблизно на 20% вище, ніж малих підприємств.

Незважаючи на це, сучасні бізнесмени відчують потребу в поглибленні своїх знань у зв'язку з ускладненням бізнес-процесів. Це підтверджують дані опитувань Фонду «Демократичні ініціативи» [2] (Рис. 1).

Чи відчуваєте ви недолік знань, пов'язаних з вашою роботою?
Число респондентів – 3500 осіб

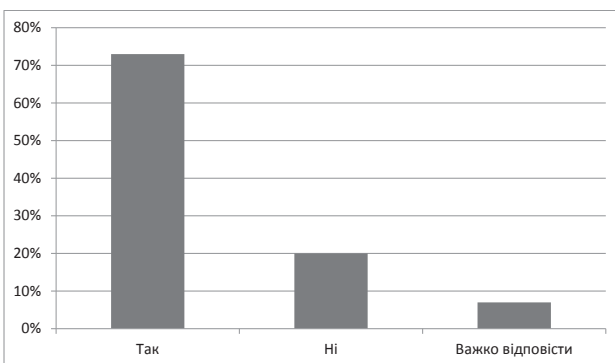


Рис. 1. Результати опитування респондентів щодо недоліків знань, пов'язаних з роботою за 2016 рік

Опитування бізнесменів демонструє важливість підвищення освітнього рівня і специфіку його спрямованості [3] (Рис. 2).

Яка освіта потрібна вам в більшій мірі?
Число респондентів – 1500 осіб

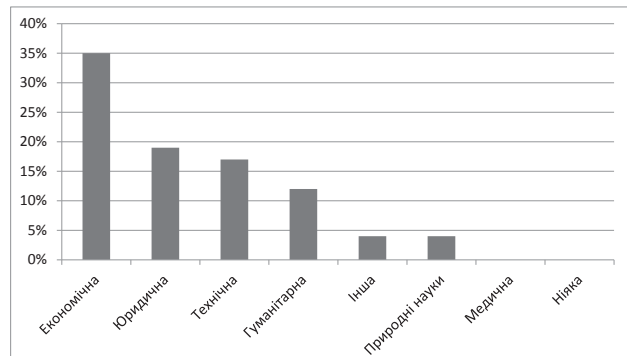


Рис. 2. Результати опитування респондентів щодо потреби в освіті за 2016 рік

Економічний механізм самоорганізації суспільства і його сфер запускається в дію людьми, працює за допомогою людей і слугує для задоволення потреб людей. Економісти більше уваги звертають на ту обставину, що фундаментальним фактором економічного розвитку в сучасних умовах стає якість особистості бізнесмена. Науково-технічні знання і технологічні розробки створюються і реалізуються людьми. Як зазначає італійський вчений, президент «Римського клубу» Ауреліо Печчеї: «Будь-які нові досягнення людства, включаючи і те, що зазвичай мається на увазі під «розвитком», можуть ґрунтуватися тільки на вдосконаленні людських якостей» [4]. Боришевський М. Й. вважає, що саме розвиток особистості виступає головною рушійною силою господарської еволюції [5].

Отже, наведені цифри свідчать, що більшість (73%) сучасних українських бізнесменів відчувають потребу в підвищенні освітнього рівня; в першу чергу бізнесменам необхідні економічні і юридичні знання.

Дефіцит економічних знань і умінь перешкоджають виходу українських підприємств на нові ринки, а низька правова компетенція (абсолютна більшість контрактів укладається без уваги до форми) підвищує комерційні ризики [6, с. 304]

У зв'язку з цим постає питання про важливість збільшення людського капіталу бізнесмена через освіту. Фізичний капітал, матеріалізований в матеріальних засобах виробництва, сьогодні втрачає колишнє своє значення. На перший план виходить «know – how» (знати, як). Досліджуючи цю тенденцію Е.А. Араб – Огли в підтвердженні того намалював дуже наочну картину. Якби все технічне обладнання сучасної індустріальної країни, її фабрики і заводи були перекинуті в країну віддалу, наприклад в одну з країн Центральної Африки, то через 10–15 років воно перетворилося б на купу брухту через нестачу кваліфікованих фахівців, а населення передової країни за цей термін зуміло б не тільки відновити колишній потенціал, а й істотно оновити свій основний капітал, знову вийшовши

в число передових [7, с. 360]. Тому тепер головну цінність має вже не «твердий» товар, тобто технічне устаткування, а «м'який» товар – бізнесмени, фахівці, науково – технічний потенціал суспільства.

У всіх країнах серйозна увага приділяється підготовці фахівців для бізнесу. Деякі експерти вважають, що для розвитку бізнесу, навчання може зіграти важливішу роль, ніж навіть надання кредитів. За оцінкою американського вченого Стівена М., 92% невдач у справах пов'язані з некомпетентністю і поганим управлінням [8, с.29].

Таким чином, найважливішою складовою життя сучасного бізнесмена стає постійне засвоєння і генерування інформації. Знання, за образом зауваженням П. Друкера [9, с. 272], «не можуть подовжити людині руку», але розширюють його можливості, допомагають «підняти людину на плечі попередників». Знання, організовані в систему, підвищують професійну компетентність бізнесмена і дозволяють направити його дії на досягнення поставлених цілей.

Безумовно, професіоналізм бізнесмен може придбати тільки в практичній діяльності, проте дана діяльність в сучасному світі не може бути продуктивною без спеціальної освіти. Тут доречно згадати висловлювання Найдьонова О.: «Ми повинні зізнатися, що дійсно ніяка школа не може дати людині професійних навичок і зробити його майстром якогось ремесла. Але настільки ж безсумнівно, що вона може сильно допомогти йому в цій справі. Найголовніше, що може дати вища школа, – це особлива, їй одній притаманна культура. Ця культура перш за все дається атмосферою шкільних стін. Необхідно тільки зуміти поєднати на вищих щаблях учнівство, школу з практичною професійною роботою в житті. Потрібно, щоб шкільне навчання непомітно переливалося в професійну роботу. По суті в житті це так і буває» [10, с. 305–309].

На жаль ситуація змінилася. На сьогоднішній день скорочення бюджетного фінансування і практик не сприяє вдосконаленню навчального процесу та підвищення якості підготовки бізнесмена.

Для характеристики економічного стану найважливішого соціального інституту суспільства – системи освіти в цілому – можна скористатися практично будь-якими даними Держслужби статистики України [11]. Актуальність проблем вітчизняної освіти всіляко посилюється тією обставиною, що протягом 2000-2005 років (років економічного зростання!) частка людського капіталу у національному багатстві України знизилася з 55,7 % до 46,7 % [12, с. 62-76]. Прагнення дослідити вплив на економічне зростання людського капіталу може призводити до несподіваних результатів – із зростанням частки учнів загальноосвітніх закладів України у 1993-2006 рр. темп економічного зростання зменшувався [13, с. 19-30]. Ще гірша ситу-

ація склалась в період з 2008-2017 рр. Світова криза вимусила суспільство і бізнес ступити на шлях виживання, серед орієнтирів якого не простежувалось підвищення уваги до ролі людського капіталу як інтенсивного продуктивного чинника економічного розвитку.

Виникає питання: освіта – це суспільне благо чи послуга? Освіта – постачальник суспільного блага, якщо його перевести на приватну основу (приватизувати), воно просто перестане бути громадським, стане приватним благом, привілеєм нечисленних соціальних груп.

Запровадження ринкових відносин в сферу освіти може призвести до остаточної деградації даної сфери і зниження економічного потенціалу країни. Про це переконливо говориться в дослідженнях Т. Добка «Наука, культура і освіта: умова або перешкода економічного зростання?» [14].

Відомо, що знання, кваліфікація та інші здібності бізнесмена, його співробітників, що забезпечують успішний розвиток бізнесу, розглядаються сьогодні як капітал компанії і являють собою її нематеріальні активи. Сьогодні роль цих активів в забезпеченні життєздатності підприємницького середовища виходить на перший план, затуляючи собою значимість активів фінансових і матеріальних. Ця обставина визначає значимість професійних знань для особистості бізнесмена.

Дослідники цих тенденцій в США відзначають, що якщо пункт «цікавої роботи» в 1946 р. стояв на шостому місці в системі ціннісних орієнтацій американців, то в 2015 – на першому [15]. Нова «еліта» постматеріалістів шукає самовираження поза традиційними стереотипами поведінки, висуваючи на перший план розвиток духовних потреб, прагнення до саморозвитку, поваги, особистої гідності і самостійності.

Так чи інакше, підготовка професіонала-бізнесмена має суттєві специфічні риси, які повинні бути відображені під час підготовки даного класу фахівців. Справа в тому, що для бізнесмена притаманна інтелектуальна праця, а його знання і компетенція – це ті засоби праці, якими він оперує в процесі своєї діяльності.

Необхідною складовою бізнесмена, критерієм його успіху є технологія особистої чарівності (іміджу). Відсутність особистої чарівності обертається для кожного бізнесмена втраченими вигодами. У структурі особистісно – ділових якостей бізнесмена і менеджера особиста чарівність – їх константа. Володіння ними завжди сприяє успіху в професійній діяльності. Канони складові особистісно – ділових якостей і умінь керівника. У варіанті, що може бути досягнутий реально, слід акцентуватись на якості, що мають найбільше значення для набуття статусу симпатичної людини. Які це якості?

Моральні характеристики. Психологічні чинники. У цю групу входять так само якості, пов'язані з особистим прикладом професійно працювати «на очах» людей і дбайливим поведінням зі своїм словом. Техніка самопрезентації. «Уміння себе показати багато виконує; багато спокунує; всьому надає іншого буття, особливо коли здібності сприяють» [16, с. 373]. Отже, треба мати хист – умінням подавати себе.

Перш, ніж готувати фахівця потрібно чітко сформулювати показники якості, до яких необхідно прагнути і які повинні забезпечити культурну основу професійного світогляду. Моральні цінності повинні залишатися стрижнем, і в першу чергу під час здійснення бізнес – процесів.

Базис культури діяльності бізнесменів повинен бути моральним, тобто відповідати позачасовим, справжнім правилам людської природи. Можна зробити висновок, що, розвиваючи свій інтелект, а в найширшому розумінні – духовно – моральну суть своєї особистості, бізнесмен долучається до культури. Умисне ж загальмування розвитку культури і, як наслідок, якості, веде до деградації особистості бізнесмена, економіки і виробництва регіону.

Культура генерує певні норми поведінки. Тому одним з важливих показників якості особистості бізнесмена є нормативність поведінки. Парадоксальні впровадження «Свобода особистості – це усвідомлена необхідність», чітко відображає сутність прийнятих певних норм поведінки. Так, на думку Т. Парсонса, що описує бізнесмена, «навіть люди, які вважають себе абсолютно вільними і незалежними, завжди пов'язані нормативним символічним взаємопроникненням. Воно засноване на усвідомленому або несвідомому засвоєнні загальних символів, що обов'язково входять в сукупність культурних традицій» [17, с. 34-46].

Даний закон має силу етичного постулату – що важливо одній людині, то важливо всім. Вільна людина – це людина, діяльність якого заснована на знанні морального закону [18, с. 321-335]. Кант І. [19] приміряв дві трансцендентні сутності в творчій діяльності людського генія, – красу природи і красу душі. Основою такої діяльності слугує категоричний імператив: роби таким чином, щоб максима твоєї волі мала силу загального законодавства та моралі. Не випадково сучасний вчений професор Д. Ікеда, спираючись на досвід «японського дива», говорить, що «... будь-які нововведення, в тому числі демократія і ринкова економіка, повинні в кожному окремому випадку зароджуватися в надрах культури, вирости в нагальну потребу, тактовно пристосуватися до традицій, звичаїв, національного менталітету; тут важливі уважний підхід і ретельно продумана стратегія, яка виходить із ініціативи самої нації» [20].

Висновки з проведеного дослідження. Величезний вплив на ефективність функціо-

нування бізнесу справляють освітні та наукові сфери регіонального буття, без належного стратегічного розвитку яких неможливе впровадження інновацій як потужного поштовху розвитку ділового середовища регіону. Увага економічної політики будь-якого регіону повинна бути приділена підвищенню рівня підготовки бізнесмена як професіонала – новатора, як особистості, здатної прискорити інформаційну фазу суспільного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стиглиц Дж. В тени глобалізації // Проблеми теорії і практики управління. 2003. № 2.
2. Результати опитування Фонду «Демократичні ініціативи» ім. Ілька Кучаріва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dif.org.ua/about>.
3. Фонд «Демократичні ініціативи» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dif.org.ua/about>.
4. Pecesei. The Human Quality. – Oxford; New York: «Pergamon Press», 1977. – ISBN 0-08-021479-7.
5. Боришевський М. Й. Особистість у вимірах самосвідомості. – Суми: Видавничий будинок «Еллада», 2012. – 608 с. – ISBN 978-966-1684-29-3.
6. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія / О.В. Захарова. – Донецьк: «ДВНЗ ДонНТУ», 2010. – С. 304.
7. Араб-Оглы Э.А. Обозримое будущее // Социальные последствия НТР: год 2000. М, 1986. С. 360.
8. Sullivan, arthur; Steven M. Sheffrin (2003). Economics: Principles in action. Upper Saddle River, New Jersey 07458: Pearson Prentice Hall. С. 29. ISBN 0-13-063085-3.
9. Друкер П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке : Пер. с англ.: Уч. Пос. М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – С. 272.
10. Найдьонов О. Г. Філософські аспекти історичного розвитку концептуальних основ вищої освіти / О. Г. Найдьонов // Гілея: науковий вісник. – 2014. – Вип. 87. – С. 305–309.
11. Державна служба статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.
12. Шумская С.С. Национальное богатство: методологические подходы и оценки по Украине // Экономическая теория. – 2006. – № 4. – С. 62-76.
13. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 19-30.
14. Імператив якості: вчимося цінувати і оцінювати вищу освіту = «Что такое хорошо»: учимся ценить и оценивать высшее образование=Quality matters: how to value and evaluate higher education : навч. посіб. / [за ред. Т. Добка, М. Головянко, О. Кайкової та ін.]. – Львів : Компанія « Манускрипт», 2014. – 572 с. : іл. – (Програма Tempus). – Текст парал. укр., рос. – ISBN 978-966-2400-37-3.
15. The Values Americans Live By by L. Robert Kohls. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www1.cmc.edu/pages/faculty/alee/extra/American_values.html – 27.03.2017 р.

16. Бальтасар Грасиан. Карманный оракул. Критикон. М., 1981. – с. 61 Baltasar Gracián y Morales chez la Veuve-Martin, & Jean Boudot, 1691 – С. 373.

17. Parsons T. The Professions and Social Structure (1939)// Parsons T. Essays in Sociological Theory (Revised Edition). New-York The Free Press, 1966. P. 34-46.

18. Кейс-стаді: архітектура і можливості / Ю. П. Сурмін ; Навч.-метод. центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні» ;

[ред. Я. Орос]. – Київ : Навч.-метод. центр, 2012. – 336 с. : іл. – Бібліогр. с. 321-335 (270 назв). – ISBN 966-8487-52-4.

19. Іммануїл Кант. Прологомени до кожної майбутньої метафізики, яка може постати як наука. Переклад з німецької Віталія Терлецького. – Київ: ППС-2002, 2005. – 178 с. ISBN 966-96471-1-8.

20. Urbain, Olivier: Daisaku Ikeda's Philosophy of Peace: Dialogue, Transformation and Global Citizenship. I.B. Tauris, 2010; ISBN 978-1-84885-304-1.

ГЛУБОКОУВАЖАЕМЫЙ НИКОЛАЙ ПАВЛОВИЧ!



Примите в день Вашего славного юбилея искренние поздравления и самые теплые пожелания от коллектива факультета экономики менеджмента, подразделения, созданного под Вашим руководством и при вашем непосредственном участии.

Руководство Международным гуманитарным университетом все эти годы требовало от Вас не только таланта ученого, но и неиссякаемого трудолюбия, неугасающего интереса ко всему новому, высоких организаторских качеств, упорства, отличной ориентации в области современных тенденций в образовательной сфере.

Вы достойно справились со всеми этими задачами.

Благодаря Вашим личным усилиям, МГУ превратился в крупнейшее многопрофильное высшее учебное заведение не только Одесского региона, но и Украины в целом, получил широкое признание за рубежом.

Но самое важное во всей Вашей работе состояло в том, что вы всегда испытывали чувство уважения к преподавателям, студентам, техническому персоналу, двери Вашего кабинета были открыты для всех, кто нуждается в Вашем совете, помощи и поддержке.

Вся Ваша трудовая деятельность крупного ученого и общественного деятеля – ярчайший пример служения благороднейшему делу – научному и преподавательскому труду, вечному и мудрому, как и сама жизнь.

В этот торжественный и праздничный день желаем Вам крепкого здоровья, новых творческих достижений, а главное – глубокого удовлетворения от всего того, что Вы уже сделали в своей прекрасной жизни и продолжаете делать!

*Коллектив факультета экономики и менеджмента
Международного гуманитарного университета*



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 10

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 29,29. Ум.-друк. арк. 29,53.
Підписано до друку 30.11.2016. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.