

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 6



**Одеса
2016**

Головний редактор:

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор

Заступник головного редактора:

Гальцова О.Л. – доктор економічних наук, професор

Відповідальний секретар:

Логвиновський Є.І. – кандидат економічних наук, доцент

Члени редакційної колегії:

Грозний І.С. – доктор економічних наук, професор

Гулей А.І. – доктор економічних наук

Іртицева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

Миринова Л.Г. – доктор економічних наук

Сафонов Ю.М. – доктор економічних наук, професор

Скірко Ю.І. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання - www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 7 від 25.07.2016 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

П'ясецька-Устич С.В. КОРУПЦІЯ ЯК СИСТЕМНЕ ЯВИЩЕ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	5
---	---

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Резникова Н.В. ПАТЕНТЫ КАК ПРОВОКАТОРЫ ОТНОШЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОЗАВИСИМОСТИ.....	11
Рубцова М.Ю. ТРАНСМІСІЙНІ КАНАЛИ ІНТЕГРОВАНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ: РОЛЬ ТОРГІВЛІ ТА ФІНАНСІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ВЗАЄМОДІЇ.....	15
Сазонова А.О., Шереметинська О.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ.....	21
Сльозко О.О. ГЕОЕКОНОМІЧНІ РЕГРЕСІЙНІ МОДЕЛІ ДЛЯ ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН.....	26

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Коваленко О.В., Мельниченко А.В. ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	30
Потравка Л.О. ПЕРЕДУМОВИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	33
Сабліна Н.В. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ.....	40
Степочкин А.И. ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	45
Терлецька В.О. АНАЛІЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА КОН'ЮНКТУРУ РИНКУ В УКРАЇНСЬКОМУ ПРИЧОРНОМОР'І.....	51
Ціщик Р.В. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СТАНУ ТА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ЇХ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ.....	57
Чекамова О.І. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ НАУКОВО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАУКОВИХ УСТАНОВАХ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....	63
Черкасова С.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ.....	67

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Лисак В.Ю., Ткачук В.В., Олійник О.С. МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	72
Вень Минмин, Мамонов К.А. ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ (НА ПРИМЕРЕ ПОГОЛОВЬЯ СВИНЕЙ).....	76
Мартинюк О.А., Курдибанська Н.Ф. ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДАХ.....	80
Навольська Н.В. БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	84
Некрасова Л.А., Некрасова К.І. АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	88
Неспляк С.В., Кушлик О.Ю. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ НАБОРІВ РОЗВИТКУ ПРОВІДНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПИВОВАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	92
Петришин Л.П. СПІВВІДНОШЕННЯ ЦІНОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА СВІТОВОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКАХ.....	97
Сабецька Т.І. ЗАРОДЖЕННЯ, СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА».....	101
Ситник Й.С. ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЦІЛЬОВОЇ ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ.....	107
Скригун Н.П., Семененко К.Ю., Авраменко І.М. Е-MAIL ЯК ЕФЕКТИВНИЙ КАНАЛ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	111
Смирнова Н.В. ТЕХНОЛОГІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ.....	116
Стрий Л.А., Голубев А.К., Сакун А.А. РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ УСЛУГ СВЯЗИ УКРАИНЫ.....	121
Хаврова К.С. МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ.....	126
Цыбульская Э.И., Грушко А.И. ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	130

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Ужва А.М.

МЕХАНІЗМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ:

РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР..... 138

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Рогач С.М.

АГРАРНЕ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК ОСОБЛИВА СКЛАДОВА ЧАСТИНА

ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН..... 143

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Barbora Janubová

THE ROLE OF EDUCATION IN THE FIGHT AGAINST INEQUALITY: THE CASE OF BRAZIL..... 150

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Костецький В.В., Рендович П.М.

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ..... 155

Палійчук Т.В.

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ У ФРАНЦІЇ..... 159

Сідельникова Л.П.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ФОНДІВ

СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ..... 163

Юхименко В.М.

ДІАГНОСТИКА БАНКРУТСТВА СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «УСК «ГАРАНТ-АВТО»..... 168

Швець Н.Р., Юшкалюк А.А.

ВИЗНАЧЕННЯ ВЕЛИЧИН ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ

ІНТЕГРАЛЬНИМ ФІНАНСОВИМ РИЗИКОМ БАНКУ..... 173

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Калабухова С.В.

МАТРИЧНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АНАЛІЗУ..... 180

Шилко І.С.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

КОЛЕДЖІВ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ..... 184

Шільвінська О.Л.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ..... 188

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Зянько В.В., Ревенко В.С.

РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ АНАЛІЗУ

ПЕРЕВАГ ТА НЕБЕЗПЕК КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ ТА ПРОМИСЛОВОГО ШПИГУНСТВА..... 192

Деркач Т.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ..... 197

Меліх Т.Г.

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РЕСУРСНО-ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ..... 202

РОЗДІЛ 11. РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА РЕСУРСНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Карпуніна М.С.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ..... 208

Шут С.О.

РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ..... 215

РОЗДІЛ 12. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Котелевець Д.О.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ..... 219

Носатов І.К.

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ВПЛИВУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ..... 223

Кравчун А.С.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРНОГО ВПЛИВУ НА ГАЛЬМУВАННЯ ТА ПРИСКОРЕННЯ РОЗВИТКУ

ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ..... 228

Філіппова С.В., Нейков С.О.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

ЯК ОБ'ЄКТИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ: СУТНІСТЬ І ВІДМІННОСТІ..... 234

Ярошевська О.В.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ

ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ..... 239

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

КОРУПЦІЯ ЯК СИСТЕМНЕ ЯВИЩЕ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

CORRUPTION AS A SYSTEMIC PHENOMENON IN UKRAINIAN ECONOMICS

У статті проаналізовано суть корупції як системоутворюючого фактора тіньової економіки, досліджено її вплив на соціально-економічну систему суспільства. Виявлено й обґрунтовано причини розвитку та форми прояву корупційно-тіньових відносин, запропоновано алгоритм протидії корупції та тіньовій економіці з боку держави і суспільства. Проведений аналіз дає змогу зробити висновок, що корупційно-тіньові відносини – це системні проблеми розвитку національного господарства, які не тільки є загрозою національній безпеці, але й створюють виникнення мультиплікативного негативного впливу на соціально-економічну систему суспільства.

Ключові слова: корупція, тіньова економіка, корупційно-тіньові відносини, деформація соціально-економічної системи суспільства.

В статті проаналізована сутність корупції як системообразуючого фактора тіньової економіки, досліджено її вплив на соціально-економічну систему суспільства. Виявлені й обґрунтовані причини розвитку й форми проявлення корупційно-тіньових відносин, запропоновано алгоритм протидії корупції та тіньовій економіці з боку держави і суспільства. Проведений аналіз

позволяє зробити висновок, що корупційно-тіньові відносини – це системні проблеми розвитку національного господарства, які не тільки є загрозою національній безпеці, але й створюють виникнення мультиплікативного негативного впливу на соціально-економічну систему суспільства.

Ключевые слова: коррупция, теневая экономика, коррупционно-теневые отношения, деформация социально-экономической системы.

The article analyses the nature of corruption as a system-creating factor of the shadow economy and investigates its influence on the socio-economic system of society. The article sets out and analyses both the causes and the forms of corrupt relationships, and suggests an algorithm for government and society countering such corrupt aspects of the economy. The analysis shows that the shadow relations are a systemic problem in the development of national governance, which threaten not just national security but also create an increasingly negative influence on the socio-economic system of society.

Key words: corruption, shadow economy, corruption-shadow relations, deformation of the socio-economic system in society.

УДК 338.22(477):35.08

П'ясецька-Устич С.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економічної теорії

Ужгородський національний університет

Постановка проблеми. Дослідження проблем, пов'язаних із тіньовою економікою і корупцією, займає особливе місце в економічній науці. Це пояснюється масштабністю і водночас складністю в точній оцінці розмірів корупційно-тіньової економічної діяльності. У 2015 р. тіньова економіка в Україні, за різними оцінками, становила від 25% до 58% ВВП. За розрахунками відомого австрійського експерта, професора економіки Ф. Шнайдера, середній рівень тіньової економіки 28 країн – членів ЄС становить 18,3%, у той час як його оцінка для України коливається в діапазоні 46–53% [19].

Корупція означає використання посадовою особою своїх владних повноважень і довірених їй прав із метою особистої вигоди, яка суперечить встановленим правилам (законодавству). Головним стимулом корупції є можливість одержання економічного прибутку, пов'язаного з використанням владних повноважень, а головним стримуючим фактором – ризик викриття і покарання. Згідно з макроекономічними і політекономічними дослідженнями, корупція є суттєвою перешкодою на шляху економічного зростання і розвитку, здатного поставити під загрозу будь-які перетворення.

Аналіз корупції та тіньової економіки в Україні можливий лише на основі чіткої диференціації особливостей цих проблем у вітчизняній економіці. Як правило, поняття «корупція» розглядається як соціально-правове або кримінологічне явище, що охоплює низку злочинів, які базуються на зловживанні державною владою та іншими посадовими повноваженнями для одержання матеріальної та іншої вигоди в особистих інтересах, в інтересах третіх осіб або груп.

Потрібно підкреслити, що корупція широко розповсюджена в державних органах влади, тобто корумпована влада, яка й уповноважена на нормативно-правові ініціативи, повинна боротися з корупцією, будучи сама корумпованою, фактично повинна боротися сама з собою.

Сьогодні очевидно, що корупція проникла практично в усі сфери життя українського суспільства і держави. Але масштаби корупції визначити важко, оскільки вона (як і інші види тіньової економічної діяльності) прихована від офіційного статистичного обліку. Оскільки у державних чиновників більше можливостей приховувати свої правопорушення, ніж у пересічних громадян, корупція

відображена в кримінальній статистиці слабше, ніж інші види злочинів. Окрім того, багато видів корупції навіть не пов'язані напряму з виплатою грошової винагороди, а тому не можуть одержати вартісну оцінку.

У зв'язку з цим оцінки корупції досить умовні, адже корупція є одним із найбільш латентних явищ. Дані ж про виявлені факти корупції свідчать не стільки про масштаби явища, скільки про рівень ефективності правоохоронної системи. Ще менше фактів, коли корупціонери засуджуються до однієї із мір кримінального покарання, у тому числі до позбавлення волі [20]. Слід відмітити, що значна частина звинувачувальних вироків за справами про хабарництво пов'язана з отриманням дійсно дрібних хабарів. А от крупним корупціонерам частіше за все вдається ухилитися від правосуддя.

Загальновідомо, що після розпаду СРСР чиновницький апарат України не тільки не зменшився, а, навпаки, зріс. Досягнення інформаційних технологій дають змогу суттєво автоматизувати роботу державного апарату, однак усі розмови про скорочення кількості чиновників в Україні закінчуються тим, що з'являються нові міністерства, відомства і нові чиновники. З 1992 р. по теперішній час кількість чиновників зросла з 60 до понад 300 тис. осіб, у чий владі «дати» чи «не дати», вирішити або не вирішити те чи інше питання. У зв'язку з домінуванням механізмів локального корпоративного (монополістичного) регулювання бюрократія отримує особливі можливості визначати умови діяльності комерційних структур. Платою бюрократії за забезпечення комерційним структурам сприятливих умов господарювання стає хабар.

За роки побудови ринкової системи господарювання в економіці України відбулися глибокі структурні зміни, які сприяли значному розширенню тіньової і кримінальної економіки, зростанню корупції та незаконному вивозу капіталу з країни [5; 7]. Певною мірою це стало наслідком того, що була втрачена ефективна система політичних, організаційних, адміністративних та економічних заходів протидії тіньовій економіці та структурні зміни, які відбуваються в системі органів державного управління, у тому числі в правоохоронних органах, які повинні посилити свою діяльність у сфері боротьби з економічною злочинністю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом тривалого періоду корупція не розглядалася як самостійний об'єкт дослідження економічної науки, її вивчення відбувалося лише в рамках аналізу тіньової економіки. Теоретичні основи дослідження тіньової економіки закладені в 70-х роках ХХ ст. у працях Г. Беккера, Дж. Гелбрайта, Л. Лавруша, Г. Мюрдаля, Л. Туроу, Ф. Хайєка та ін. У подальшому дослідженням тіньової економіки займалися Дж. Гершуні, Л. Мантовані, С.Х. Беркетт, Ф. Шнайдер, Е. де Сото, Е. Фейг [12; 17; 19].

Суттєвий внесок у дослідження тіньової економіки зробили Т.А. Агапова, В.О. Ісправніков [4], Т.І. Корягіна, М.М. Пилипенко, С.П. Юхачов, С.М. Єрмаков [3] та ін.

Питанням боротьби з корупційним складником тіньових економічних відносин присвячено праці Дж. Джонса, Д. Кауфмана, Ж.-Ж. Лаффона, С. Роуз-Аккерман, Дж. Хеллмана, М. Филпа, В. Танзі, Е. де Сото [8; 11№ 12] та ін.

Аналізу тіньової економіки та проблем детінізації присвячені численні публікації вітчизняних учених, таких як: А. Базилюк, З. Варналій [2; 9], В. Гончарова, І. Мазур [6], О. Турчинов, В. Предборський [7], Т. Тищук, Ю. Харазішвілі, М. Фоміна [5; 10] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є спроба аналізу особливостей прояву корупційно-тіньових процесів у сучасній українській економіці. Науковий інтерес до цієї проблеми визначається наявністю глибоких системних економічних і соціальних конфліктів у розвитку українського суспільства і держави на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Масштаби тіньового сектору економіки України, а також рівень корупції в різних її галузях сьогодні стали одним із найсерйозніших факторів, які перешкоджають успішному розвитку нашої країни, її інтеграції у світовий економічний простір і входженню в різноманітні міжнародні економічні організації й об'єднання.

Інституціональний підхід, заснований на трансакційному аналізі тіньової економіки, дає змогу звернути увагу на причини, які не розглядаються в рамках традиційного *mainstream*. Особлива увага приділяється зв'язку між «правилами гри», які визначають і обмежують господарську діяльність людини, і процесом економічного розвитку. Так, якщо неокласична теорія, аналізуючи процес розвитку, вузько визначає виробництво, розглядаючи його як систему, що пов'язує затрати ресурсів (землі, робочої сили, капіталу) і виробничу технологію з випуском товарів і послуг, то трансакційний підхід розширює ці базисні положення, звертаючи увагу на зворотні зв'язки між економікою та інститутами, які визначають «правила гри» в економічному обміні, які приводять у кінцевому результаті до зменшення ступеню невизначеності для економічних агентів і мінімізації, таким чином, витрат обміну [6].

Очевидно, що всі економічні агенти є «гравцями» формального сектору економіки, коли їхні дії відповідають установленим «правилам гри» і захищені ними. І навпаки, коли ці правила не дотримуються, їх слід розглядати як «гравців» тіньового сектору економіки. Іншими словами, прихильність до встановлених правил є першочерговим критерієм участі в «законній» економіці, у той час як недотримання або відхилення від

установлених правил є критерієм участі в тіньовій економіці. Використовуючи цей критерій як основу для системи класифікації, Едгар Файг, професор економіки в Університеті Вісконсін – Медісон, запропонував розглядати чотири типи підпільної економічної діяльності: нелегальна, неповідомлена, незареєстрована і неформальна [17].

Необхідно відзначити, що в науковому економічному обігу пропонується багато назв тіньової економіки: власне тіньова (shadow), секретна (subterranean), прихована (hidden), сіра (gray), таємна (clandestine), нелегальна (illegal), неповідомлена (unreported), незареєстрована (unrecorded), друга (second), паралельна (parallel), чорна (black) і т. д., що повною мірою підтверджує існуючі проблеми, пов'язані з її оцінкою [13; 17].

Уся діяльність суб'єктів тіньової економіки направлена на одержання прибутку за рахунок обмеження інтересів будь-якого із суб'єктів економічних відносин, що веде до неминучого зростання трансакційних витрат. Закономірним наслідком цього є перерозподіл доходів від сфери матеріального виробництва у сферу обігу, що руйнівним чином впливає на ефективність виробництва, а в результаті спричиняє зростання сукупних витрат суспільства.

Одним із найбільш розповсюджених напрямів корупційного збагачення для бюрократії, особливо для верхівки політичної еліти, є державні витрати, які знаходяться в їхньому розпорядженні. Крім цього, з метою збагачення бюрократичний апарат часто використовує свої владні повноваження або адміністративний ресурс під час реалізації інвестиційних проектів, проведенні державних закупівель, а також за допомогою створення різноманітних позабюджетних фондів [11].

Серед інших сфер, найбільш прибуткових із точки зору корупції, слід виділити: надання податкових пільг; продаж сировинних товарів за цінами, нижчими за ринкові; районування, оскільки воно впливає на вартість землі; видобування природних ресурсів; продаж державних актів, особливо приватизацію державних підприємств; надання монопольних прав на певний вид комерційної діяльності (особливо експортно-імпоротної); контроль над тіньовим сектором економіки і нелегальним бізнесом (вимагання, захист від переслідування, звільнення від конкурентів і т. д.); призначення на відповідальні посади в органах державної влади; непотизм.

У межах раціоналістичного підходу до дослідження корупції наводиться основний аргумент, що індивід зважає всі витрати і блага від своїх злочинних дій і вирішує йти на злочин, якщо очікувана корисність подібних дій вища, ніж якби він залишився законослухняним і витратив свій час і ресурси іншим чином. Очевидно, що саме посередництвом упровадження своїх представників

різного рівня у підприємницькій структурі державна бюрократія може розраховувати на стійкість свого привілейованого становища, а це, своєю чергою, неминуче призводить до корумпованості [16].

Отже, корупція існує постільки, оскільки посадова особа може розпоряджатися не належними їй ресурсами шляхом прийняття чи неприйняття тих чи інших рішень. Посадова особа зобов'язана прийняти рішення виходячи із цілей, установлених нормами права. Однак посадова особа нерідко переслідує свої власні інтереси. Корупція супроводжує тією чи іншою мірою бюрократію практично в будь-якій країні. «Стимули до корупції існують тому, що державні чиновники наділені владою розподіляти вигоди і нав'язувати важкий тягар» [1].

Корупційний дохід перерозподіляється між посадовими особами залежно від їх функцій і місця в бюрократичній ієрархії. Частина корупційного доходу поступає носіям функцій контролю або керівництва, у тому числі і політичного.

Економічний тягар корупції не вичерпується додатковими витратами для основних економічних суб'єктів, вони переносяться на ціни товарів і послуг для всього населення. Саме тому корупційний дохід бюрократії стягується з усього населення і перетворюється на особливу статусну економічну ренту. За високого рівня вилучення ресурсів економіки на користь бюрократії виникає модель економіки, орієнтованої на вилучення економічної ренти.

На думку перуанського вченого Е. де Сото, тіньова економіка – це «притулок для тих, для кого витрати дотримання існуючих законів при веденні звичайної господарської діяльності, тобто трансакційні витрати, перевищують вигоди від досягнення своїх цілей» [12, с. 25].

Подібна ситуація характерна як для країн з економікою, що розвивається, так і з перехідною економікою, де високі трансакційні витрати ведення бізнесу неминуче приводять до зростання тіньового сектору.

Високі трансакційні витрати функціонування економічної системи і значний тіньовий сектор викликають величезні витрати економічного потенціалу і ресурсів «впусту». Виникає явище, яке Е. де Сото назвав «мертвим капіталом». За розрахунками вченого, бідні верстви населення в країнах «третього світу» і колишніх комуністичних країнах володіють незареєстрованим майном на суму не менш як 9,3 трлн. дол. [12, с. 194]. Цей капітал лежить мертвим тягарем, тому що особи, які ним володіють або користуються, не захищені офіційним правом приватної власності, яке б дало їм змогу використати ці активи якості «продуктивних економічних засобів», наприклад як застава для одержання кредиту, необхідного для того, щоб відкрити або розширити бізнес.

Розвиток тіньової економіки значною мірою визначається масштабами корупційної діяльності, яка набула в Україні небаченого розмаху як на рівні держави, так і на рівні окремих галузей і регіонів. Тіньова економічна діяльність створює реальні загрози економічній та національній безпеці України, оскільки видозмінює найважливіші якісні характеристики економічної системи, вступає у суперечність із здатністю держави підтримувати нормальні економічні умови, що перешкоджає реалізації державних інтересів і пріоритетів економічного і соціального розвитку суспільства.

Фактори, які сприяють розвитку корупційно-тіньових відносин у сучасній Україні:

1. Фінансово-економічні:

- несправедливий первинний розподіл капіталу: тіньовий сектор забезпечує перерозподіл ВВП (рано чи пізно Україна змушена буде вирішити проблему грабіжницької приватизації й олігархічного капіталу – мова йде не про «розкуркулювання олігархів», а про відновлення справедливості в розподілі національного багатства і втраченої громадянами особистої і суспільної власності);

- недосконалість податкової системи: до цього часу в Україні стягується в бюджет і держфонди значна частина ВВП, яка потім розкрадається;

- триваючі на протязі багатьох років широкомасштабні розкрадання бюджетних коштів (за експертними оцінками, розкрадається і відмивається через тіньову економіку від 10% до 20% усіх фінансових ресурсів, які виділяються на реалізацію державних програм і проектів, а також прибутків держпідприємств);

- відсутність державної системної політики економічного і соціального стимулювання виходу підприємств із тіні (заміна такої політики гучними кампаніями призводить лише до зростання корупції);

- архаїчна структура фінансів (сьогодні грошові засоби, які знаходяться в обігу у тіньовій економіці поза українськими банками – готівка у гривнях та іноземній валюті та безготівкові кошти закордоном, – складають, за експертними оцінками, астрономічну суму, приблизно рівну всій грошовій масі M2).

2. Правові:

- суттєві суперечності і прогалини в законодавстві, які сприяють безвідповідальності у нелегальній діяльності, за надмірного регулювання відкритої ділової активності;

- значною мірою корумпована система правоохоронних і судових органів (тіньова економіка породжує корупцію, а корупція, своєю чергою, створює основу для розвитку тіньової економіки);

- незахищеність відкритого ефективного приватного бізнесу від свавілля чиновників, «правоохоронного терору», посягань криміналу та рейдерства олігархів.

3. Адміністративні:

- відсутність ефективної державної вертикалі управління, яка б охоплювала всі сфери економіки по всій території України і була направлена не на «освоєння» бюджету і не на пряме втручання в економіку, а на ефективний розвиток бізнесу;

- заборонне, каральне адміністрування: надмірні формальні адміністративні бар'єри, які перешкоджають розвитку легального бізнесу, націленість бюрократії на негатив, а не на позитив;

- безвідповідальність і некомпетентність державного управлінського апарату, відсутність залежності оплати праці чиновника від конкретних результатів його праці для розвитку відкритих ринкових відносин в економіці.

4. Суспільно-політичні відносини:

- невпевненість більшості підприємців у стабільності ринкового економічного курсу держави внаслідок відсутності чіткої стратегії розвитку і посилення прямої участі держави в економіці;

- соціальна і політична незахищеність більшості населення: держава відділила себе безвідповідальністю від громадян, а громадяни у відповідь не вважають себе зобов'язаними перед такою державою;

- деградація культури, моралі, пропаганда культу криміналітету і всездозволеності, відсутність системи виховання підростаючого покоління.

Проблема значної тіньової економіки і масової корупції стала для України важкою системною проблемою національної безпеки, вирішити яку можливо лише шляхом реалізації широкого цілеспрямованого комплексу заходів у всіх сферах діяльності держави і суспільства, спільними зусиллями держави і суспільства.

Україна залишається системно корумпованою. Корупцією в Україні охоплені всі без винятку публічні інститути та сектори, причому як на національному, так і на регіональному рівнях.

Антикорупційна політика української влади підміняється імітацією. Незважаючи на зміну політичних партій при владі і посилення вимог міжнародних партнерів до України виконувати взяті на себе зобов'язання у сфері боротьби з корупцією, продовжуємо спостерігати відсутність політичної волі до реальних змін.

Розв'язанню цієї проблеми сприятиме лише докорінна зміна політичного устрою держави та стійкий запит до змін із боку суспільства. Під час проведення реформ важливим та актуальним для України міг би стати позитивний досвід інших країн.

Перспективними напрямками боротьби з корупцією в Україні є:

- ліквідація економічного підґрунтя для корупції шляхом зниження ролі держави в економіці загалом та впливу чиновників на ухвалення економічних рішень і їх втручання в економічну діяльність підприємств;

– не тільки створення, але й ефективна діяльність соціального антикорупційного органу, який буде займатися розслідуванням і притягненням до відповідальності корумпованих чиновників;

– публічне розслідування резонансних корупційних справ;

– позбавлення імунітету (у державі не повинно бути осіб, які б не відповідали за вчинені порушення). Найбільша кількість корупційних злочинів і в найбільших масштабах має місце саме на найвищому державному рівні;

– моніторинг доходів і витрат чиновників та членів їх сімей;

– гармонізація антикорупційного законодавства до світових стандартів;

– встановлення відповідності для осіб, що пропонують хабар і запровадження реєстру корумпованих фірм;

– запровадження владного контролю відносин між владою, бюрократією та бізнесом;

– посилення відповідальності за вчинення корупційних дій;

– забезпечення правових, інституційних, моральних та інших умов для формування здорової атмосфери в органах влади.

Висновки з проведеного дослідження.

Корупція, яка в Україні набула загрозливих масштабів, руйнує соціально-економічну систему зсередини страшніше за зовнішню агресію. Породжувана нею тотальна недовіра мільйонів громадян до влади, правоохоронних органів і судів в Україні яскраво ілюструє, чим закінчується ситуація, коли матеріальні інтереси значать більше, ніж закон, коли винні у скоєнні злочину звільняються від відповідальності. Безкарність злочинців у середовищі вищих посадових осіб є поживним ґрунтом корупції, що пронизала всі гілки влади згори донизу. На сьогодні корупція в державі, яка веде оборонну війну, стала однією з головних загроз національній безпеці України.

Активному поширенню корупції сприяють такі фактори:

– недосконалість правового поля, яке не спрямоване на боротьбу з причинами корупції;

– недостатня відповідальність чиновників за вчинення протиправних дій;

– монополізація бізнесу – олігархічні клани перерозподіляють між собою бізнес-ресурси й усувають здорову конкуренцію та прозорість;

– незахищеність прав власності;

– окупація бізнесу корумпованою бюрократією;

– толерантне ставлення до корупції з боку громадськості;

– неефективна система боротьби з корупцією – джерелом корупції в Україні є вже сама боротьба з корупцією.

Очевидно, що корупція як системне явище потребує, відповідно, і системних засобів протидії. Саме на це повинні бути спрямовані зусилля і законодавчі ініціативи прогресивної частини суспільства та депутатського корпусу. Чинне антикорупційне законодавство передбачає адекватні заходи протидії злочинності, але при цьому ним не забезпечено головне – невідворотність покарання для корупціонерів починаючи з верхівки «піраміди».

Корупція є соціально-економічним явищем, похідною стану економічного, політичного і культурного життя в країні. У зв'язку з розвитком трансформаційних процесів корупція стала системним фактором розвитку, що веде до поглиблення соціально-економічної кризи. Корупція має не тільки економічний, але й соціальний характер, тому що виникає в результаті формування неформальних соціальних зв'язків [11].

Корупційно-тіньові відносини – це системне явище господарювання асоціальної природи з різного роду інтенсивності соціальної небезпеки, вони є формою кризи державного управління економікою і виявляються у розвитку дисфункціональності останнього. Варто зазначити, що всі ланки тіньової економіки є не просто окремими зонами кризового управління, а утворюють саме асоціальну систему тіньової економіки з органічно пов'язаними внутрішніми механізмами. Таким чином, аналіз корупційно-тіньових відносин має велике значення для розуміння закономірностей механізмів суспільного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аккерман С.Р. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы. / С.Р. Аккерман ; пер. с англ. О. Алякринского. – М. : Логос, 2010. – С. 39.

2. Варналій З.С. Теоретичні засади детінізації економіки України / З.С. Варналій // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2014. – № 1. – С. 46–51.

3. Ечмаков С.М. Теневая экономика: анализ и моделирование / С.М. Ечмаков. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 408 с.

4. Іванов Ю.Б. Тіньова економіка в контексті кризи державного управління. / Ю.Б. Іванов // Проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 21–24.

5. Исправников В.О. Теневая экономика : [науч.-метод. пособ. для студ. эк. фак-в] / В.О. Исправников. – М. : Инфра, 2007. – 321 с.

6. Корупція і тіньова економіка: політекономічний аспект : [монографія] / М.В. Фоміна, В.В. Приходько, М.Г. Каптуренко [та ін.] ; кер. авт. кол. і наук. ред. М.В. Фоміна. – Донецьк : Дон НУЕТ, 2012. – 333 с.

7. Корупція: теоретико-методологічні засади дослідження : [монографія] / Кер. авт. кол. доц. І.О. Ревак. – Львів : Львівський ДУВС, 2011. – 220 с.

8. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика : [монографія] / І.І. Мазур. – К. : Київський університет, 2008. – 239 с.

9. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів / В.А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 614 с.
10. Пустовіт Р.Ф. Інституціональні фактори клептократичної економіки / Р.Ф. Пустовіт // Економіка України. – 2015. – № 12. – С. 26–38.
11. Роуз-Аккерман С. Коррупція и государство: Причины, следствия, реформы / С. Роуз-Аккерман. – М. : Логос, 2003. – 356 с.
12. Сото де Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото. – М. : Catallaху, 1995. – 249 с.
13. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації / За ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2006. – 576 с.
14. Тіньова економіка в Україні: масштаби та напрями подолання : аналітична доповідь / Т.А. Тищук, Ю.М. Харазішвілі, О.В. Іванов [та ін.] ; за заг. ред. Я.М. Жаліла. – К. : НІСД, 2011. – 96 с.
15. Фоміна М.В. Корупційно-тіньові відносини: політекономічний аспект / М.В. Фоміна // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1(7). – С. 471–478.
16. Alatas S.H. Corruption: its Nature, Causes and Consequences. Aldcrshot: Avebury, 1990. Ch.1.
17. Feige E.L. Undegraund Activity and Institutional Change: Productive, Protective, and Predatory Behavior in Trastition Economies. In Nelson, Tilley, Walker (ads) Transforming Post-Communist Political Economies. National Academe Press, Washington D.C.? 1997 – P. 19–34.
18. Sanjeev C., Davoodi H., Alonso-Terme R. Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty? // IMF Working Paper 76, 1998.
19. The Shadow Economy in Europe. 2013 / K. Scheider, Ph.D. // ATKearney. Johmannes Kepler / Universitat Linc. JKU. 2013.
20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.transparency.org. або www.ti-ukraine.org.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ПАТЕНТЫ КАК ПРОВОКАТОРЫ ОТНОШЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕОЗАВИСИМОСТИ

PATENTS AS TRIGGERS FOR RELATIONS OF ECONOMIC NEODEPENDENCE

В статье рассмотрены отношения экономической неозависимости через призму структурной зависимости и технологических асимметрий между странами центра и периферии. Утверждается, что глобализация технологий, предлагающая новые возможности для экономического роста странам периферии, не будет способствовать элиминированию асимметрий развития в том случае, если не окажется способной создавать стимулы восприятия и продуцирования инноваций на национальном уровне каждой из стран. Выделены составляющие глобальной технологической взаимозависимости и рассмотрена роль ТНК в генерировании отношений неозависимости.

Ключевые слова: зависимость, технологии, права собственности, инновации, патент, патентный пул.

У статті розглянуто відносини економічної незалежності через призму структурної залежності і технологічних асиметрій між країнами центру і периферії. Стверджується, що глобалізація технологій, що пропонує нові можливості для економічного зростання країн периферії, не сприятиме елімінаванню асиметрій розвитку в тому разі, якщо не виявиться здатною створювати стимули сприйняття та продукування інновацій на національному рівні кожної з

країн. Виділено складові частини глобальної технологічної взаємозалежності і розглянуто роль ТНК у генеруванні відносин неозалежності.

Ключові слова: залежність, технології, права власності, інновації, патент, патентний пул.

The article makes an attempt to address the meaning of essential mutations in the dependence theory, because in times of the knowledge-based economic the concept of “dependence” calls for closer attention for the two central reasons. Firstly, although the concept of “dependence-based development” is not accepted by us, especially from the long-term perspective, we do believe that absence of production means may be the principal barrier for industrial modernization in peripheral countries. Manufacturing of production means can exist only in developed countries possessing advanced technologies as a key factor for survival in the knowledge-based economy. Secondly, the backwardness in economic development terms cannot be confined to the sum of economic variables, because the social structures and the processes determining this sum also matter. The issue of speed and strength is a crucial one in the new industrial game.

Key words: dependence, technology, property right, innovations, patent, patent pool.

УДК 338.58

Резникова Н.В.

д.э.н., профессор кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений
Институт международных отношений
Киевского национального университета
имени Тараса Шевченко

Постановка проблемы. В экономике знаний, где инновационные возможности страны непосредственно связаны с конкурентоспособностью на рынке, патенты являются регуляторами доступа к рынкам. Это, с одной стороны, заставляет нас осознать наличие пессимистических прогнозов относительно перспектив стран третьего мира в новой эре, а, с другой – признать роль рынков как агентов консервирования зависимости.

Постановка задания. В этом контексте репрезентативным может оказаться анализ технологической зависимости в условиях научно-технического сотрудничества.

Изложение основного материала исследования. Система производства в развивающихся странах формировалась соответствующими межгосударственными отношениями, которые обостряли существующие асимметрии в развитии стран Центра и Периферии. Необходимо, в частности, отметить следующее:

- Во-первых, задача защитить экспортную структуру, ориентированную на сельское хозяй-

ство и добывающую промышленность, создавала связь между более развитыми отраслями экономики, изымающими избыток из менее развитых отраслей, а также между внутренними метрополиями и внутренними зависимыми колониями. Неравный и сложный характер капиталистического развития на международном уровне воспроизведен внутри страны в крайней форме.

- Во-вторых, производственная и технологическая структура больше отвечала интересам транснациональных корпораций, чем потребностям внутреннего развития (что отвечает не только общим интересам граждан, но и интересам внутреннего капиталистического развития) [4].

- В-третьих, одинаковая технологическая и экономическо-финансовая концентрация, свойственная странам-гегемонам, переносилась без существенных изменений в абсолютно разные страны, что создавало чрезвычайно диспропорциональные производственные структуры, высокую концентрацию прибыли, недостаточное использование установленных мощностей, значительную

эксплуатацию существующих рынков, сосредоточенных в больших городах и т. п.

Можно сделать вывод, что экономические возможности в большей степени определяются позицией страны в мировой иерархии, где слишком тяжело подняться на более высокую ступень. Например, в документах ЭКЛАК содержится обстоятельный анализ существующих международных асимметрий развития, что, по мнению их составителей, позволяет утверждать, что международная экономика является так называемой «игрой без правил» [1]. По нашему мнению, к причинам консервирования структурной зависимости между развитыми и развивающимися странами могут быть отнесены:

- препятствия на пути к деятельности, связанной с высокими технологиями;
- значительные затраты, ограничивающие возможности развивающихся стран открывать МНК;
- базовые финансовые асимметрии, отображающиеся в разнице внутреннего финансового развития и доступа к средствам международного финансирования;
- макроэкономические асимметрии, способствующие различиям в уровнях автономии макроэкономической политики и тенденции в развивающихся странах внедрять проциклическую политику вследствие зависимости от нестабильного международного финансирования [7].

По этой причине экономическое развитие не проходит четко определенные стадии в рамках единого шаблона, связанного с ростом доходов на душу населения, характерного для развитых стран. Экономический рост способствует повышению уровня доходов на душу населения, осуществлению необходимых структурных трансформаций и внедрению соответствующих макроэкономических и финансовых стратегий в рамках требований, определяющихся каждой страной мировой иерархии и отвечающих внутренней структуре развивающихся стран, которые частично функционируют в русле этих требований, а частично – требований, определенных собственным развитием. Именно в этом и состоит принципиальное понимание латиноамериканской школы структуралистов, которые стремились доказать и оценить последствия роста технологического разрыва и разных экономических структур на двух полюсах международной системы – в центре и на периферии [8]. Структуралисты утверждали, что исправление этих диспропорций влечет за собой рост торговли, а не ее упадок, поэтому призывали политических деятелей пропагандировать изменение структуры специализации. Другими словами, смысл их убеждений может быть интерпретирован известным изречением И. Кревиса о том, что «торговля является служанкой

роста, но она не может рассчитывать только на рыночные механизмы» [5, с. 861].

Передача технологий является важным вопросом, требующим оценить ее вместе с возможностью страны воспользоваться технологией, освоить ее и адаптировать к местным условиям. Иначе говоря, передача технологии совмещает доступ к технологии и ее приобретение с эффективным использованием ради экономического развития и догоняющего развития технологически отсталыми странами. Поэтому доступ и приобретение иностранной передовой технологии сами по себе являются недостаточными для обеспечения местного технологического и промышленного развития. Дополнительным центральным компонентом стратегии развития технологической политики страны, по убеждению Х. Фу, К. Пьетробелли и Л. Соетэ, является технологическое усилие, направленное на освоение, адаптацию, владение и усовершенствование технологии, что предполагает постоянный процесс технологического обмена [3]. Такой подход к составляющим межстранового технологического обмена, на наш взгляд, позволяет опровергнуть оптимистическое предположение о том, что сама по себе глобализация обеспечит технологическую выгоду всем регионам и экономическим агентам в равной степени.

В частности, следует констатировать, что глобализация изменила передачу ноу-хау:

- Предполагаемый компонент знаний продолжает быть менее мобильным и способным к передаче. Существуют многочисленные доказательства того, что генерирование знаний в специфических отраслях склонно концентрироваться в «центрах», в которых аккумулируются сферы специализации.
- Ключевым для новаторских компаний является переход от инноваций, внедренных в торговле, к нематериализованным инновациям. К примеру, крупные корпорации с управленческими, финансовыми и технологическими преимуществами получают прибыль от своих идей, торговых марок, опыта и технологических инноваций, не концентрируясь при этом на производстве. Это имеет существенные последствия для процесса генерирования и передачи ноу-хау, что все чаще становится зависимым от прав интеллектуальной собственности (ПИС).

На очереди – создание нового международного распределения трудовых ресурсов, при котором обеспечение «людей» и «программного обеспечения» осуществляется на Севере, а «железо» локализовано на Юге [6]. Это фактически позволяет утверждать, что глобализация технологий предлагает новые возможности для развития, но без взвешенных усилий, способствующих восприятию инноваций вследствие внутреннего обучения, они остаются недоступными. В связи с этим можно

выделить следующие составляющие глобальной технологической взаимозависимости: международное использование национальной технологии; глобальное генерирование инноваций; глобальное технологическое сотрудничество.

Для получения прибыли от собственных инноваций на зарубежных рынках компании используют механизм продажи продуктов с конкурентными преимуществами на базе технологий. Новые продукты и процессы часто исключались из торговых ограничений, поскольку страны-импортеры были не в состоянии создавать конкурентные национальные альтернативы или своевременно внедрять ограничения на торговлю. Тем не менее, экспорт технологических продуктов обеспечивает преимущество для стран-экспортеров (например, с точки зрения более стабильных цен, более высокой арендной платы и чистой прибыли, а также позитивных и динамических внешних факторов), увеличивая при этом зависимость стран-импортеров от ноу-хау до тех пор, пока последние не догонят их в инновационных достижениях. Впрочем, экспорт – не единственная форма использования технологических преимуществ компаний на зарубежных рынках.

Еще один способ состоит в передаче ноу-хау иностранным компаниям через механизм продажи лицензий и патентов, но подобная форма передачи технологий требует, чтобы компании в принимающей стране уже имели капитальное оборудование и возможности использовать новые идеи и приборы для производства. Вероятно, в долгосрочной перспективе страна-импортер сможет двигаться вертикально в цепочке добавления стоимости и иметь возможность самостоятельно генерировать хотя бы часть ноу-хау, внедряемого в производство. Существует и третья форма использования национальной инновации на зарубежных рынках через установку производственных мощностей с ПИИ в принимающих странах [10].

Глобальное генерирование инноваций включает инновации, созданные единими собственниками в глобальном масштабе. К этой категории относятся только инновации, созданные многонациональными компаниями, поскольку она требует наличия международных, но внутренних фирменных научно-исследовательских лабораторий и технических центров. Аутентичное глобальное генерирование инноваций требует организационных и административных навыков, которые могут быть достигнуты только компаниями со специальной инфраструктурой и необходимых размеров. В то же время зарегулированность рынка объектов интеллектуальной собственности, в том числе и со стороны ТНК путем создания патентных пулов, обостряет технологическую зависимость развивающихся стран.

Патентный пул – это общая договоренность нескольких собственников патентов, необходимых

для создания продукта или процесса, в котором все патенты могут быть лицензированы по единой цене. Они являются привлекательным вариантом для фрагментарной ситуации на рынке патентов, при этом они созданы с целью избегания высоких затрат, связанных с приобретением многочисленных лицензионных соглашений, недопущения распространенных патентных споров, а также создания единого стандарта.

Патентный пул можно более формально определить как «совокупность прав интеллектуальной собственности, являющихся предметом перекрестного лицензирования или передающихся непосредственно от патентособственника лицензиату, или через посредников, таких как совместные предприятия, созданные специально для администрирования патентного пула». Патентный пул иногда путают с перекрестным лицензированием, являющимся соглашением между двумя или большим количеством сторон для того, чтобы открыть существующие объекты интеллектуальной собственности друг другу, не имея конкретных намерений о допуске третьих сторон к лицензированию упомянутых патентов. В отличие от централизации патентов в пуле перекрестные лицензии оставляют за индивидуальными собственниками патентов право заключать лицензионные соглашения.

К. Пьетробелли выделяет три основные стратегии ТНК на рынке технологий.

1) **Центральный для глобального** – традиционный взгляд на ТНК как «осьминога», то есть единый «мозг», размещенный внутри главного офиса компании, концентрирует стратегические ресурсы: топ-менеджмент, планирование и технологический опыт. «Мозг» распределяет импульсы к «щупальцам» (филиалам), находящимся в принимающих странах. Зарубежные научно-исследовательские лаборатории или не привлеченные к процессу разработки, или только в случае адаптации продуктов потребления к потребностям местных пользователей.

2) **Локальный для локального** – стратегия, при которой каждый филиал разрабатывает собственное технологическое ноу-хау для обслуживания местных потребностей. Взаимодействие филиалов, как минимум с точки зрения разработки технологических инноваций, является слишком слабым. Противоположная ситуация, когда филиалы интегрированы в местное производство, характерна конгломератам, а также в случае с ТНК, которые придерживаются стратегии технологической диверсификации через освоение опыта местных компаний.

3) **Локальный для глобального** – стратегия ТНК, когда вместо концентрации своей технологической деятельности в стране базирования она распространяет научные исследования и опыт в нескольких принимающих регионах, что позволяет

компания реализовать каждый этап инновационного процесса независимо один от другого [9].

Анализ позволяет нам приблизиться к пониманию содержательных мутаций теорий зависимости, потому что в эпоху экономики знаний именно понятие «зависимость» заслуживает повышенного внимания как минимум по двум причинам.

Во-первых, хотя мы и не принимаем понятия «связано-зависимого развития», особенно с точки зрения долгосрочной перспективы, но действительно считаем, что отсутствие средств производства может быть главным барьером для индустриальной модернизации в странах периферии. Производство средств производства может осуществляться только в развитых странах, имеющих в распоряжении передовые технологии – ключевой фактор для выживания в экономике знаний.

Во-вторых, как в свое время отмечал Г. Франк [2], развитие и экономическая отсталость не являются только суммой экономических величин, но это также «сумма, социальные структуры и процесс, которые и определяют эту сумму». Вопрос скорости и силы является определяющим в новой индустриальной игре. Кумулятивный процесс – либо в отношении количества, либо скорости промышленного производства – в эпоху экономики знаний может быть недоступным для многих. Это неминуемо делает периферию более зависимой от центра с технологической точки зрения.

Выводы с проведенного исследования.

В новой экономике знаний патенты играют важную роль в пребывании компаний, а также государств на лучших позициях на мировом рынке. Более того, когда речь идет о секторе высоких технологий, скорость роста в развитых странах намного выше, чем в развивающихся странах. Все это актуализирует необходимость определенной реформации классической теории зависимости. Впрочем, мы не ставим целью опровергнуть теории связано-зависимого развития и зависимого развития, а лишь акцентируем на том, что возможность развития в ситуации зависимости может быть призрачной вследствие степени технической зависимости от развитых стран, которая продолжает возрастать в наше наукоемкое время. На наш взгляд, именно подобный исследовательский ракурс придает классической теории зависимости новое дыхание, оставляя позади попытки опровергнуть ее фундаментальные основы.

Даже с большой степенью аппроксимации мы не можем констатировать попытки большинства развитых стран и некоторых развивающихся стран сосредоточиться на экономике знаний или, во всяком случае, подготовиться к следующему этапу соревнования за место на наукоемом рынке. Вне сомнения, есть доказательства существенных изменений в структуре рынка, виде

занятости, а также организации производства в отдельных странах. Впрочем, должны признать: если традиционные представления о сравнительных преимуществах стран базировались на земле, физическом капитале и труде, в новой экономике именно человеческий и организационный капиталы стали самыми главными активами для накопления богатства.

Более того, впечатляющие темпы роста сегодня обусловлены инновациями, тогда как инновационные возможности стран значительным образом зависят от защиты прав интеллектуальной собственности. На поверхности находим доказательства того, что сама по себе интеллектуальная собственность не только модернизирует технологии, но и позволяет компаниям очень быстро занять выгодное положение на рынке. В связи с этим вполне прогнозируемо, что само по себе определение прав интеллектуальной собственности становится основным барьером для входа на рынок, поскольку производители дешевой продукции не имеют возможности принимать участие в высокотехнологичном производстве, если они не имеют соответствующих интеллектуальных активов. Поэтому в новой экономике сложные методы защиты прав интеллектуальной собственности становятся инструментом обеспечения достойных позиций в высококонкурентной среде.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Economic Commission for Latin America and the Caribbean [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.cepal.org/publicaciones/xml/0/21540/lcg2331.pdf>.
2. Frank A.G. Capitalism and underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil / A.G. Frank. – New-York: Monthly Review Press, 1969 – 344 p.
3. Fu X. The Role of Foreign Technology and Indigenous Innovation in Emerging Economies: Technological Change and Catching Up / X. Fu, C. Pietrobelli, L. Soete // World Development. – 2011. – Vol. 39. – Issue 7. – P. 1204–1212.
4. Haag D. Mechanisms of Neo – colonialism. Current French and British influence in Cameroon and Ghana [Electronic resource] / D. Haag. – Mode of access : <http://www20.gencat.cat/docs/icip/Continguts/Publicacions/Working Papers/2011/Arxiu/WP% 202011-6%20ING.pdf>.
5. Kravis I. Trade as a handmaiden of growth: similarities between the nineteenth and twentieth centuries / I. Kravis // The Economic Journal. – 1970. – Vol. 80. – № 323. – P. 850–872.
6. Pietrobelli C. Power Relationships along the Value Chain: Multinational Firms, Global Buyers, and Local Suppliers' Performance / C. Pietrobelli, F. Saliola // Cambridge Journal of Economics. – 2008. – Vol. 32. – Issue 6– P. 947–962.
7. Резнікова Н.В. Глобалізація залежності в термінах конвергенції: виклики міжкраїновій взаємодії /

Н.В. Резнікова // Вісник Донецького національного університету. Серія В: Економіка і право. – 2014. – № 1. – С. 164–168.

8. Резнікова Н.В. Антиномія залежності та розвитку в умовах глобальної взаємодії / Н.В. Резнікова / Актуальні проблеми міжнародних відносин : збірник наукових праць. Випуск 112. Частина II. – К. : КНУ, 2013. – С. 136–144.

9. Резнікова Н.В. Глобальна економічна вза-

ємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації : [монографія] / Н.В. Резнікова. – К. : ВІСТКА, 2013. – 456 с.

10. Резнікова Н.В. Роль прямих іноземних інвестицій в продукуванні економічного зростання країн, що розвиваються: парадокси фінансової залежності / Н.В. Резнікова // Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 6. – С. 86-93.

ТРАНСМІСІЙНІ КАНАЛИ ІНТЕГРОВАНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ: РОЛЬ ТОРГІВЛІ ТА ФІНАНСІВ У ГЛОБАЛЬНІЙ ВЗАЄМОДІЇ

TRANSMISSION CHANNELS OF THE INTEGRATED ECONOMIC ENVIRONMENT: THE ROLE OF TRADE AND FINANCE IN THE GLOBAL COOPERATION

У статті розглянуто канали впливу торгівлі та фінансів на розвиток інтеграційної взаємодії між країнами, акцентуючи увагу на макроекономічних взаємозв'язках, що виникають у процесі глобальної співпраці. Інтеграція досліджена через такі важливі функції загального порядку, як приплив та відплив капіталу, структура торгівлі, з урахуванням ролі мікроекономічних аспектів, що вимагають більш тривалого періоду реалізації.

Ключові слова: економічна інтеграція, фінансова інтеграція, Центр – Периферія, структура торгівлі, внутрішні дисбаланси, відкритість економіки.

В статье рассмотрены каналы влияния торговли и финансов на развитие интеграционного взаимодействия между странами, акцентируя внимание на макроекономических взаимосвязях, которые возникают в процессе глобального сотрудничества. Интеграция исследована через такие важные функции общего порядка, как приток

и отток капитала, структура торговли, с учетом роли микроэкономических аспектов, которые требуют более длительного периода реализации.

Ключевые слова: экономическая интеграция, финансовая интеграция, Центр – Периферия, структура торговли, внутренние дисбаланси, открытость экономики.

The channels of impact of trade and finance on the development of integrative interaction between countries are analyzed, with emphasis on relations at macro level, which occur in the process of global cooperation. Integration is investigational through such important functions of general order, as a wave and outflow of capital, pattern of trade, taking into account the role of microeconomic aspects that require more protracted period of realization.

Key words: economic integration, financial integration, Center versus Periphery, pattern of trade, internal imbalances, openness of economy.

УДК 339.98-339.96

Рубцова М.Ю.

к.е.н, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу
Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Актуальність дослідження інтеграції визначається суперечливістю сучасних інтеграційних процесів у різних регіонах світу на фоні глобальних змін системного характеру. У рамках традиційного підходу інтеграція розглядається як процес взаємопроникнення, об'єднання двох і більше систем унаслідок гармонізації їхніх стосунків та інтересів, іншими словами, винятково як прояв існуючої «дуальної єдності» – універсалізації та фрагментації світового економічного простору. Своєю чергою, більш сучасний погляд в основу дослідницького ракурсу ставить не лише проблему пошуку суттєвих розбіжностей між існуючими уявленнями про інтеграційні процеси як спосіб оптимального збалансування протидіючих сил із подальшою уніфікацією інтересів у межах усієї системи, а й акцентує увагу на неспроможності націоналістичної парадигми, що пропонує спрощене бачення політичної й економічної дійсності як суто об'єднання національних економік, висвітлювати новітні тенденції інтеграційної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Інтеграція передбачає існування широкого спектру мікроекономічних та макроекономічних аспектів її реалізації, а тому вимагає від держав-учасниць не лише гармонійного поєднання їхніх зусиль, але й зрівноваження методів та механізмів розвитку. Із макроекономічного боку, як зазначає З. Луцишин, інтеграція торкається таких важливих функцій загального порядку, як приплив та відплив капіталу, тоді як мікроекономічні аспекти вимагають більш тривалого періоду реалізації, оскільки слід урахувати численні способи організації праці управління, відмінності в методах розрахунків, визначення індикативних показників – орієнтирів економічного розвитку та росту, недосконалість чи відсутність інтеграційних механізмів [4].

Своєю чергою, Е. Азроянц досить влучно характеризує місце і роль інтеграційних зрушень у загальному глобалізаційному процесі. Зокрема, він зазначає таке: глобалізація є метою історичного прогресу; інтеграція і дезінтеграція є тенден-

ціями, що визначають його динаміку, тоді як інтернаціоналізація є сучасним етапом глобалізації. Такий підхід передбачає розгляд глобалізації не як стратегії, що ставить за мету досягнення гомогенності, а як найважливіше джерело різноманітності – збирання до цілого різноманітних складників. При цьому різноманітність є не тенденцією, а результатом, що визначає життєздатність системи, який не можна ототожнювати з дезорганізацією і хаосом [2].

Зазначену думку продовжує в своїх міркуваннях Т. Кальченко, звертаючи увагу на той факт, що, з одного боку, глобалізація посилює центро-периферичне розчленіння світу, але з іншого – та ж глобалізація істотно змінює структуру даного відношення [3, с. 141]. Такий процес не тільки ускладнюється в результаті появи центрів на периферії й ознак периферії у центрі, а також унаслідок активізації пов'язаних і проміжних ланок між цими двома структурними позиціями супроводжується розмиванням самої чіткості цих світових відносин. Їх кордони, вірніше кордони двох полюсів, стають рухливими, обидва полюси вбудовуються один у другий, посилюється значення зворотного впливу периферії на центр, виникає (через ускладнення всіх цих зв'язків) можливість зміни периферійного статусу значних за розміром країн, що розвиваються. Якщо цей процес доповнити реалізацією принципу централізму, а отже, і «антицентру», або антицентричності (за В. Пантіним), які, за словами М. Чешкова, не є пов'язаними з глобалізацією чи принаймні не створюються нею, то можна вважати, що глобальна взаємозалежність зі своєю колишньою, центро-периферичною формою істотно трансформується [9, с. 26].

Постановка завдання. Ми пропонуємо розглянути канали впливу торгівлі та фінансів на розвиток інтеграційної взаємодії між країнами, акцентуючи увагу на макроекономічних взаємозв'язках, що виникають у процесі глобальної співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Намагання розв'язати суперечність між вигодами від глобалізації і пов'язаною з нею відкритістю та алокаційною ефективністю та загрозами, що породжуються такою відкритістю і які втілюються у підвищенні залежності економічного зростання та національного добробуту від екзогенних факторів, простежуються у процесах регіоналізації [6, с. 173] (рис. 1, 2).

Останні, по суті, відображають формування своєрідного фрагмента глобальної економіки, який вміщує більшою мірою її позитивні риси, ніж вона сама в цілому може їх втілити (наприклад, з огляду на збереження обмежень факторної мобільності й ті чи інші інституціональні детермінанти та регуляторні бар'єри), та обмежує вплив її негативних проявів.

Можна стверджувати, що внаслідок глобалізації такі підсистеми міжнародної економіки, як великі відносно закриті економіки, втрачають більшість своїх позитивних ознак, що прямо впливають із більш низької чутливості до змін глобальної кон'юнктури, вищого рівня диференціації виробництва і споживання та менш вираженої потреби реагувати на коливання валютних курсів [7]. Тобто такі ознаки можна сформувати на рівні групи країн, які їх набувають у процесі регіональної інтеграції, перетворюючись на велику відносно закриту економіку на якісно новому рівні. Такий рівень повинен передбачати, що інтегрований економічний простір стає спроможним протистояти викликам

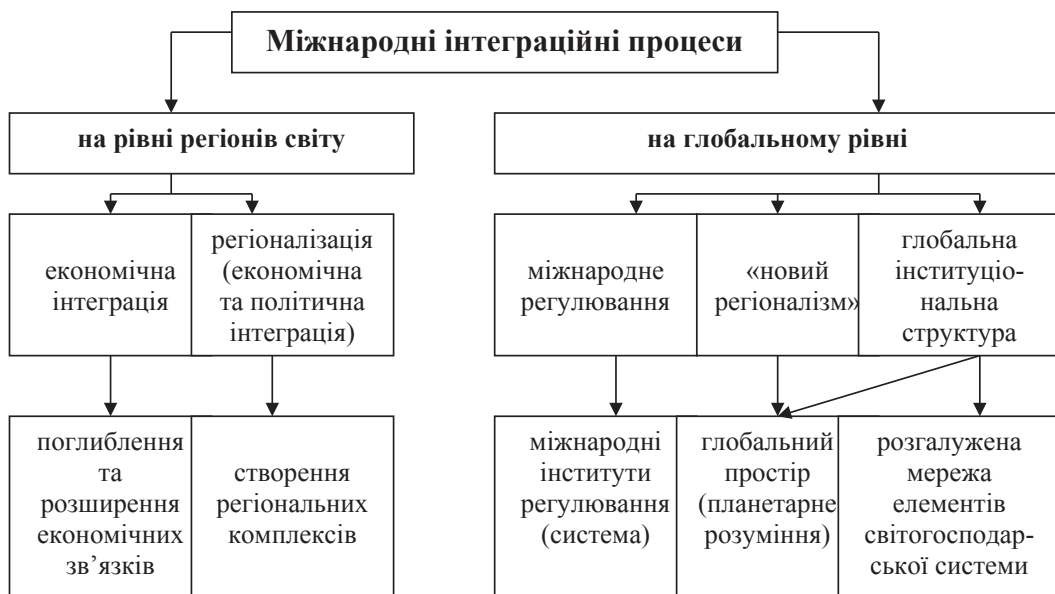


Рис. 1. Співвідношення глобалізаційних та інтеграційних тенденцій [5]

глобалізації, забезпечуючи акомодацию шоків за рахунок внутрішньої трансформації своїх власних складових елементів.

Однак найбільш суперечливим моментом у даному разі є те, що зростаюча нерівномірність у темпах економічного розвитку країн та рівня добробуту їх населення не завжди залежить лише від виробничої функції їхніх національних економік, але й від ступеню центрованості її фінансово-торгівельних зв'язків (тоді як оптимальне використання наявного виробничого, ресурсного, трудового, науково-інноваційного потенціалу виступає додатковими умовами успішного позиціонування країни на світовому ринку) (рис. 3).

Таким чином, наявні диспропорції у розвитку регіонів на рівні національному тим більше зростають у розрізі «національна економіка – регіональне об'єднання – світова економіка».

Звідси можна зробити висновок про те, що фінансова глобалізація призводить до покращання макроекономічних показників тієї чи іншої країни за умови наявності так званих вихідних умов, які водночас можуть стати певним здобутком для урядів тих держав, що на момент включення у глобальний ринок не мали достатньо чітких стартових позицій. Таким чином, переваги глобалізації, якими прагнуть скористатися країни, сприймаючи їх як часткову кінцеву мету, можуть виглядати

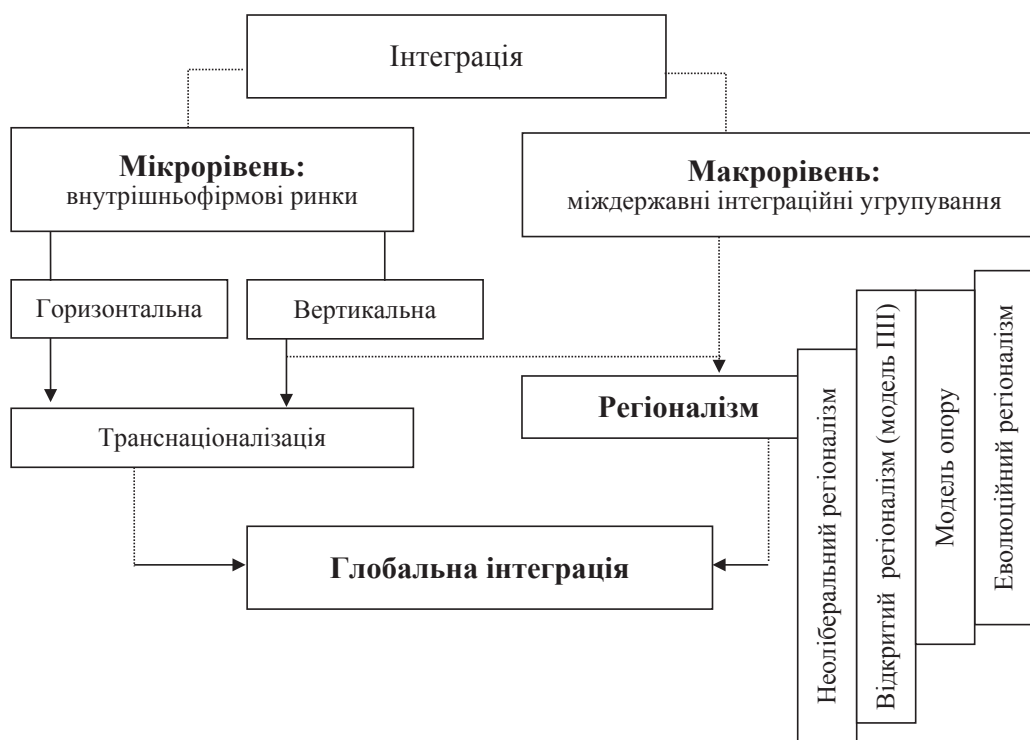


Рис. 2. Структура інтеграційного процесу

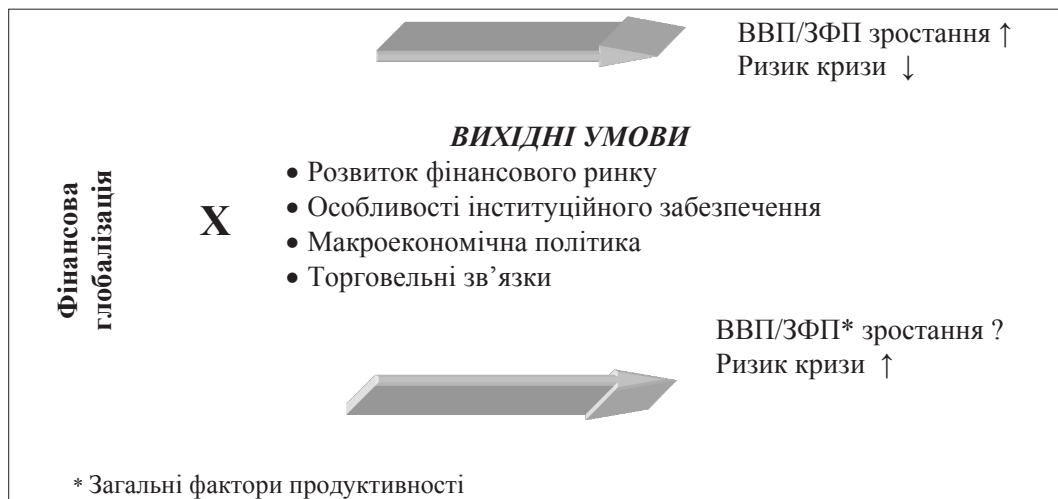


Рис. 3. Вплив глобалізації на макроекономічну стабільність

додатковими конкурентними перевагами для тих країн, що оперують ними на момент залучення до активної світової торгівлі.

Емпіричний досвід демонструє, що ступінь економічної доцільності фінансової інтеграції може відрізнятися залежно від дії часового фактору, що пояснюється більш активним втручанням на неї так званих непрямих каналів впливу порівняно з традиційними чинниками, що визначають рівень підтримки джерел внутрішнього інвестування (рис. 4). Мова йде про те, що в суто теоретичному розрізі досить важко виявити потенційні ефекти фінансової інтеграції, враховуючи весь комплекс зростання утворюючих чинників, інституційного забезпечення, розвитку фінансового сектору, якості макроекономічної політики. Основна причина полягає в тому, що кожен із перелічених факторів сам по собі в тій чи іншій ситуації може відігравати провідну роль в отриманні фінансових вигод від розвитку інтеграційних процесів, а тому встановити загальнознаний та єдино прийнятий рейтинг вихідних умов на шляху до фінансової глобалізації не вважається економічно обґрунтованим.

З одного боку, фінансова глобалізація сама по собі продукує додаткові переваги. З іншого боку, не викликає сумніву той факт, що потоки фінансового капіталу першочергово спрямовуються саме до тих країн, де розвиток фінансового сектору робить можливим більш активне та широке його використання за умови стабільного функціонування відповідних інституцій, що регулюють його діяльність. Стосовно більш широкого контексту, світовий економічний простір уже не поділений чіткими географічними кордонами, а одна й та ж сама країна може виступати активним гравцем не в одному регіональному угрупованні. Мінливість економічного середовища залежить від загальної політичної ситуації у світі, політико-правової стабільності кожної із країн – учасниць глобального ринку, психологічного чинника, що формується під впливом ринкових акторів, причетних до руху гарячих грошей, вартості робочої сили, сприятливих географічних умов для виробництва того

чи іншого товару, що має інноваційні риси, платоспроможного попиту та багатьох інших факторів.

Фундаментальна проблема досліджень регіональної інтеграції з наступними спробами формулювання узагальнюючих теорій полягає в тому, що не існує жодних загальнотеоретичних висновків щодо точного співвідношення витрат і вигод інтеграції, яка залежить від конкретних обставин. Вигоди від створення регіональних торговельних союзів збільшуватимуться відповідно до більш значного зниження тарифів у взаємній торгівлі, глибшого розходження в забезпеченості виробничими ресурсами і в інших факторах, які створюють порівняльні переваги та зменшення перешкод на шляху розвитку внутрішньорегіональної торгівлі відносно бар'єрів, які обмежують торгівлю з третіми країнами. Втрата ефективності, пов'язана зі зміною напрямів торгівлі, буде більшою відповідно до збільшення створених інтеграцією розходжень між тарифами у взаємній торгівлі і торгівлі з третіми країнами [8].

До сьогодні питання співвідношення фінансової відкритості та економічного зростання є предметом палких суперечок. Установлення зв'язків між економічним зростанням, прямими іноземними інвестиціями та портфельним інвестуванням є питанням відкритим як для теоретизування, так і для емпіричного моделювання. Дж. Айзенман, Й. Джинджарак та Д. Парк [1] намагались дослідити цей аспект у докризовий та післякризовий періоди на основі даних зі ста країн світу, беручи за відповідну точку іманентну сучасному економічному розвитку рису – зростаючу інтегрованість емерджентних ринків до світової фінансової системи. З урахуванням цього можна зазначити три важливі тези: 1) між ПІІ та економічним зростанням є прямий і надзвичайно стійкий зв'язок, причому залежність не тільки від притоку, а й відпливу інвестицій; 2) залежність економічного зростання від ситуації з акціонерним капіталом є значно менш вираженою; 3) економічне зростання в докризовий період зовсім не залежало від короткострокового боргу (цей показник залежності дорівнює нулю) й є негативним протягом кризи.

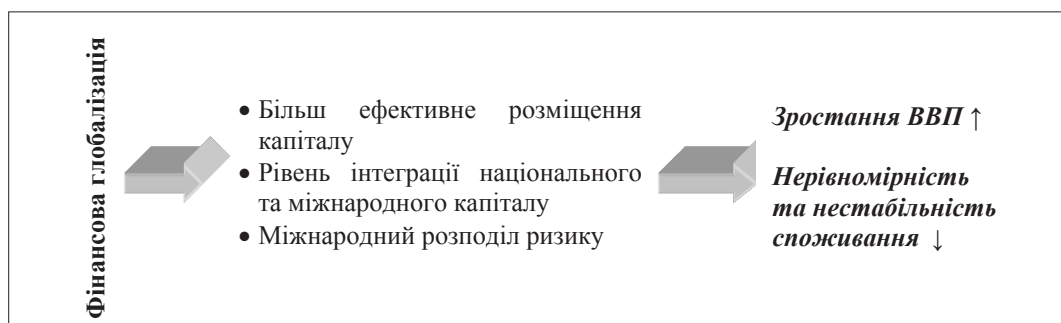


Рис. 4. Вплив фінансової глобалізації на макроекономічну стабільність (традиційні погляди)

Криза 2008 р. відновила інтерес до міжнародної фінансової інтеграції. На ринках, що розвиваються, волатильні потоки капіталу зумовили несприятливий і дестабілізуючий вплив на фінансову стабільність і економічне зростання. Хоча є різні точки зору з приводу впливу інвестицій на економічне зростання, загалом, доступ до іноземних заощаджень може сприяти економічному розвитку країн-реципієнтів. З іншого боку, доступ до більш широкого спектру інвестиційних можливостей може сприяти налагодженню більш ефективного інвестиційного процесу в країнах – джерелах інвестування. Однак це лише припущення. На практиці історичний досвід не може надати переконливі докази позитивного зв'язку між фінансовою інтеграцією та економічним зростанням. Навпаки, такі країни, як Китай та Індія, швидко зростають, незважаючи на доволі обмежений ступінь фінансової інтеграції. Крім того, фінансова інтеграція може викликати негативні темпи зростання і добробуту країни через наявність зовнішніх факторів і дестабілізуючих спотворень.

Дж. Айзенман, Й. Джинджарак та Д. Парк дослідили зв'язок між економічним зростанням і міжнародними потоками капіталу, поділяючи їх на прямі іноземні інвестиції, портфельні інвестиції, інвестиції в акціонерний капітал, а також короткострокову заборгованість [1]. При цьому автори ґрунтувались на обраних макроекономічних показниках, до яких зараховано: реальний ВВП на душу населення, ВНД на душу населення, заходи зі стабілізації обмінного курсу та монетарної політики, а також кількість та якість різних типів потоків капіталу. Головна мета моделювання полягала у пошуку систематичних закономірностей у відносинах між потоками капіталу і зростанням в епоху фінансової інтеграції.

Отримані результати довели, що потоки ПІІ позитивно пов'язані з економічним зростанням, особливо коли обмінний курс є стабільним, а грошово-кредитна політика – незалежною. На відміну від портфельних інвестицій та інвестицій в акціонерний капітал стандартні макроекономічні елементи управління є статистично значущими з очікуваними ознаками. Темпи зростання ВВП на душу населення є стійкими – ця залежна є позитивною і статистично значущою. При цьому існує конвергенція між країнами, адже початковий рівень ВНД на душу населення є неоднаковим (це зумовлює його негативне значення у нашій моделі). Це ще раз підкреслює розрив між багатими та бідними країнами. Чим більшою є фінансова глибина цієї системи, тим більш високими є темпи зростання. Також встановлено, що освіта позитивно впливає на рівень економічного зростання.

Дж. Айзенман, Й. Джинджарак та Д. Парк поділили вибірку на два п'ятирічні періоди: докризові роки (2001–2005 рр.) і кризові роки (2006–

2010 рр.), виокремлюючи важливість показника короткострокового зовнішнього боргу до ВВП як ще одного прояву «гарячих» потоків капіталу [1]. Виявлено, що саме в докризовий період спостерігаються незначні припливи ПІІ й інвестиції в акціонерний капітал, пов'язані з високим рівнем ВВП на душу населення, у той час як зв'язок з економічним зростанням є незначущим. У період кризи зв'язок між зростанням ВВП на душу населення, з одного боку, і прямими іноземними інвестиціями та інвестиціями в акціонерний капітал, з іншого боку, залишаються позитивними і значущими. Під час кризи, у період 2006–2010 рр., країни з більш слабкими фінансовими інститутами постраждали від короткострокових «гарячих» грошей у формі короткострокових кредитів і позик.

У ринків, що розвиваються, є стурбованість, що великі припливи капіталу будуть шкодити їхній фінансовій системі і реальній економіці. Історичний досвід свідчить про те, що в результаті надлишкові позики призводили до криз. Такі емпіричні результати є підтвердженням поширеної думки, що ПІІ є більш вигідним інструментом зростання, ніж інші типи фінансових потоків, такі як позики, тощо. В останні десятиліття деякі швидкозростаючі ринки країн, що розвиваються, особливо у Східній Азії, користувалися перевагами позитивного сальдо поточного рахунку. Це вкотре доводить, що основний прибуток від фінансової інтеграції полягає не в доступі до пулу іноземних заощаджень, а в отриманні доступу до іноземних факторів виробництва.

Висновки з проведеного дослідження. Особливості зміни тенденцій у торгівлі в межах інтеграційних об'єднань під час і після кризи актуалізують проблему пошуку оптимального співвідношення внутрішньоорієнтованої та зовнішньоорієнтованої структури торгівлі, що суттєво знизило б уразливість країн-членів до шоків, що розповсюджуються її каналами. Водночас зустрічаються і поодинокі винятки, коли саме криза стає імпульсом для регіонального співробітництва. Так, міжурядові ініціативи з регіонального співробітництва почали відігравати значну роль у розвитку азійської економічної інтеграції тільки після фінансової кризи 1997–1998 рр., коли азійська модель розвитку пройшла через серйозне випробування. Дійсно, фінансова криза 1997–1998 рр. стала переломним моментом і найбільш значимим фактором для запуску регіонального економічного і фінансового співробітництва між країнами Азії в останні кілька десятиліть [6, с. 495–496].

Результати емпіричного аналізу потоків капіталу в епоху фінансової кризи та інтеграції підтверджують необхідність для політиків розрізняти різні типи потоків капіталу. Хоча глобальна фінансова інтеграція з 1990 р. здійснюється як у формі ПІІ, так і через інші канали, тільки ПІІ має силь-

ний і надійний позитивний ефект на економічне зростання. Таким чином, у контексті обговорення посткризової ситуації на ринках, що розвиваються, актуалізується необхідність селективної та цілеспрямованої економічної політики. Внаслідок застарілих традицій та амбіцій держав об'єктивна глобальність та незмінно існуюча суб'єктивна парціальність, невміння людства виступати як єдиний планетарний суб'єкт стають однією з найзагрозливіших дисгармоній сучасності. Відповідно, у довгостроковому прогнозі ми маємо справу з відсутністю альтернативи співіснуванню та нарощуванням здатності окремих держав кооперуватися перед загрозами глобальних проблем, надаючи світу рис планетарного суб'єкту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aizenman J. Capital flows and economic growth in the era of financial integration and crisis, 1990–2010 / Joshua Aizenman, Yothin Jinjark, Donghyun Park // *Open Economies Review*, Springer, vol. 24(3), 2011. – P. 371–396 Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w17502.pdf>.
2. Азроянц Э.А. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? Современные тенденции мирового развития и политические амбиции / Э.А. Азроянц. – М. : Новый век, 2002. – 416 с.
3. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень : [монографія] / Т.В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 248 с.
4. Луцишин З.О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З.О. Луцишин. – К. : ДрУж, 2002. – 320 с.
5. Резнікова Н.В. Інтеграційні зрушення в загальному глобалізаційному процесі: висновки для України / Н.В. Резнікова, М.Ю. Рубцова // *Journal of Political Economy*. – 2007. – № 3. – С. 463–469.
6. Резнікова Н.В. Глобальна економічна взаємозалежність: сучасна парадигма та детермінанти модифікації : [монографія] / Н.В. Резнікова. – К. : ВІСТКА, 2013. – 456 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://194.44.12.92:8080/jspui/handle/123456789/1564>.
7. Резнікова Н.В. Вплив фінансової відкритості на економічне зростання країн: парадокси глобалізації / Н.В. Резнікова // *Україна и глобальная экономика: теория и практика хозяйствования* : мат. науч.-практ. конф. «Украина и глобальная экономика: теория и практика хозяйствования». – Симферополь : ДИАИПИ, 2010. – С. 53–59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=6CGCr6AAAAAJ&sortby=title&citation_for_view=6CGCr6AAAAAJ:sSrBHYA8nusC.
8. Резнікова Н. Інтеграційний вектор України в умовах нового регіоналізму: ризики і труднощі / Н. Резнікова // *ЄвроАтлантика: часопис ін-ту ЄвроАтлантичного співробітництва*. – 2006. – № 1. – С. 63–65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://scholar.google.com.ua/citations?view_op=view_citation&hl=ru&user=6CGCr6AAAAAJ&cstart=40&sortby=title&citation_for_view=6CGCr6AAAAAJ:M05iB0D1s5AC.
9. Чешков М.А. Смысл противостояния: не альтернативность, но вариабельность / М.А. Чешков // *МЭМО*. – 2002. – № 6. – С. 24–30.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКСПОРТООРІЄНТОВАНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВ ПРИЧОРНОМОРЬСЬКОГО РЕГІОНУ

DEVELOPMENT PROSPECTS OF EXPORT-ORIENTED BUSINESS STRATEGY OF THE BLACK SEA REGION'S COMPANIES

УДК 339.146.4

Сазонова А.О.

студентка

Навчально-науковий інститут економіки і управління

Шереметинська О.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування

Національний університет

харчових технологій

У статті розглянуто перспективи розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств Причорноморського регіону. Динаміка експорту товарів регіону за останні кілька років має тенденцію до зниження. Проте, враховуючи значний потенціал Причорноморського регіону, можемо говорити про перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Ключові слова: експорт, Причорноморський регіон, зовнішньоекономічна діяльність, стратегія, зовнішньоторговельна операція.

В статье рассмотрены перспективы развития экспортоориентированной стратегии предприятий Причерноморского региона. Динамика экспорта товаров региона в последние годы имеет тенденцию к сни-

жению. Однако, учитывая значительный потенциал Причерноморского региона, можем говорить о перспективах развития внешнеэкономической деятельности предприятий.

Ключевые слова: экспорт, Причерноморский регион, внешнеэкономическая деятельность, стратегия, внешнеторговая операция.

The article discusses the prospects of export-oriented strategy of Black Sea region's enterprises. Dynamics of export of goods in the region in recent years has tended to decline. However, giving the significant potential of the Black Sea region, we can talk about the prospects of foreign economic activity.

Key words: export, Black Sea region, foreign trade, strategy, foreign trade transaction.

Постановка проблеми. За часи незалежності України посилення євроінтеграційних тенденцій у зовнішньоекономічній та міжнародній діяльності Причорноморського регіону стає характерною рисою суспільно-політичного та економічного життя. Останнім часом найбільш поширеним стає міжрегіональне співробітництво в рамках міжнародних регіональних організацій і на двосторонній основі, тому постає проблема в наданні кращих умов для здійснення зовнішньоекономічної діяльності експортоорієнтованим підприємствам регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню перспектив розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств присвячені праці таких учених, як В.Є. Новицький, Ю.Г. Козик, І.Ю. Сіваченко, Н.С. Логвінова, В.І. Топіха та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення перспектив розвитку експортоорієнтованої стратегії підприємств Причорноморського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток зовнішньоторговельних операцій Причорноморського регіону є важливим елементом розширення спектру взаємодії різних регіональних економік у межах єдиної національної економіки України. Характерною ознакою зовнішньої торгівлі стала практично повна її лібералізація, яка призвела до змін зовнішньоекономічної стратегії і пріоритетів, що, своєю чергою, вимагало змін у структурі зовнішньоторговельної політики за рахунок встановлення нових форм організації й управління зовнішньоекономічною діяльністю Причорноморського регіону.

Інтеграція Причорноморського регіону в світовий економічний простір неможлива без формування експортоорієнтованої структури національ-

ної та регіональної економіки. Це передбачає визначення пріоритетних галузей і виробництв, в яких потрібно розвивати експортну орієнтацію. Науковою основою такої системи повинна стати комплексна програма розвитку експортного потенціалу Причорноморського регіону.

Причорноморський регіон займає південну частину України, омивається Чорним і Азовським морями. До його складу входять АР Крим, Одеська, Миколаївська та Херсонська адміністративні області [2].

До середини ХІХ ст. Причорномор'я розвивалось лише як сільськогосподарський регіон. Проте з будівництвом залізниць (Одеса – Кременчук – Харків, Харків – Сімферополь, Одеса – Київ) структура господарства почала швидко ускладнюватись. Різко зросли обсяги експорту пшениці через портові міста (Одеса, Миколаїв, Генічеськ), виникло суднобудування в Миколаєві. Потреби сільського господарства сприяли розвитку сільськогосподарського машинобудування. За цей час були побудовані заводи, зокрема в Одесі, Херсоні, Ізмаїлі, виникло верстатобудування.

Район має досить вигідне географічне положення. На південному сході він межує з Російською Федерацією, на північному заході – з центральним районом України, на заході – з Молдовою, на південному заході – з Румунією.

Причорноморський регіон має вигідне економіко-географічне положення також відносно транспортних магістралей. Через його територію проходять залізничні, водні та повітряні шляхи, які сполучають Україну з багатьма зарубіжними країнами.

Регіон розташований на перетині державних і міжнародних морських шляхів Азово-Чорноморського басейну. Річка Дунай підтримує річкове

сполучення з багатьма країнами Європи, такими як Болгарія, Югославія, Угорщина, Румунія та Словаччина. З Болгарією встановлено поромно-залізничне сполучення (Іллічівськ – Варна). У 1978 р. почала діяти одна з найбільших поромних переправ Варна – Іллічівськ протяжністю 435 км. У грудні 1996 р. державна пароплавна компанія відкрила нову автопасажи́рську поромну переправу Україна – Грузія з базовими портами Іллічівськ і Поті. Таким чином, почав працювати Євро-Азійський транспортний коридор № 9, який проходить з Європи через всю Україну. По річці Дніпро здійснюється транспортне сполучення Причорноморського регіону з містами Придніпров'я (Запоріжжя, Дніпропетровськ, Черкаси, Київ).

У всеукраїнському та міжнародному поділі праці регіон спеціалізується на виробництві різноманітної продукції АПК (коньяку, зерна, соняшнику, овочів, фруктів, виноградних вин, шампанського, ефірної олії, тютюнових виробів), рибної та легкої (вовняних та бавовняних тканин) промисловості, випуску товарів машинобудування (суден, верстатів, пресів, машин для АПК) і хімії, деяких виробів промисловості будматеріалів, виконує курортно-туристичні функції.

У розвитку Причорноморського регіону важливу роль відіграє регіональний фактор інтеграційного розвитку країни, який передбачає освоєння нових товарних регіональних ринків збуту, забезпечення експортно-імпоротної збалансованості, використання порівняльних переваг міжнародного поділу праці для нарощування економічного потенціалу регіону та держави в цілому [2].

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

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

Розширення зовнішньоекономічних зв'язків потребує вирішення важливих питань розвитку морського транспорту Причорноморського регіону. Для цього необхідно забезпечити зростання

вантажообороту морських портів, створити нові глибоководні механізовані порти з урахуванням перевезень річкою Дунай.

Результативна експортоорієнтована політика підприємств ґрунтується на раціональному, а також ефективному здійсненні складових частин зовнішньоекономічної діяльності підприємств: політики виходу на зовнішній ринок; міжнародних маркетингових досліджень; експортно-імпортних поставок товарів та послуг; валютно-фінансових операцій; укладанні зовнішньоекономічних договорів. Такі дії підприємств підкріплюються багатьма чинниками впливу на їх успішний чи неуспішний розвиток. Це і механізм зовнішньоекономічного регулювання в країні, поточний стан експорту, політики та програми його розвитку, і використання маркетингового та стратегічного підходу під час здійснення експортної діяльності, і можливості використання експортного потенціалу підприємства, і кадри.

Регіональні стратегії розвитку з урахуванням експортоорієнтованої стратегії підприємств визначають місію регіонів у їх подальшому розвитку, деталізують мету і завдання державної стратегії на рівні визначених територій, а також окреслюють базові механізми реалізації поставлених завдань. На рівні областей країни прийняті власні стратегії регіонального розвитку. Наприклад, Стратегія економічного і соціального розвитку Одеської області на період до 2015 р. або Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2020 р.

Крім того, окремі міста, а також райони та інші адміністративні одиниці розробляють власні стратегії розвитку. Програми економічного та соціального розвитку розробляються на основі регіональних стратегій і містять кількісні та якісні економічні показники, які ідентифікують конкретні дії за певними цілями і напрямками діяльності [3]. З метою підвищення інвестиційної привабливості регіону, створення умов для активізації інвестиційної діяльності, спрямованої на модернізацію економіки та забезпечення соціально-економічного розвитку, прийнята Інвестиційна стратегія Одеської області на 2011–2015 рр.

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

В АР Крим створені умови для стабільного розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Завдяки

цим умовам автономна республіка досягла певного нарощування обсягів експорту, зниження обсягів імпорту та обсягів товарообмінних (бартерних) операцій. Протягом багатьох років Крим за обсягами зовнішньоторговельних операцій мав позитивне сальдо.

Крим є експортером продукції хімічної промисловості – барвників, продуктів неорганічної хімії, а також постачальником риби та рибопродуктів, електричних машин. У товарній структурі експорту переважають барвники та пігменти, продукти неорганічної хімії, вироби з чорних металів, чорні метали, електричні машини, механічні машини та устаткування.

У товарній структурі імпорту основна частка припадає на машини та устаткування, засоби наземного транспорту, плавучі засоби, пластмаси та вироби з них, прилади та апарати. Найбільш значними експортерами АР Крим на сьогодні залишаються ВАТ «Кримський содовий завод», ДАК «Титан», ВАТ «Бром», ВАТ «Фірма «СЕЛМА», фірма «Союз-ВІКТАН», ВАТ «Масандра» [2].

Україна, у тому числі Миколаївська область, була і залишається одним з експортерів продуктів харчування до країн, які мають менш сприятливі кліматичні умови для ведення сільського господарства. У Миколаївській області сконцентрувалися всі потенційно привабливі умови для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, а саме: привабливе географічне положення; могутнє багатогалузеве виробництво; розгалужена транспортна система; розвинене портове господарство, які обумовлюють її стратегічне значення для розвитку економіки України.

У структурі експорту сільськогосподарських товарів Миколаївської області переважають зернові культури (42,8%). Основними аграрними підприємствами-експортерами є: ТОВ «СП «Нібулон», ТОВ «Сандора», ТОВ «Агро-Торг», ВАТ «Зелений Гай», ФГ «Владам», ВАТ «Коблево», ВАТ «Радсад» та ін. [4].

Головними шляхами збільшення обсягів, а також підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності в Миколаївській області можуть стати залучення іноземних інвесторів та інвестицій, сприяння технічному і технологічному переоснащенню потужностей для виробництва експортної продукції, закріплення на традиційних та освоєння нових ринків збуту та активізація міжрегіонального співробітництва.

Миколаївська область володіє значним експортним потенціалом. Так, 334 підприємства, організації та фірми займаються експортом товарів та послуг та 262 – імпортними операціями. Підприємства області підтримують ділові стосунки з партнерами 111 країн світу.

Головними підприємствами-експортерами в Миколаївській області є АТ «Миколаївський гли-

ноземний завод» та підприємства суднобудівної галузі. У структурі експорту найбільшу питому вагу становлять глинозем – сировина для виробництва алюмінію, судна, електричне і механічне обладнання, машини і механізми, шкіряна сировина, зернові культури. Імпортуються здебільшого руди, механічне та електричне обладнання, нафтопродукти, нікелеві вироби. На території області розташовано чотири митних пункти в морських та річкових портах та митний пункт міжнародного аеропорту «Миколаїв».

Ділова активність підприємств Херсонської області у сфері зовнішньої економіки постійно зростає, однак подальший розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств області вимагає відповідної державної підтримки. Активізація зовнішньоекономічних зв'язків підприємств Херсонщини є досить важливим стратегічним завданням розвитку економіки Причорноморського регіону.

У вирішенні цієї проблеми повинні прийняти участь органи регіональної влади з метою забезпечення сприятливих умов для експортерів, а також захисту внутрішнього ринку від небажаної конкуренції. Дії регіональної влади повинні спиратися на ретельно розроблену та обґрунтовану стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності.

Сальдо зовнішньоекономічної діяльності Херсонської області останніми роками від'ємне. Така ситуація може бути викликана низькою конкурентоспроможністю українських товарів, непрозорістю системи стимулів розвитку експортних галузей, Тому експортоорієнтованим підприємствам області слід приділяти увагу якості товарів, які йдуть на експорт, модернізації, а також розроблювати ефективну стратегію зовнішньоекономічної діяльності на основі аналізу потенційних зовнішніх ринків [4].

Зацікавленість компаній у нарощуванні обсягів експорту певною мірою залежить від умов, які надаються державою для експортоорієнтованих підприємств, тому збільшення додатного сальдо окремих регіонів та областей є питанням уряду. За допомогою таких інструментів, як податки, дисконтна ставка, митні формальності, зовнішньоторговельна політика та ін., уряд може стримувати чи мотивувати підприємства до нарощування обсягів експорту. Проблеми існують і в розвитку експортного потенціалу українських підприємств Херсонської області: невідповідність світовим аналогам технічної та технологічної матеріально-виробничої бази підприємств призводить до зниження конкурентних переваг та рівня конкурентоспроможності експортної продукції; підприємствам сьогодні бракує власних обігових коштів за складного механізму залучення зовнішніх джерел фінансування, проблема адаптування до динамічно змінних вимог світового ринку вимагає від підприємств Херсонської області постійного розвитку у экс-

портоорієнтованому промислово-виробничому напрямі.

Пріоритетами розвитку експортоорієнтованих підприємств Херсонської області, що визначають напрями активізації зовнішньоекономічної діяльності, є:

- виробництво конкурентоспроможної продукції;
- сільськогосподарське виробництво зернових, баштанних та інших культур, відродження скотарства;
- харчова промисловість і переробка сільськогосподарської продукції [4].

Підтримка зовнішньоекономічних зв'язків Причорноморського регіону має стати органічною складовою частиною регіонального економічного механізму. Стимулювання зовнішньоекономічної діяльності для експортоорієнтованих підприємств Причорноморського регіону повинно здійснюватись у таких напрямках:

- підтримка кадрової складової зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону;
- доступ до інформаційних мереж загального користування або формування спеціалізованих регіональних і міжрегіональних систем бізнес-інформації;
- створення сприятливих умов розвитку інфраструктури зовнішньоекономічної діяльності підприємств і організацій, які підтримують зовнішньоторговельні зв'язки регіону;
- сприяння залученню іноземних інвестицій в економіку регіону, створення вільних економічних зон, технопарків та інших трансферних фірм, які сприяють залученню іноземних інвестицій;
- створення системи аналізу та прогнозування зовнішньоекономічної активності підприємств регіону;
- більш широке використання закордонного досвіду, виконання спільних міждержавних проєктів на взаємовигідних умовах [2].

Проаналізуємо обсяги експорту товарів за областями Причорноморського регіону у січні-квітні 2016 р. Таблиця складена без урахування тимчасово окупованої АР Крим.

Отже, виходячи з даних табл. 1, можемо зробити висновок про позитивні тенденції зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регі-

ону, адже загальне сальдо додатне, незважаючи на невелике від'ємне сальдо Херсонської області.

В умовах інтеграції України в європейські та світові господарські структури аналіз зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону за декілька років стає доцільним, адже через «морські ворота» України, як називають Причорноморський регіон, здійснюється багато зовнішньоекономічних операцій. Динаміка обсягів експорту товарів за областями Причорноморського регіону за 2011–2015 рр. подана на рис. 1. Діаграма складалася без урахування тимчасово окупованої АР Крим.

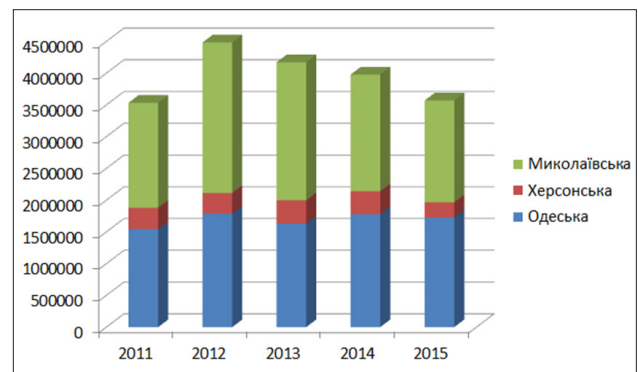


Рис. 1. Динаміка обсягів експорту товарів за областями Причорноморського регіону за 2011–2015 рр., тис. дол. США [5]

Отже, у 2012 р. було значне збільшення обсягів експорту товарів Причорноморського регіону. Проте починаючи з 2013 р. прослідковується зменшення обсягів експорту по всіх областях, що може бути спричинене нестабільною політичною ситуацією і, як наслідок, погіршенням економічного становища країни.

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

Таблиця 1

Обсяги експорту та імпорту товарів за областями Причорноморського регіону у січні-квітні 2016 р.

№	Область	Експорт		Імпорт		Сальдо
		тис. дол. США	% до січня - квітня 2015 р.	тис. дол. США	% до січня - квітня 2015 р.	
1	Миколаївська	460126,1	114,8	226321,4	130,0	233804,7
2	Одеська	456352,8	88,8	350472,0	102,8	105880,8
3	Херсонська	57012,0	77,5	62841,9	141,4	-5829,9
4	Всього	973490,9	-	639635,3	-	333855,6

Джерело: складено автором на основі [5]

лити: нераціональну експортну політику держави; конфіскаційну податкову систему; жорстко-лімітовану грошово-кредитну політику, що залишає підприємства без обігового капіталу та інвестиційних ресурсів для розвитку виробництва.

Щодо використання маркетингового та стратегічного підходу, то можна зазначити, що на рівні виробничих підприємств існують переважно примітивні спроби імітації маркетингового і стратегічного підходів на основі поточного вивчення ринків та короткотермінового пристосування до їх змін, але залишаються не розвинутими стратегічні аспекти, пов'язані з довгостроковим розподілом ресурсів. Зокрема, більшість підприємств Причорноморського регіону не розробляють стратегічні напрями експортного збуту продукції та не володіють інформацією про потенційні зовнішні ринки. У багатьох випадках на підприємствах регіону продовжується планування експортної діяльності без урахування довгострокових цілей економічного розвитку.

В основу організації зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону в умовах глобалізації покладено знаходження певного балансу загальнонаціональних та регіональних інтересів, а також комерційних інтересів суб'єктів господарювання, розміщених на території регіонів, побудову з урахуванням цього балансу активних зовнішньоекономічних зв'язків певної території. Постає питання нарощування зовнішньоекономічних зв'язків, збільшення експорту товарів та послуг для регіону. Проте для ефективної зовнішньоекономічної діяльності Причорноморського регіону необхідна підтримка уряду через надання

якомога кращих умов для здійснення експортно-імпортних операцій.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств Причорноморського регіону, до якого входять АР Крим, Миколаївська, Одеська та Херсонська області, є значними. При визначенні стратегії експортоорієнтованим підприємствам регіону слід розробляти стратегічні напрями експортного збуту продукції та володіти інформацією про потенційні зовнішні ринки. Проте необхідною стає підтримка уряду в наданні привабливих умов для здійснення експортно-імпортних операцій експортоорієнтованих підприємств регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-XI (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991. – № 29. – Ст. 377.
2. Бурковська А.В. Стан та проблеми зовнішньоекономічної діяльності регіону / А.В. Бурковська // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. – № 1(39). – С. 55–61.
3. Забарна Е. Оцінка та перспективи розвитку Одеського регіону / Е. Забарна // Економіст. – 2008. – № 1. – С. 44–47
4. Херсонська торгово-промислова палата: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tpp.ks.ua>.
5. Державна служба статистики України: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

ГЕОЕКОНОМІЧНІ РЕГРЕСІЙНІ МОДЕЛІ ДЛЯ ПОСТРАДЯНСЬКИХ КРАЇН GEO-ECONOMIC REGRESSION MODEL POST-SOVIET COUNTRIES

У статті побудовано регресійні моделі для більшості пострадянських країн, а також для порівняння декількох сусідніх країн, які є гео економічно важливі для окремих країн регіону. Це дало змогу порівняти, наскільки фінансово-грошовий механізм схожий усередині регіону чи із зовнішніми країнами. Надані оцінки показують, що інтеграція і реформування у сфері регулювання фінансових ринків мають бути адаптовані до різниці у функціонуванні фінансових ринків.

Ключові слова: гео економічний простір, регресійні моделі, пострадянські країни, реформування, фінансові ринки.

В статье построены регрессионные модели для большинства постсоветских стран, а также для сравнения нескольких соседних стран, которые являются геоэкономически важными для отдельных стран региона. Это позволило сравнить насколько финансово-денежных механизмов, похожих внутри региона или с внешними странами.

Представленные оценки показывают, что интеграция и реформирования в сфере регулирования финансовых рынков должны быть адаптированы к разнице в функционировании финансовых рынков.

Ключевые слова: геоэкономическое пространство, регрессионные модели, постсоветские страны, реформирование, финансовые рынки.

Article built regression models for most post-Soviet countries and to compare several neighboring countries that are important geoeconomic for individual countries in the region. It is possible to compare how financial and monetary similar mechanism within the region or from outside countries. Available estimates suggest that the integration and reform in the regulation of financial markets should be adapted to the differences in the functioning of financial markets.

Key words: geoeconomic space, regression models, post-Soviet countries, reforming, financial markets.

УДК 339.5

Сльозко О.О.

к.е.н., провідний науковий співробітник сектору міжнародних фінансових досліджень
Інститут економіки та прогнозування
Національної академії наук України

Постановка проблеми. Особливості механізму функціонування фінансових ринків кожної країни пострадянського простору можливо відслідкувати за зовнішніми проявами. Наприклад, це може бути характер зв'язку між показниками динаміки фінансового ринку та іншими макроекономічними показниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чільне положення в гео економічному універсумі, на думку О. Неклесси, посідає «штабна економіка» Нової Півночі, заснована на стратегічному консенсусі Північно-Атлантичного й транснаціонального блоків відносно шляхів і методів перерозподілу світового доходу, збирання глобальної «квазіренти». Гео економічним інструментарієм для досягнення подібних цілей є такі глобальні фінансово-правові технології, як світова резервна валюта, глобальний борг, програми структурної адаптації та фінансової стабілізації, «вашингтонський консенсус» система керування національними і регіональними ризиками, а в перспективі – глобальна емісійно-податкова система.

Центральним атрибутом пропонованої Е. Кочетовим неоекономічної моделі є етно економічні системи, визначені як економічні популяції, що вибудовуються у світовій системі на базі етно економічної транснаціоналізації. Тобто відбувається пошук такої моделі гео економічного світоустрою, в основі якої була б рівновага стратегічних інтересів, баланс реальних зон гео економічного впливу, спрямованість на пошук таких моделей цивілізаційного розвитку, які дали б змогу уникнути найнебезпечнішого зіткнення техногенної моделі з іншими цивілізаційними парадигмами розвитку [1; 2]. Пострадянські країни, у тому числі й Україна,

які не створили сильної захисної системи за порядку, не витримують посиленого глобального тиску, деградує, корумпуються і руйнуються, підпадаючи під владу кланово-мафіозних структур управління, який виступає як передаточний механізм зляканої компрадорської інтеграції, що силовими методами включає потенціал цих країн у глобальний господарський оборот тіньового характеру [4, с. 131].

У цьому зв'язку важливою є позиція професора Д.Г. Лук'яненка, який відзначає й гео економічну дезінтеграцію розвитку: «Світ є розділеним на окремі гео економічні зони, які перетворились у дискримінаційні рівні відносно інтегрованого глобального універсуму. Сучасний розвиток «ефективних» міжнародних механізмів перерозподілу світового доходу на користь західних країн шляхом установлення несправедливих гео економічних рентних платежів веде до соціальної дезінтеграції світу, підриває систему світового поділу праці. Діюча вже багато десятиліть система перерозподілу світового доходу через ножиці цін на сировину з країн, що розвиваються, і на кінцеву продукцію розвинутих країн, говорить про контрольований, а значить, керований характер сучасної світової економіки і глобального ринку» [4, с. 131; 5].

Ця жорстка оцінка збігається з думкою вечних Закарпатського державного університету: «...поряд із позитивними рисами інтеграції та інтернаціоналізації світового господарства відбувається процес закріплення ієрархічної нерівності різних країн та націй, оскільки залишається можливість для певної групи акторів міжнародної спільноти мати переваги в економічному збагаченні, політичному та культурному впливі, у той

час як для периферійних країн сценарії розвитку не передбачають навіть вирішення поточних проблем і приводять до хронічного відставання цих країн від розвинених держав» [3, с. 284].

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення та побудова гео економічних моделей розвитку фінансових ринків пострадянських країн, зокрема України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зв'язок між показниками динаміки фінансового ринку пострадянських країн та іншими макроекономічними показниками ми маємо визначити фактично на прикладі показників банківського сегменту фінансового ринку методами регресійно-кореляційного аналізу. Як залежну змінну під час побудови моделей ми обрали зростання грошового агрегату М2 у національній валюті [6] Більш корисною була б інформація по агрегатам М3 чи М4, які включають більше коло фінансових інструментів, а також показники ринку акцій, зокрема динаміки ринкової капіталізації. Проте останні показники для пострадянських країн виявилися менш доступними для обраного часового проміжку. Досліджений період включає 1996–2015 рр. або для окремих країн менший період, якщо дані відсутні.

Як незалежні змінні обрано зростання валютних резервів у доларах [6] і зростання реального ВВП [7], які здебільшого демонструють кореляційний зв'язок. Ці дві змінні характеризують, наскільки динаміка базових ресурсів банківського сектору обумовлена, відповідно, зовнішніми (експорт, імпорт та іноземні інвестиції, що впливають на динаміку валютних резервів) і внутрішніми факторами (зростання ВВП).

Детальні результати розрахунків указані в табл. 1 на прикладі України (початкові дані, кореляція між змінними, результати розрахунку регресійної моделі). Кореляція між зростанням М2 і валютними резервами становила 0,56, між зростанням М2 і зростанням ВВП – 0,68. Водночас обидві незалежні змінні між собою корелювали слабо (0,26), що знижує проблеми з мультиколінеарністю. У результаті модель для України має вигляд:

$$3M2=24,40+0,1353BP+1,353BVP, \quad (1)$$

де 3M2 – зростання агрегату М2, %;
3BP – зростання валютних резервів, %;
3BVP – зростання реального ВВП, %.

Коефіцієнт детермінації 0,62 є достатньо високим і статистично значущим за F-критерієм. t-статистика вказує на статистичну значущість обох регресійних коефіцієнтів за незалежних змінних.

Аналогічно будуються регресійні моделі для більшості інших пострадянських країн, а також для порівняння декількох сусідніх країн, які є гео економічно важливі для окремих країн регіону. Це дасть змогу порівняти, наскільки фінансово-грошовий механізм схожий усередині регіону чи з зовнішніми країнами. Результати розрахунків узагальнено в табл. 1.

Одержані результати ми використаємо далі для кластерного аналізу з метою визначення достатньо однорідних груп країн зі схожим механізмом функціонування фінансового (банківського) сектору. Кластеризація здійснена за чотирма змінними: обидва регресійні коефіцієнти за незалежних змінних і обидва коефіцієнти між незалежними змінними і залежною змінною. Коефіцієнти кореля-

Таблиця 1

Основні характеристики лінійних регресійних моделей залежності зростання грошового агрегату М2

Країна	B0	B3BP	B3BVP	R2	R3BP	R3BVP	N
Україна	24,40	0,135**	1,35***	0,62***	0,56	0,68	20
Азербайджан	-10,37	0,50***	2,32***	0,70***	0,71	0,69	20
Білорусь	23,77	-0,03	2,72	0,23	-0,05	0,22	12
Вірменія	-0,76	0,44**	2,06***	0,71***	0,56	0,71	14
Грузія	3,60	0,36***	1,61	0,58***	0,68	0,45	14
Казахстан	0,07	0,31***	2,95**	0,82***	0,85	0,66	12
Киргизька Республіка	10,52	0,87***	-0,53	0,75***	0,85	0,02	10
Молдова	12,80	0,49***	0,62	0,71***	0,83	0,48	19
Росія	20,33	0,23***	0,95	0,63***	0,77	0,68	20
Таджикистан	1,16	0,012	4,23*	0,28	0,12	0,53	14
Китай	13,66	0,08	0,13	0,16	0,40	0,32	17
Польща	0,58	-0,07	3,06***	0,48***	0,15	0,69	19
Румунія	8,46	0,37***	0,93**	0,89***	0,91	0,66	14
Туреччина	36,65	0,93	-0,57	0,14	0,37	0,09	20

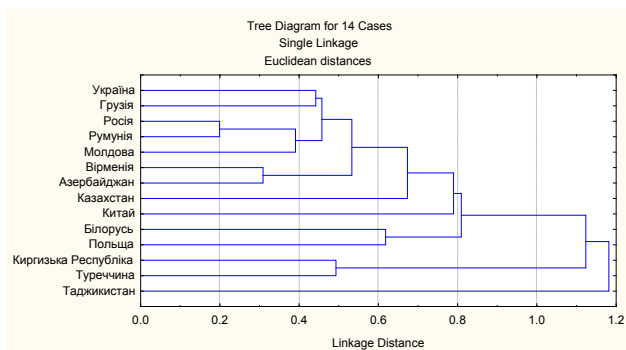
Примітка: B0 – константа, B3BP і B3BVP – регресійні коефіцієнти, R2 – коефіцієнт детермінації, R3BP і R3BVP – коефіцієнти кореляції незалежних змінних із залежною, N – кількість періодів у моделі. Для регресійних коефіцієнтів і коефіцієнту детермінації: * – значущі за рівня значущості менше 0,1, ** – за менше 0,05, *** – за менше 0,01, решта – статистично незначущі.

Джерело: розрахунки автора за даними [1; 2]

Найбільш схожі і несхожі країни за чинниками динаміки грошового агрегату M2

Країна	Найбільш схожі країни	Найменш схожі країни
Україна	Грузія, Росія, Румунія	Таджикистан, Туреччина, Киргизька Республіка
Азербайджан	Вірменія, Казахстан, Грузія	Туреччина, Киргизька Республіка, Китай
Білорусь	Польща, Казахстан, Азербайджан	Киргизька Республіка, Туреччина, Китай
Вірменія	Азербайджан, Україна, Казахстан	Туреччина, Киргизька Республіка, Таджикистан
Грузія	Україна, Вірменія, Росія	Таджикистан, Туреччина, Киргизька Республіка
Казахстан	Азербайджан, Польща, Вірменія	Туреччина, Киргизька Республіка, Китай
Киргизька Республіка	Туреччина, Китай, Молдова	Таджикистан, Польща, Казахстан
Молдова	Румунія, Росія, Китай	Таджикистан, Польща, Білорусь
Росія	Румунія, Україна, Молдова	Таджикистан, Польща, Білорусь
Таджикистан	Польща, Казахстан, Білорусь	Киргизька Республіка, Туреччина, Китай
Китай	Молдова, Росія, Румунія	Таджикистан, Польща, Казахстан
Польща	Білорусь, Казахстан, Азербайджан	Киргизька Республіка, Туреччина, Китай
Румунія	Росія, Молдова, Україна	Таджикистан, Польща, Білорусь
Туреччина	Киргизька Республіка, Китай, Молдова	Таджикистан, Польща, Казахстан

ції використані для підстраховки, враховуючи, що з урахуванням t-статистики в моделях не завжди статистично значуще відрізняються від 0, а отже, не завжди вони точно оцінені. Результати кластеризації показані на рис. 1.



Ми бачимо, що найбільше схожі між собою Росія та Румунія: і коефіцієнти кореляції, і регресійні коефіцієнти наближені один до одного – у них висока залежність динаміки M2 від зовнішніх чинників і трохи менше – від внутрішніх (у Росії регресійний коефіцієнт для зростання ВВП усе ж незначущий, можливо, внаслідок мультиколінеарності: кореляція між незалежними змінними у неї 0,71). Далі – Вірменія й Азербайджан: незважаючи на геополітичні протистояння і різну структуру економіки, у них внутрішні і зовнішні чинники грають приблизно схожу важливу роль. На наступному кроці Молдова входить у кластер із Росією та Румунією. Далі Грузія та Україна об'єднуються в один кластер, після цього – із кластером Росія – Румунія – Молдова і далі – із кластером Вірменія – Азербайджан. Потім до цього великого кластеру наближається Казахстан і Китай. Паралельно формуються кластери Білорусь – Польща (із неважливими зовнішніми чинниками) і Киргизька Республіка – Туреччина (із неважливими внутрішніми чинниками). Найменш схожий на інші країни Таджикистан.

Разом із тим ми бачаємо, що метод кластеризації не є ідеальним. Наприклад, візуально за якісними відмінностями ми можемо виділити таку групу схожих країн, які опинилися в різних кластерах: Білорусь, Туреччина, Китай, де динаміка M2 мало залежить і від валютних резервів, і від зростання ВВП: фактично фінансовий сектор розвивається з невеликою прив'язкою до факторів зовнішнього і внутрішнього реального попиту. Ми можемо також сказати, що зовнішні чинники домінують в Киргизькій Республіці і дещо менше – у Грузії та Молдові. Навпаки, внутрішні чинники домінують явно в Польщі та Таджикистані. У решті країн, включаючи Україну, і внутрішні, і зовнішні чинники грають більш-менш схожу важливу роль.

Висновки з проведеного дослідження. Відповідно, наші оцінки показують, що інтеграція і реформування у сфері регулювання фінансових ринків мають бути адаптовані до різниці у функціонуванні фінансових ринків. Наприклад, в ЄАЕС можна виділити три несхожих кластери країн: Росія – Казахстан – Вірменія, Білорусь, Киргизька Республіка, а в майбутньому – Таджикистан. При цьому територіально близькі Киргизька Республіка і Таджикистан мають абсолютно різну роль внутрішніх і зовнішніх чинників.

Країни, які нещодавно уклали Угоди про асоціацію з ЄС, мають доволі схожі механізми. Єдина відмінність полягає в тому, що в Україні відносно дещо більше грають роль внутрішні чинники, а в Молдові та Грузії – зовнішні, що закономірно, зважаючи на різницю у величині економік.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Неклесса А. Геоэкономика / А. Неклесса [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/>.
2. Кочетов Э.Г. Геоэкономика. Освоение мирового

экономического пространства : [учебник для вузов] / Э.Г. Кочетов. – М. : Норма, 2006. – 528 с.

3. Філософія інтеграції : [монографія] / За заг. ред. В.Д. Бондаренка, Ф.Г. Ващука // Євроінтеграція: український вимір. – Ужгород : Закарпатський університет, 2011. – Вип. 18. – 544 с.

4. Білорус О.Г. Економічна система глобалізму : [монографія] / О.Г. Білорус. – К. : КНЕУ, 2003. – 360 с.

5. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економічна інте-

грація : [навч. посіб.] / Д.Г. Лук'яненко. – К. : ВІПОЛ, 1996. – 129 с.

6. International Financial Statistics / International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.imf.org/?sk=5DABAFF2-C5AD-4D27-A175-1253419C02D1>.

7. World Economic Outlook Database, October 2015/ International Monetary Fund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2015/02/weodata/download.aspx>.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

FEATURES OF STRATEGIC MANAGEMENT ARE IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

У статті розглянуто сутність, значення та підходи до стратегічного управління, що необхідно для ефективної діяльності підприємства в умовах економічного розвитку. Головною рушійною силою економічного розвитку є матеріальні та духовні цінності людини, а також суперечності елементів економічної системи, серед яких виділяються: продуктивні сили, техніко-економічні відносини, власність та господарський механізм. Сучасні проблеми економічного розвитку пов'язані насамперед із інтелектуалізацією праці, наданням найвищого пріоритету процесам продукування нових знань, які здатні забезпечити соціально-економічний прогрес.

Ключові слова: стратегічне управління, економічний розвиток, стратегія підприємства.

В статье рассмотрены сущность, значение и подходы к стратегическому управлению, что необходимо для эффективной деятельности предприятия в условиях экономического развития. Главной движущей силой экономического развития являются материальные и духовные ценности человека, а также противоречия элементов экономической системы, среди которых выделяются: производительные

силы, технико-экономические отношения, собственность и хозяйственный механизм. Современные проблемы экономического развития связаны прежде всего с интеллектуализацией труда, предоставлением высшего приоритета процессам выработки новых знаний, которые способны обеспечить социально-экономический прогресс.

Ключевые слова: стратегическое управление, экономическое развитие, стратегия предприятия.

This article discusses the nature, importance and approaches to strategic management that is necessary for the effective operation of the enterprise in terms of economic development. The main driving force of economic development is material and spiritual values of man, and the contradictions of economic system elements, among which are: the productive forces, technical and economic relations, property and economic mechanism. Modern problems of economic development are those associated with intellectualization of labor, giving the highest priority to the processes of generation of new knowledge that is able to provide socio-economic progress.

Key words: strategic management, economic development, enterprise strategy.

УДК 339.138:658(045)

Коваленко О.В.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу та ресурсозабезпечення

Національний авіаційний університет

Мельниченко А.В.

студентка

Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. В економіці України спостерігаються послідовні стадії наростання нестабільності середовища, в якому діє організація. Темпи цього наростання значно вищі за середньосвітові. Ефективне функціонування підприємств у цих умовах зумовлює необхідність прискореного розвитку концепції стратегічного управління, розробки стратегії, методів, сценаріїв і засобів ефективних систем управління, що робить дану тему актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток стратегічного управління зробили вчені: Д. Аакер, І. Ансофф, Х. Віссема, У. Кінг, Д. Кліланд, Г. Мінцберг, А. Дж. Стрікланд, О.С. Віханський, В.А. Винокуров, А.П. Градов, П.В. Забелін, Г.Б. Клейнер, М.І. Круглов, В.Д. Маркова, В.С. Єфремов, В.А. Білошапка, В.Г. Герасимчук, А.П. Наливайко, В.С. Пономаренко, О.І. Пушкар, О.М. Тридід, М.В. Туленков, З.Є. Шершньова, В.І. Щелкунов та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає в узагальненні еволюції стратегічного управління, наведенні історії його розвитку й оформлення

в систематизовану наукову дисципліну. Це дає змогу розширити й уточнити розуміння стратегічного управління і на цій основі робити вибір ефективної системи управління на рівні організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток – це процес функціонування та еволюції економічної системи в довгостроковому періоді, що характеризується зміною ринкової та виробничої кон'юнктури за тривалий час, упродовж якого значну роль відіграють інвестиційні, інноваційні, технічні та технологічні фактори розвитку економіки. Головною рушійною силою економічного розвитку є матеріальною та духовні цінності людини, а також суперечності елементів економічної системи, серед яких виділяються: продуктивні сили, техніко-економічні відносини, власність та господарський механізм.

Сучасні проблеми економічного розвитку пов'язані насамперед з інтелектуалізацією праці, наданням найвищого пріоритету процесам продукування нових знань, які здатні забезпечити соціально-економічний прогрес українському суспільству.

В економіці, основаній на знаннях, на перше місце висувається інтелектуальний капітал, що продукує інновації та сприяє зростанню продуктивності праці. Таким чином, ефективність використання інтелектуального капіталу й інтелектуальної праці визначає перспективи розвитку економіки тієї чи іншої країни. За рахунок діалектичного взаємозв'язку між інтелектуальним капіталом, глобалізацією та інтелектуальною економікою остання є значною мірою самодостатньою і має стійкий механізм саморозвитку.

Сьогодні загальноновизнаним є те, що з кінця ХХ ст. відбуваються кардинальні зміни в структурі економіки, світова економіка глобалізується. З'явилися технології, здатні змінювати біосоціальну природу людини (генна інженерія, клонування тощо). Інституціоналізація глобального інформаційного простору забезпечила вільний доступ кожного індивіда до накопиченого обсягу інформації та знань. У зв'язку з цим значно підвищилася роль людського капіталу в соціально-економічному розвитку.

Термін «економічне зростання» дуже часто замінюють на термін «економічний розвиток». Однак ми вважаємо, що дані терміни споріднені, але не тотожні, оскільки під економічним зростанням розуміється кількісне збільшення обсягу виробництва економічних благ. Економічний розвиток – це більш широке поняття, воно охоплює як збільшення обсягу виробництва, так і зміни у сфері виробничих та економічних відносин, ставлення до власності, розподілу тощо.

Економічне зростання є однією з найважливіших суспільних проблем, темпи якого визначають динаміку економічного розвитку країни. Воно розглядається як зростання економічної могутності країни, збільшення обсягів суспільного виробництва і розширення можливостей економіки задовольняти зростаючі потреби населення в товарах і послугах, а також як критерій економічного розвитку.

За способом впливу на економічне зростання розрізняють прямі та непрямі фактори. Прямими вважаються фактори, які роблять зростання фізично можливим, до них належать фактори пропозиції: кількість і якість робочих ресурсів; кількість і якість природних ресурсів; обсяг основного капіталу; технологія й організація виробництва; рівень розвитку підприємницьких здібностей у суспільстві. Непрямі фактори – це умови, які дають змогу реалізувати можливості суспільства щодо економічного зростання. За таких умов створюються фактори попиту та розподілу, а саме: зниження ступеню монополізації ринку; податковий клімат в економіці; ефективність кредитно-банківської системи; зростання споживацьких, інвестиційних та державних витрат; розширення експортних поставок; можливий перерозподіл виробничих ресурсів в економіці; діюча система розподілу доходів.

У сучасній теорії управління відомі чотири основні концепції, найбільш активне використання кожної з яких відноситься до відповідного періоду минулого століття. Ці чотири концепції включають:

- бюджетний (фінансовий) контроль;
- довгострокове планування;
- стратегічне планування;
- стратегічне управління.

Бюджетний (фінансовий) контроль як система управління підприємством заснований на припущенні про незмінність основних умов конкуренції на ринку. Слідуючи цьому підходу, воно вносить корективи в обсяг і структуру капіталовкладень, виробництва і збуту лише в міру виникнення відхилень між фактичними результатами діяльності і запланованими. Для сучасних підприємств, наприклад для авіакомпаній, бюджетний (фінансовий) контроль як система управління фірмою може застосовуватись лише як одна зі складових частин системи стратегічного управління, оскільки за своєю сутністю вона не враховує постійного руху підприємства і зміни умов його зовнішнього середовища.

Наступною стала концепція довгострокового планування, яка є лише більш досконалою версією концепції бюджетного (фінансового) контролю, хоч і базується на уявленні про можливість прогнозувати нові ринкові тенденції, базуючись на екстраполяції попередніх тенденцій. В її основі все ж таки лежать фактичні показники, які переважно є фінансовими, тобто відстаючими відносно нових ринкових тенденцій.

Стратегічне планування на відміну від принципів, які лежать в основі довгострокового планування, не розглядає майбутні зміни в контексті поточного бізнесу і його результативності. Ця концепція, навпаки, передбачає зміну вихідного принципу планування: йти від майбутнього до теперішнього, а не від теперішнього до майбутнього.

При цьому доцільно одразу розглянути суть поняття «стратегічне планування» і визначити його роль під час формування та реалізації стратегії підприємства, для того щоб чітко розмежувати поняття стратегії підприємства та стратегічного планування.

З. Шершньова, С. Оборська, Ю. Ратушний дають два тлумачення поняття «стратегічне планування»: по-перше, стратегічне планування – це адаптивний процес, за допомогою якого здійснюється регулярна розробка та корекція системи досить формалізованих планів, перегляд системи заходів щодо їх виконання на основі безперервного контролю та оцінки змін, що відбуваються зовні та всередині підприємства; по-друге, стратегічне планування – систематизовані та більш-менш формалізовані зусилля всього підприємства, спрямовані на розробку та організацію виконання стратегічних планів, проектів і програм.

На нашу думку, стратегічне планування є необхідним елементом ефективної діяльності кожного підприємства. Стратегічний план включає в себе план розвитку підприємства, який, своєю чергою, містить план інтеграції, план диверсифікації та план фундаментальних досліджень, який складається з плану досліджень і розробок нових видів продукції, планування маркетингу, фінансового плану сфери досліджень і розробок.

Існує багато визначень даного терміну, оскільки спостерігається процес, коли кожен науковець, що займається вивченням даної проблеми, пропонує свій варіант, який має певні відмінності.

Стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією, включаючи її окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також досягненню встановлених цілей.

Стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднуються цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає можливість встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями (потенціалом) підприємства та приводити їх у відповідність шляхом розробки та реалізації системи стратегій.

Стратегічне управління являє собою процес, за допомогою якого менеджери здійснюють довгострокове управління організацією, визначають специфічні цілі діяльності, розробляють стратегії для досягнення цих цілей, ураховуючи всі релевантні (найсуттєвіші зовнішні та внутрішні умови), а також забезпечують виконання розроблених відповідних планів, які постійно розвиваються і змінюються.

Стратегічне управління забезпечує підприємство:

- 1) засобом передбачення і адаптації до змін зовнішнього середовища;
- 2) інструментарієм для координації і інтегрування операцій, які часто можуть бути диверсифіковані і географічно розрізнені;
- 3) механізмом створення необхідного зв'язку між формулюванням і реалізацією стратегії.

Таким чином, стратегічне управління – це управлінський процес, спрямований на побудову такої динамічної системи, яка давала б можливість забезпечувати своєчасно визначення місії, цінностей, бачення, цілей та стратегій, розробку і виконання системи планів, удосконалення підприємства та його окремих підсистем, що є основою

для підвищення його конкурентоспроможності та існування його в довгостроковій перспективі.

Отже, на нашу думку, стратегічне управління – це концепція вибору в певних умовах. Воно дає більш-менш конкретне уявлення про те, якою повинна бути організація в майбутньому: в якому оточенні їй необхідно буде працювати, яку позицію займати на ринку, які мати конкурентні переваги, які зміни слід здійснити в організації. Також воно спрямоване на створення конкурентних переваг підприємства й утвердження ефективної стратегічної позиції, що забезпечать майбутню життєздатність організації в мінливих умовах.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, підприємства, які володіють стратегією і запроваджують стратегічне управління, завжди мають можливість поводитись послідовно і системно у своєму бізнесі зокрема та в ринковому динамічному конкурентному середовищі в цілому, що збільшує ймовірність досягнення ними поставленої мети. Запровадження системи стратегічного управління в Україні є об'єктивно необхідним процесом у сфері організації управління бізнесом, який підвищує готовність підприємницьких організацій адекватно реагувати на непередбачені зміни і сприяє обґрунтованому, узгодженому вирішенню як поточних, так і стратегічних проблем (оскільки стратегічне управління в конкретний момент визначає, як організація має діяти в сучасних умовах, щоб досягти бажаної мети в майбутньому, виходячи з того, що оточення змінюватиметься).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер А.Д. Стратегическое рыночное управление. Бизнес-стратегии для успешного менеджмента / А.Д. Аакер ; пер. с англ. ; под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф ; сокр. пер. с англ. ; науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф ; пер с. англ. ; гл. ред. В. Усманов. – СПб. : ПитерКом, 1999. – 416 с.
4. Белошапка В.А. Стратегическое управление: принципы и международная практика / В.А. Белошапка, Г.В. Загорий. – К. : Абсолют-В, 1998. – 352 с.
5. Василенко В.О. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.
6. Люкшинов А.Н. Стратегический менеджмент : [учебное пособие для вузов] / А.Н. Люкшинов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с.

ПЕРЕДУМОВИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ПЕРЕДУМОВИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ СТРУКТУРИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто передумови формування концепції ефективної структури національної економіки, що доводяться результатами досліджень трансформаційних зрушень. Визначено основи побудови концепції ефективної структури національної економіки України.

Ключові слова: національна економіка, сільське господарство, трансформація, трансформаційні зрушення, галузі економіки, економічна система.

основы построения концепции эффективной структуры национальной экономики Украины.

Ключевые слова: национальная экономика, сельское хозяйство, трансформация, трансформационные сдвиги, отрасли экономики, экономическая система.

In the article the prerequisites for the formation of the concept of an effective structure of the national economy, the research brought transformational changes. Determined bases of the concept of efficient structure of national economy of Ukraine.

Key words: national economy, agriculture, transformation, transformational changes, economics, economic system.

УДК 332.14(477)

Потравка Л.О.

к.е.н., доцент, докторант
Херсонський державний аграрний
університет

В статье рассмотрены предпосылки формирования концепции эффективной структуры национальной экономики, которые являются результатами исследований трансформационных сдвигов. Определены

Постановка проблеми. Дослідженнями встановлено, що в Україні сформувалися передумови скорочення реального сектора економіки на основі структурних дисбалансів національної економіки, що викликало появу можливих негативних наслідків. Динаміка структури національної економіки України не відповідає загальним закономірностям структурних зрушень, характерних для розвинутих країнах світу, сутність яких полягає у зростанні частки високотехнологічних виробництв промисловості, фінансових послуг, соціально орієнтованих видів економічної діяльності, з першочерговим значенням наукоємних, високотехнологічних галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних проблем та прикладних завдань формування оптимальної структури національної економіки висвітлено в наукових працях відомих вітчизняних дослідників: В. Геєця, Л. Шинкарук, В. Вишневського, Я. Жаліна, С. Єрохіна, Б. Кваснюка, І. Крючкової та ін.

Постановка завдання. Мета статті – на основі проведення трансформаційних зрушень економічної системи у цілому та сільського господарства зокрема визначити концепцію ефективної структури національної економіки України.

Вклад основного матеріалу дослідження. Диспропорції структури економіки України негативно впливають на розвиток економічної системи в довгостроковому періоді, що формує передумови високих ризиків ведення бізнесу. Високий рівень інтеграції економіки України в бік сировинних ринків слід уважати обмежувачими умовами для стабільного функціонування передових висо-

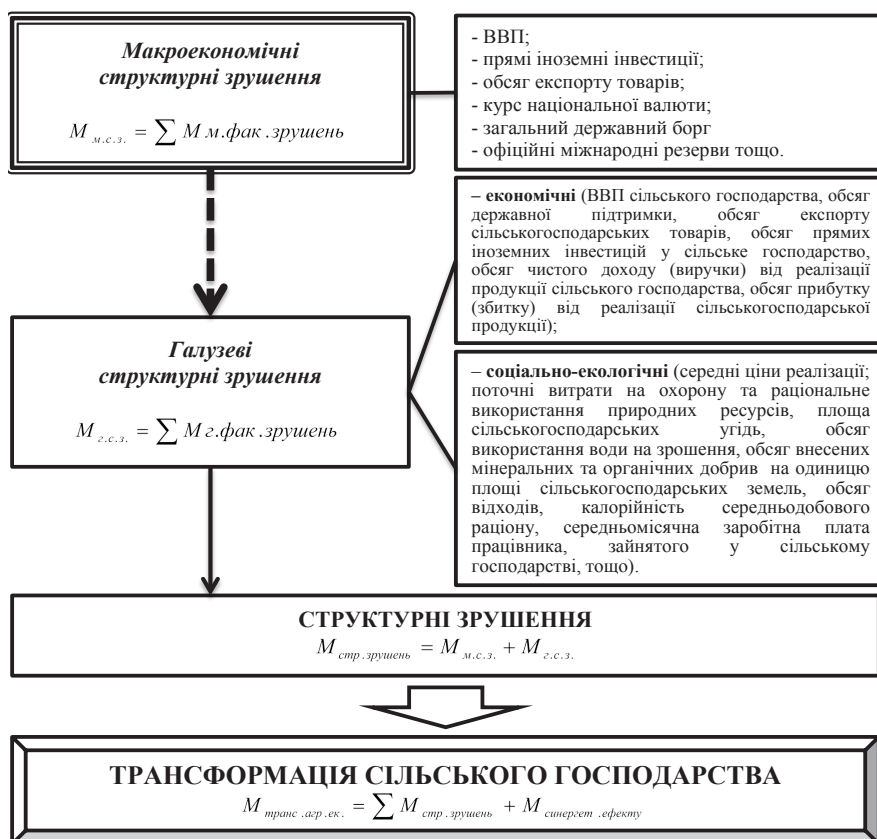


Рис. 1. Показники трансформації сільського господарства

Джерело: розроблено автором

котехнологічних галузей. Стійким видом економічної діяльності залишається виробництво сільськогосподарської продукції.

Значний вплив на функціонування сільського господарства здійснюють зовнішні фактори і стан національної економіки країни. Своєю чергою, це обумовлює необхідність дослідження макроекономічних показників трансформацій, зокрема ВВП, прямих іноземних інвестицій, обсягу експорту товарів, курсу національної валюти тощо. Важливе значення має здійснення розрахунків трансформаційних зрушень для визначення перебігу трансформацій економічної системи. Дослідженнями визначено (табл. 1), що в 2013 р. трансформаційні зрушення були найменш активними.

Значення індексу макроекономічних структурних зрушень протягом досліджуваного періоду значно змінювалось та мало неоднакову динаміку. Протягом 2010–2015 рр. найсуттєвішими були трансформаційні зрушення в 2015 р.

Серед досліджуваних показників макроекономічних зрушень маса зрушення експорту товарів, прямих іноземних інвестицій та офіційних міжнародних резервів у середньому була несуттєвою (відповідно, -0,3 млрд. дол. США, 0,6 млрд. дол. США та -2,2 млрд. дол. США). Значно зросла маса зрушень курсу національної валюти (від 3,2 грн./100 дол. США в 2011 р. до 995,8 грн./100 дол. США в 2015 р.), що в середньому становило 278,2 грн./100 дол. США.

Таблиця 1

Макроекономічні трансформаційні зрушення економічної системи України

Показник	Рік						Середнє значення
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
ВВП країни, млрд. грн.:	1079,34	1299,99	1404,7	1465,2	1566,73	1979,5	1465,9
Маса структ. зрушень (М)	169,2	219,5	104,7	60,5	101,5	412,8	178,0
Індекс структ. зрушень (I), %	-487,5	129,7	47,4	57,8	167,7	406,3	53,6
Швидкість протікання (V)	203,9	50,3	-116,0	-44,1	41,0	311,2	74,4
Інтенсивність структ. зрушень (E)	34510,7	11038,3	-12139,2	-2672,3	4162,83	128472	27228,7
Індекс інфляції, %	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	113,7
Маса структ. зрушень (М)		-4,5	-4,8	0,7	24,4	18,4	6,8
Швидкість протікання (V)			-0,3	5,5	23,7	-6,0	5,7
Інтенсивність структ. зрушень (E)			1,44	3,85	578,28	-110,4	118,3
Офіційні міжнародні резерви, млрд. дол. США	34,6	31,7	24,5	20,4	7,5	13,3	22,0
Маса структ. зрушень (М)	8,1	-2,9	-7,2	-4,1	-12,9	5,8	-2,2
Індекс структ. зрушень (I), %	2,02	-35,5	250,3	56,9	314,6	-45,0	108,3
Швидкість протікання (V)	4,1	-11,0	-4,3	3,1	-8,8	18,7	0,3
Інтенсивність структ. зрушень (E)	33,21	31,57	31,13	-12,71	113,52	108,46	50,9
Державний та гарантований державою борг, млрд. грн.	432,2	473,1	515,5	584,1	1100,6	1571,8	779,6
Маса структ. зрушень (М)	115,3	40,9	42,4	68,6	516,5	471,2	209,2
Індекс структ. зрушень (I), %	90,5	35,5	103,7	161,8	752,9	91,2	205,9
Швидкість протікання (V)	-12,07	-74,4	1,5	26,2	447,9	-45,3	57,3
Інтенсивність структ. зрушень (E)	-1391,7	-3043	63,60	1797,32	231340,4	-21345,4	34570,2
Курс національної валюти (середній за період), грн./100 дол. США	793,56	796,76	799,1	799,3	1188,67	2184,47	1093,6
Маса структ. зрушень (М)		3,2	2,3	0,2	389,4	995,8	278,2
Індекс структ. зрушень (I), %			73,1	8,5	194685,0	255,7	48755,6
Швидкість протікання (V)			-0,9	-2,1	389,2	606,4	248,2
Інтенсивність структ. зрушень (E)			-2,0124	-0,428	151531,1	603883	188852,9
Прямі іноземні інвестиції, млрд. дол. США	44,7	49,4	54,5	58,2	45,9	43,4	49,4
Маса структ. зрушень (М)	4,6	4,7	5,1	3,7	-12,3	-2,5	0,6
Індекс структ. зрушень (I), %	102,2	102,2	108,5	72,5	-332,4	20,3	12,2
Швидкість протікання (V)	0,1	0,1	0,4	-1,4	-16,0	9,8	-1,2
Інтенсивність структ. зрушень (E)	0,5	0,5	2,04	-5,18	196,8	-24,5	28,4
Обсяг експорту товарів України, млрд. дол. США	51,4	68,4	68,8	63,3	53,9	38,1	57,3
Маса структ. зрушень (М)	11,7	17,0	0,4	-5,5	-9,4	-15,8	-0,3
Індекс структ. зрушень (I), %	-44,3	145,3	2,4	-1375,0	170,9	168,1	-155,4
Швидкість протікання (V)	38,1	5,3	-16,6	-5,9	-3,9	-6,4	1,8
Інтенсивність структ. зрушень (E)	445,8	90,1	-6,64	32,45	36,66	101,1	116,6

Джерело: розраховано автором за даними [5]

Особливої уваги потребує індекс структурного зрушення даного показника, значення якого в 2011–2013 рр. не перевищувало 3,2 грн./100 дол. США, а в 2014 р. становило 194,7 рази і фактично засвідчує збільшення маси зрушення майже у 2 тис. разів. Окрім того, швидкість протікання трансформації у валютній системі в 2012–2013 рр. відображала покращання значення показника (від -2,1 до -0,9 грн. за 100 дол. США за рік), а в 2015 р. становила 606,4 грн. за 100 дол. США за рік [5]. Такі показники свідчать про перехід на новий етап трансформації економічної системи України.

Маса трансформаційних зрушень офіційних міжнародних резервів України в 2011–2014 рр. характеризувалася зменшенням показника, а в 2015 р. збільшилась і становила 5,8 млрд. дол. США, що забезпечило середнє його значення на рівні 22,2 млрд. дол. США. Дані засвідчують відсутність трансформаційних процесів, що, своєю чергою, свідчить про наявність протиріч із попередніми показниками. Про зміну даного показника свідчить індекс структурного зрушення, значення якого в 2010 р. становило 2,02%, а в 2014 р. – 214,6%. Збільшення обсягу міжнародних резервів у 2015 р. на 5,8 млрд. дол. США забезпечило значну швидкість протікання структурного зрушення – 18,7 млрд. дол. США на рік.

Вагомим фактором макроекономічних трансформацій було збільшення державного та гарантованого державою боргу, обсяг якого протягом 2010–2015 рр. збільшився більш ніж у три рази. Встановлено, що маса трансформаційного зрушення даного показника має додатне значення, а тому характеризує постійне збільшення його обсягу. Індекс трансформаційних зрушень мав найменше значення в 2011 р. (35,5%), а найвище – у 2014 р. (752,9%). Найнижче значення показника за швидкістю протікання зрушення було в 2011 р. – -74,4 млрд. грн. на рік, у 2013 р. його значення збільшилось і становило +26,2 млрд. грн. на рік, у 2014 р. досягло найвищого значення – +447,9 млрд. грн. на рік. У звітному році спостерігалася тенденція до зниження темпу зрушення у розмірі -45,3 млрд. грн. на рік.

Наступним важливим етапом дослідження є визначення маси структурного зрушення ВВП країни, яка в 2010–2013 рр. поступово знижувалась (від 169,2 млрд. грн.

до 60,5 млрд. грн.), але в 2014–2015 рр. збільшилася до 412,8 млрд. грн. Також у 2015 р. швидкість протікання трансформаційного зрушення ВВП країни була найактивнішою і становила 311,2 млрд. грн. на рік. У 2012 р. його значення було на рівні -116 млрд. грн. на рік.

Дослідженнями трансформації обсягу експорту товарів доведено, що в 2010–2015 рр. середня швидкість її перебігу становила -8,2 млрд. дол. США на рік. Дані зміни спровоковані високою швидкістю зрушення в 2010 р. (38,1 млрд. дол. США) та різким падінням у 2012 р. (-16,6 млрд. дол. США). Також досить складним виявився стан трансформації прямих іноземних інвестицій, швидкість протікання зрушення яких у 2014 р. становило 16 млрд. дол. США за маси зрушення -12,3 млрд. дол. США

Порівняння швидкості макроекономічних структурних зрушень дає змогу виявити відсутність стабільності в їх формуванні в динаміці, але визначає загальну тенденцію в період 2010–2015 рр. (рис. 2). Так, у 2011–2013 рр. відбувалось зниження швидкості трансформації відносно 2010 р., а в 2014 р. – помітне зростання державного та гарантованого державою боргу до позначки 447,9 млрд. грн., на рік або 1,2 млрд. грн. на день. Звернемо увагу, що така швидкість макроекономічного зрушення характеризує кризовий стан національної економіки, оскільки свідчить про невизначеність вектору розвитку економіки.

Дане положення підтверджено фактичними результатами діяльності підприємств у 2014–2016 рр., різким зниженням вартості національної

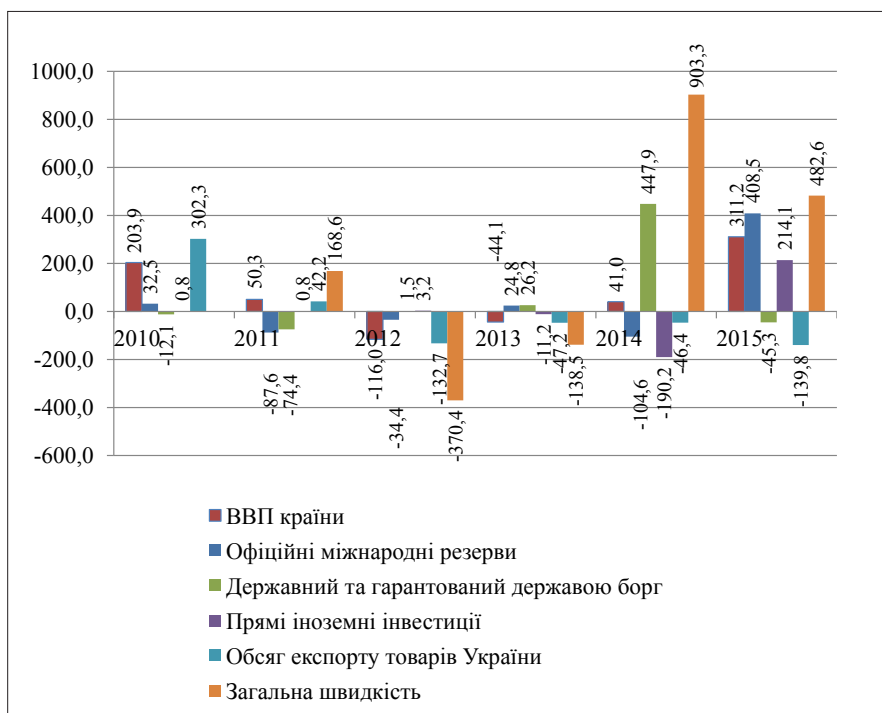


Рис. 2. Швидкість макроекономічних структурних зрушень, млрд. грн. на рік

Джерело: розраховано автором за даними [5]

валюти (маса структурного зрушення курсу національної валюти становила 995,8 грн./100 дол. США і віддзеркалює різке її знецінення) та скороченням експорту на -139,8 млрд. грн. за рік.

Особливої уваги потребує аналіз трансформації за більш довгостроковий період (2005–2014 рр.) за такими показниками, як ВВП, курс національної валюти, прямі іноземні інвестиції та обсяг експорту товарів. Так, відносно обсягу ВВП України в 2005–2008 рр. виявлено поступове збільшення маси трансформаційного зрушення, після значного спаду в 2009 р. (маса структурного зрушення – -34,7 млрд. грн.) спостерігалось збільшення в 2010–2011 рр., а період 2012–2013 рр. характеризувався зниженням показників (табл. 2). Інтенсивність структурного зрушення ВВП країни досягла максимального рівня в 2010 р. (34 510,7 млрд. грн. на рік), а мінімуму – у 2012 р. (12 045,8 млрд. грн. на рік), що свідчить про перехід економіки на новий етап трансформації, який можна назвати посткризовим.

Аналіз тенденцій зрушень обсягу експортної торгівлі є наступним важливим елементом в оцінці макроекономічних трансформаційних зрушень, що дає змогу виявити потенційні можливості сільськогосподарства (табл. 3) як основної експортної галузі на сьогоднішній день. Визначено, що в період 2005–2014 рр. маса трансформаційного зрушення показника обсягу експортної торгівлі характеризувалась значним зниженням у 2009 р. (-26,4 млрд. дол. США) та в 2012–2015 рр., а у звітному році досягла рівня -15,8 млрд. дол. США.

Галузеві економічні структурні зрушення варто аналізувати за критерієм ВВП сільськогосподарства, обсягу державної підтримки, обсягу експорту сільськогосподарської продукції, обсягу прямих іноземних інвестицій у сільське господарство, обсягу чистого доходу (виручки) від реалізації продукції сільськогосподарства, обсягу прибутку (збитку) від реалізації сільськогосподарської продукції (табл. 4). Дослідженнями визначено, що

Таблиця 2

Трансформаційні зрушення ВВП України, млрд. грн.

Показник	Рік										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	1302,1	1411,2	1454,9	1566,7	1979,5
М	96,3	102,7	176,6	227,3	-34,7	169,2	219,5	109,2	43,7	111,8	412,8
I		106,6	171,9	128,7	-15,3	-487,5	129,7	49,7	40,0	255,9	406,3
V		6,4	73,9	50,7	-262,0	203,9	50,3	-110,4	-65,5	68,1	311,2
E		653,4	13045	11536	9095,5	34511	11038	-12046	-2860	7613,8	128472

Джерело: розраховано автором за даними [5]

Таблиця 3

Трансформаційні зрушення експорту товарів, млрд. дол. США

Показник	Рік										
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Експорт товарів	34,2	38,4	49,3	66,1	39,7	51,4	68,4	68,8	63,3	53,9	38,1
М	1,5	4,2	10,9	16,8	-26,4	11,7	17,0	0,4	-5,5	-9,4	-15,8
I		280,0	259,5	154,1	-157,1	-44,3	145,3	2,4	-1375	170,9	168,1
V		2,7	6,7	5,9	-43,2	38,1	5,3	-16,6	-5,9	-3,9	-6,4
E		11,3	73,0	99,1	1140,5	445,8	90,1	-6,6	32,5	36,7	101,1

Джерело: розраховано автором за даними [5]

маса трансформаційних зрушень у сільському господарстві у 2014 р. становила 93,2 млрд. грн., а у попередньому році – 5,3 млрд. грн.

Важливим показником трансформації сільського господарства є зміна вартості валової про-

дукції, яку слід уважати критерієм визначення етапу трансформації, оскільки за своєю економічною сутністю ним визначаються вартісне вираження основної, побічної і супутньої продукції рослинництва і тваринництва, приріст незавершеного

Таблиця 4

Трансформаційні зрушення ВВП сільського господарства (у фактичних цінах), млрд. грн.

Показник	Рік									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
ВВП с.г.	40,6	40,9	47,2	64,7	65,8	80,4	106,6	109,8	128,7	160,5
М	3,3	0,3	6,3	17,5	1,1	14,6	26,2	3,2	18,9	31,8
I		9,6	2009,6	278,3	6,3	1327,3	179,5	12,2	590,6	168,3
V		-3,0	6,0	11,2	-16,4	13,5	11,6	-23,0	15,7	12,9
E		-0,9	37,6	196,4	-18,0	197,1	303,9	-73,6	296,7	410,2

Джерело: розраховано автором за даними [5]

Таблиця 5

Структурні зрушення валової продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010 р.), млрд. грн

Показник	Рік									
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Валова продукція, всього:	179,6	184,1	172,1	201,6	197,9	194,9	233,7	223,2	252,8	251,4
М	0,2	4,5	-12,0	29,5	-3,7	-3,0	38,8	-10,5	29,6	-1,4
I		2250	-266,7	-245,8	-12,5	81,1	-1293	-27,1	-281,9	-4,7
V		4,3	-16,5	41,5	-33,2	0,7	41,8	-49,3	40,1	-31,0
E		19,4	198,0	1224,3	122,8	-2,1	1621,8	517,7	1187	43,4
у тому числі:										
рослинництва	114,5	116,6	106,0	136,3	129,9	124,6	162,4	149,2	175,9	177,7
М	-3,0	2,1	-10,6	30,3	-6,4	-5,3	37,8	-13,2	26,7	1,8
I		-70,0	-504,8	-285,8	-21,1	82,8	-713,2	-34,9	-202,3	6,7
V		5,1	-12,7	40,9	-36,7	1,1	43,1	-51,0	39,9	-24,9
E		10,7	134,6	1239	234,9	-5,8	1629	673,2	1065	-44,8
тваринництва	65,1	67,5	66,1	65,3	68,0	70,3	71,3	74,0	76,9	73,7
М	3,2	2,4	-1,4	-0,8	2,7	2,3	1,0	2,7	2,9	-3,2
I		75,0	-58,3	57,1	-337,5	85,2	43,5	270,0	107,4	-110,3
V		-0,8	-3,8	0,6	3,5	-0,4	-1,3	1,7	0,2	-6,1
E		-1,9	5,3	-0,5	9,5	-0,9	-1,3	4,6	0,6	19,5

Джерело: розраховано автором за даними [5].

виробництва галузей і вартість вирощування за рік молодих культурних насаджень (до вступу їх у період плодоношення). Таким чином, трансформаційні зрушення валової продукції сільського господарства характеризують збереження сільського господарства як системи на тому етапі розвитку, який охоплює період 2005–2014 рр. (табл. 5). Найнижчий рівень маси трансформаційних зрушень валової продукції спостерігався в 2007 р. (-12 млрд. грн.), а найвищий рівень виявлено в 2008 р. та 2013 р. (відповідно, 29,5 млрд. грн. та 29,6 млрд. грн.).

У розрізі видів валової продукції сільського господарства трансформаційні процеси характеризувалися суттєвими відмінностями. Зокрема, для валової продукції рослинництва характерні значні коливання маси структурного зрушення від низьких (-10,6 млрд. грн. та 13,2 млрд. грн. у 2007 р. та 2012 р. відповідно) до високих (37,8 млрд. грн. у 2011 р.) значень показника. Діапазон відхилень маси структурного зрушення валової продукції тваринництва знаходився в межах від найнижчого (-1,4 млрд. грн. у 2007 р.) до найвищого (3,2 млрд. грн. у 2005 р.). Таким чином, динаміка швидкості структурного зрушення за даними видами продукції суттєво відрізняється.

Ефективне здійснення структурних трансформацій аграрного сектора України може бути досягнуто за умови розробки державними органами дієвої структурної політики. Важливим кроком щодо її формування є побудова нової концепції ефективної структури аграрного сектора, яка надасть можливості окреслити цільові орієнтири розвитку галузей сільського господарства, основні завдання, напрями, визначити інструментарій та механізми реалізації [1; 2]. Концепція має відповідати принципам комплексності та цілісності, диференціації об'єктів управління, селективності та пріоритетності, конкретності цілей та орієнтирів, забезпеченості законодавчою базою.

Комплексний підхід передбачає формування нового структурного вигляду аграрного сектора на основі єдності соціальної та економічної сфер у період проведення реформ, що є основними етапами структурних трансформацій. Перехід на систему єдності соціального та економічного є головною передумовою синергетичного ефекту структурних трансформацій, що буде виражений у творчих ресурсах. Відносно аграрної сфери це означає забезпечення узгодження пріоритетів і тактики структурних трансформацій з орієнтацією на соціальну сферу та високу ступінь їх ефективності.

Проведеними дослідженнями в межах концепції самоорганізації встановлено, що особливої уваги заслуговує вплив внутрішніх факторів, оскільки їх ігнорування є основним недоліком даної концепції. У сучасних умовах функціонування економічної системи України до впливових факторів слід від-

нести проведення антитерористичної операції та окупацію Автономної Республіки Крим і м. Севастополь. У зв'язку з цим відбулися зміни зовнішньоекономічної політики стосовно Росії та перегляд євроінтеграційного вектора в бік зміцнення політичних та економічних зв'язків. Таким чином, у процесі досліджень визначено фактори зовнішнього та внутрішнього вливу, які мають політичну природу та формують напрями розвитку економічної системи України.

В усіх державних програмах середньо- та довгострокових періодів особлива увага приділялася питанням структурної та інвестиційної політики. Пошук рішень здійснювався з позиції ліберальної та структурно-модернізаційної концепції. Згідно з першою концепцією, яка виходить з лібералізації цін та приватизації державної власності, першочергове значення має припинення інфляції, що провокується заходами жорсткої грошово-кредитної та фінансової політики в умовах відкритої економіки, мінімального державного втручання і валютних зовнішніх запозичень. У цьому разі інфляція спонукала подальше соціальне розширення населення в бік падіння рівня життя висококваліфікованих працівників. У цей період роль держави мала пасивний характер відносно управління соціально-економічними процесами [5; 6].

Структурно-модернізаційною концепцією першочергово визначаються оновлення технологій виробництва та структурна перебудова сільського господарства. Згідно з її засадами, акцентування здійснюється на внутрішній ринок, зростання споживчого попиту на продукти харчування, розширення суспільного виробництва, яке сприяє поступовому зниженню інфляції та підвищенню якості життя сільського населення. Концепцією передбачається збереження достатньо активної ролі держави щодо визначення цілей та пріоритетів розвитку основних галузей сільського господарства, її завдань як інвестора у формуванні крупного національного капіталу та виконання ролі гаранта збереження ключових систем життєзабезпечення населення [5]. У цьому контексті держава визначає пріоритетність напрямів розвитку сільського господарства, водночас підтримуючи приватну власність та механізми ринкового ціноутворення, здійснює пошук вирішення завдань соціального та економічного розвитку. Головною метою тісної взаємодії інституту приватної власності та держави є забезпечення продовольчої безпеки та ефективне функціонування на світовому ринку продовольства.

На практиці державне регулювання реалізувалося згідно з першою концепцією, а визначення заходів другої концепції мало низку недоліків, зокрема було переоцінено міцність стану економіки в цілому. У такому разі використання заходів фінансової стабілізації приведе до нового етапу спаду виробництва, що буде виражатися

у стимулюванні інфляції витрат та зменшить реальний обсяг доходів реального сектора економіки, а відповідно, і бюджету. У результаті вжиття таких заходів може виражатися у новій нестійкій рівновазі – депресивній стабілізації, яка зберігає інфляційний потенціал економіки. У такому разі відбуватиметься продовження деіндустріалізації національного господарства в цілому та сільського господарства зокрема, що буде супроводжуватися деградацією трудових ресурсів, зниженням якості продукції та довготривалою стагнацією кінцевого споживача.

Проблемним моментом концепції є виключення структурних елементів економічної системи на основі існуючого попиту, який не відображає реальних потреб сільського господарства у фінансових, трудових та інформаційних ресурсах [6]. Обраний режим фінансової економії посилює попитові обмеження, що приводить до примітивізації сільськогосподарського виробництва завдяки втраті доступу до наукомістких, технологічно складних виробництв. Досвід передових країн свідчить про необхідність орієнтації на «випереджальний попит» на перспективні порівняльні конкурентні переваги.

Висновки з проведеного дослідження. Структурно-модернізаційна концепція базується на поетапному підході до вирішення стратегічних завдань трансформації сільського господарства. Зокрема, потребує активізації інституційна політика держави відносно сільського господарства за

рахунок цілеспрямованого використання капіталів фінансово-промислових груп, що розширює їх вплив на формування нової структури сільського господарства в аспекті виробництва та власності. Основними завданнями постають забезпечення простого відтворення, модернізація основних галузей сільського господарства з подальшою стабілізацією внутрішніх цін на продукти харчування та промислову групу товарів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Структурні перетворення в Україні: передумови модернізації економіки / А.П. Павлюк, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська [та ін.] ; за ред. Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2012. – 104 с.
2. Структурні зміни та економічний розвиток України : [монографія] / В.М. Геєць, Л.В. Шинкарук, Т.І. Артьомова [та ін.] ; за ред. Л.В. Шинкарук ; Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – К., 2011. – 696 с.
3. Національна доктрина продовольчої безпеки України / П.Т. Саблук [та ін.] // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 3–11.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Любимцева С.В. Трансформация экономических систем / С.В. Любимцева – М. : Экономистъ, 2003. – 443 с.
6. Кухарская Н.А. Геоэкономическая трансформация промышленности Украины / Н.А. Кухарская. – Одесса : ИПРЭИ, 2005. – 209 с.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ
ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

MANAGEMENT OF FINANCIAL POTENTIAL OF THE ENTERPRISES
PROMISHLENNOGO COMPLEX OF UKRAINE

Стаття присвячена розробці методичного підходу до управління фінансовим потенціалом промислових підприємств. Проведений аналіз наукових підходів вчених-економістів щодо до сутності фінансового потенціалу підприємства. Проаналізовано складові фінансового потенціалу підприємств промислового комплексу України. Запропоновано підхід до управління фінансовим потенціалом промислового підприємства шляхом застосування збалансованої системи показників у вигляді стратегічної карти підприємства.

Ключові слова: фінансовий потенціал, управління, промислове підприємство, управління фінансовим потенціалом підприємства, стратегічна карта.

Статья посвящена разработке методического подхода к управлению финансовым потенциалом промышленных предприятий. Проведен анализ научных подходов ученых-экономистов определения сущности финансового потенциала предприятия. Проанализированы составляющие финансового

потенциала предприятий промышленного комплекса Украины. Предложен подход к управлению финансовым потенциалом промышленного предприятия путем применения сбалансированной системы показателей в виде стратегической карты предприятия. Ключевые слова: финансовый потенциал, управление, промышленное предприятие, управление финансовым потенциалом предприятия, стратегическая карта.

The article is devoted to the development of the methodical approach to the management of financial potential of industrial enterprises. The analysis of scientific approaches of economists determine the nature of the entity's financial potential. Analyzed the components of the financial potential of the industrial complex of Ukraine enterprises. An approach to the management of financial industrial potential of the enterprise through the use of the Balanced Scorecard as a Strategic Enterprise card.

Keywords: financial capacity, management, manufacturing plant, operation of the financial potential of the enterprise, the strategic map.

УДК 658.334

Сабліна Н.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Головним елементом господарства держави, який визначає місце та конкурентоспроможність національної економіки, є промисловість. Саме потужній економічний потенціал країни забезпечує гідний рівень життя громадян, стійкий розвиток, позитивні тенденції показників добробуту і стабільності. Розвиток промисловості як стратегічно важливої ланки економіки України впливає на економічне становище інших секторів економіки країни. За даними Державної служби статистики України у червні 2016 р. порівняно з травнем 2016 р. та червнем 2015 р. індекс промислової продукції склав відповідно 97,9% та 96,6%, за підсумками січня-червня 2016 р. – 102,0% [1]. Для забезпечення конкурентоспроможності промислового комплексу України необхідно розвивати високотехнологічні виробництва, галузі, які значною мірою визначатимуть розвиток наукоємних видів діяльності, що сприятиме збільшенню обсягів виробництва в промисловості в цілому. Все це потребує окрім формування цілісної системи ефективних дієвих механізмів та інструментів економічної політики, мобілізації та ефективного використання фінансових ресурсів, врахування фінансового потенціалу як країни в цілому, так і окремих суб'єктів підприємництва. Отже, питання щодо управління фінансовим потенціалом підприємств промислового комплексу України стають все більш актуальними в умовах ринкових відносин та є запорукою успішної під-

приємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань оцінки, формування і використання фінансового потенціалу підприємств приділяли увагу іноземні і вітчизняні науковці, а саме, В. Г. Бикова, Н. М. Давиденко, С. А. Лосева, В. І. Зубова, А. В. Накивайло, О. О. Маслиган, Л. І. Кирилова, Д. Д. Тодорова, П. В. Пузирьова та інші. Проте питання щодо управління фінансовим потенціалом підприємств промислового комплексу України потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в розробці рекомендацій що до управління фінансовим потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні динамічні умови функціонування підприємств України на перший план висувають питання забезпечення їхньої конкурентоспроможності, ліквідності, прибутковості, загального стійкого розвитку. До концептуальних питань забезпечення розвитку суб'єктів підприємництва відноситься розробка аспектів щодо управління фінансовим потенціалом. Необхідність формування і розвитку фінансового потенціалу обумовлена розподілом фінансових ресурсів, обмеженнями і можливостями підприємства, нестабільністю бізнес середовища.

У науковій літературі фінансовий потенціал визначається як обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими підприємство може розпоряджатися для здійснення

своїї діяльності. Науковці використовують різні підходи щодо визначення сутності поняття «фінансовий потенціал підприємства», що, звичайно, впливає на характеристику даної категорії, ролі та структуризації складових науковою спільнотою.

Прихильники ресурсного підходу акцентують увагу на наявність фінансових ресурсів підприємства, не враховуючи необхідність управління ними. В рамках даного підходу В. Г. Бикова визначає фінансовий потенціал підприємства як сукупність фінансових ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності; він характеризується можливістю їх залучення для фінансування майбутньої діяльності і певних стратегічних напрямів розвитку підприємства [2]. Н. М. Давиденко під фінансовим потенціалом розуміє обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат [3]. С. А. Лосєва та В. І. Зубкова також фінансовий потенціал розглядають як сукупність фінансових ресурсів підприємства, що дозволяють йому здійснювати ефективну та стійку господарчу діяльність [4].

В рамках функціонального підходу фінансовий потенціал визначається як ефективність управління процесами розвитку на підприємстві. Представник зазначеного підходу О. О. Маслиган трактує фінансовий потенціал як формалізовану модель системи фінансового управління, розширену на величину можливості підприємства до цілеспрямованого фінансового розвитку [5].

Деякі вчені формують свої визначення сутності фінансового потенціалу підприємства в рамках результативного підходу, зазначаючи при цьому, що потенціал визначається показниками ефективності фінансових результатів діяльності підприємства. Так В. В. Ковальов стверджує, що фінансовий потенціал створює фундамент для трансформації наявного у підприємства ресурсного потенціалу (технологічного, матеріально-технічного, трудового, управлінського) в конкретні результати господарської діяльності підприємства [6]. Л. І. Кирилова та Д. Д. Тодорова у роботі [7] зазначають, що фінансовий потенціал складається з фінансового потенціалу стійкості, фінансового потенціалу розвитку та фінансового потенціалу забезпечення, які визначають можливість проведення, результати та можливість розвитку діяльності підприємства.

Представниками комплексного підходу, в рамках якого фінансовий потенціал розглядається як сукупність фінансових ресурсів, що знаходиться у розпорядженні підприємства, а також можливість, здатність та необхідність їх як простого, так і розширеного відтворення з метою забезпечення стійкого, динамічного та збалансованого розвитку підприємства, є Е. Ю. Терещенко та П. В. Пузирьова. Е. Ю. Терещенко визначає фінансовий потенціал підприємства як сукупність фінансових ресурсів,

що знаходиться у розпорядженні підприємства, а також можливість, здатність та необхідність їх як простого, так і розширеного відтворення з метою забезпечення стійкого, динамічного та збалансованого розвитку підприємства [8]. П. В. Пузирьова зазначає, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів і можливостей підприємства, які дають змогу забезпечити визначений стратегічний напрямок розвитку підприємства [9].

Отже, виходячи з проведеного дослідження підходів щодо сутності фінансового потенціалу підприємства, можемо стверджувати, що основними його функціональними складовими є: спроможність акумулювати фінансові ресурси, можливість ефективного їх використання та отримання фінансового результату (доходу).

Основу формування фінансового потенціалу промислових підприємств складають внутрішній та зовнішній фінансовий потенціал. Складовими внутрішнього фінансового потенціалу є: активи, капітал підприємства, грошові надходження, валові накопичення та доходність підприємства. Складовими зовнішнього фінансового потенціалу є інвестиційні ресурси.

Розглядаючи стан внутрішнього фінансового потенціалу підприємств промислового комплексу України зазначимо, що активи підприємств мають тенденцію до збільшення, що свідчить про ефективне використання фінансового потенціалу, однак розмір власного капіталу для фінансування діяльності промислових підприємств починаючи з 2014 р зменшується (рис. 1). Здійснення інвестицій за рахунок власного капіталу суб'єктів господарювання є одним з ефективних інструментів фінансового забезпечення, оскільки не потребує високої плати за користування (на відміну від залучених та позичених) та не вимагає додаткових гарантій (на відміну від залучення інвестицій).

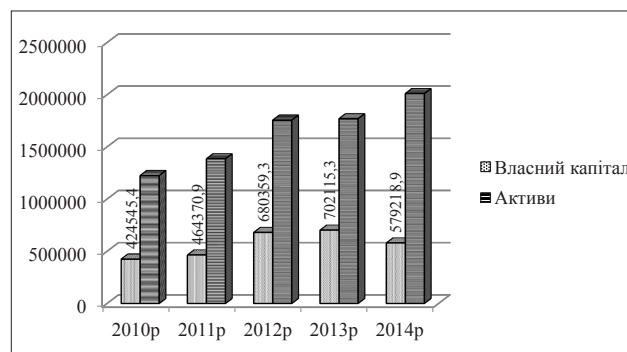


Рис. 1. Динаміка активів та власного капіталу промислових підприємств України

За даними Державної служби статистики України діяльність підприємств промислового комплексу є збитковою. Простежується тенденція збільшення збитку починаючи з 2013 р і по теперішній час (рис. 2), що свідчить про неможливість використання цього ресурсу для підвищення

фінансового потенціалу промислових підприємств України.

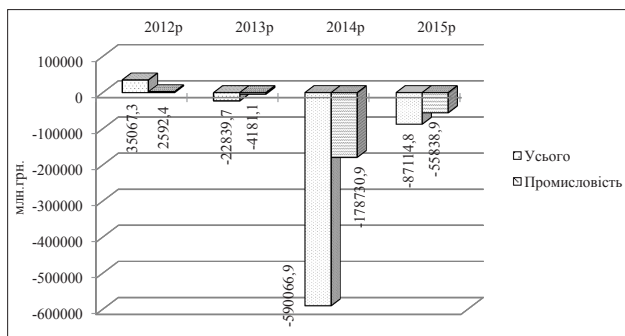


Рис. 2. Динаміка чистого прибутку (збитку) підприємств України [1]

Розглядаючи стан зовнішнього фінансового потенціалу підприємств промисловості слід звернути увагу на низький темп зростання капітальних інвестицій. Так, за даними Держкомстату України [1], за останні 5 років найбільший темп зростання капітальних інвестицій по промисловості відбувся у 2011 році – на 23341,4 млн.грн, що дорівнює 142,14% у порівнянні з попереднім роком. Найгіршим за цим показником є 2014 рік – 88,39% відносно 2013 року (рис. 3).

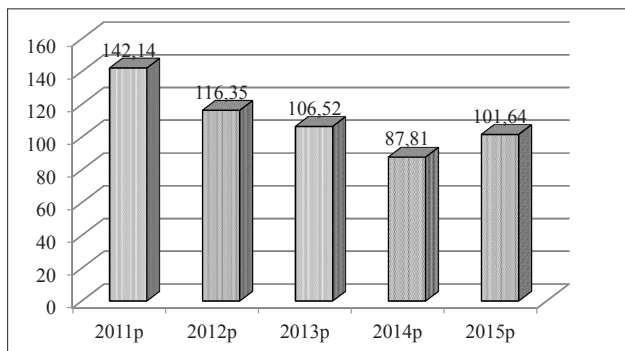


Рис. 3. Темп зростання капітальних інвестицій промислових підприємств України [1]

Такі дані свідчать про відсутність чіткої програми формування і використання фінансового потенціалу підприємств промислового комплексу України. Тому необхідним є збільшення ефективності діяльності та визначення напрямів управління фінансовим потенціалом підприємств. В досягненні позитивних фінансових результатів важливе значення відводиться системному підходу, який розглядає підприємство як систему, елементи якої взаємозв'язані між собою. Системний процес спрямований на досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства та задоволення інтересів усіх зацікавлених сторін.

Однією з новітніх методологічних концепцій стратегічного управління підприємством, що безпосередньо пов'язана з упровадженням у практику його діяльності системи оціночних показників, є методологія розробки «стратегічних карт» розви-

тку підприємства. Використання цієї методології дозволяє забезпечити впровадження оцінки ефективності менеджменту одночасно з розробкою та реалізацією загальної стратегії підприємства [10].

Стратегічна карта будується за ієрархічним принципом, тобто, цілі, завдання, процеси побудовані в карті і збалансовані по вертикалі й горизонталі – всі дії підприємства взаємопов'язані і мають індикатори, які показують як здійснюється план, якими темпами йде досягнення цілей.

Як стверджує А.І. Біляр, принципами побудови стратегічної карти є [11]:

- урівноваженні дії протилежних сил – короткострокових фінансових результатів та довгострокових цілей, спрямованих на стійке зростання прибутку;
- орієнтованості на відповідність пропозиції та відповідної споживчої вартості;
- зосередження на декількох бізнес-процесах, що суттєво впливають на споживчу вартість та є важливими для підвищення ефективності функціонування підприємства;
- визнанні людського, інформаційного та організаційного капіталу як невід'ємних компонентів упровадження стратегії.

Програма підвищення рівня фінансового потенціалу промислового підприємства має на меті певні цілі, що виходять з конкретної фінансової стратегії і можуть бути наведені у вигляді пріоритетних напрямів такої програми. Перетворити стратегію фінансового потенціалу підприємства, що найчастіше має нечітку форму, на розгорнуте деталізоване планування процесу управління фінансового потенціалу підприємства можливо за допомогою збалансованої системи показників [12].

Збалансована система планових показників в системному процесі управління підприємством – це сукупність взаємопов'язаних взаємозбалансованих показників - характеристик (параметрів) майбутнього стану підприємства, які відображають характеристики об'єктів планування, є індикаторами розвитку підприємства та їх структурних підрозділів і окремих виконавців, розкривають характер взаємовідносин, що складаються в процесі складання планів та їх реалізації в рамках загальної стратегії розвитку та наявного потенціалу [13].

У контексті збалансованої системи показників промислове підприємство досліджується й оцінюється з чотирьох позицій: фінансовий стан (фінансова складова); поведінка на ринку (клієнтська складова); ефективність внутрішніх бізнес-процесів; рівень розвитку кадрового потенціалу підприємства.

Оскільки, стратегічна карта є логічним описом бізнесу з використанням параметрів за визначеними перспективами діяльності, то зв'язок між ними повинен бути відображений в обов'язковому порядку. Для підприємств промислового комп-

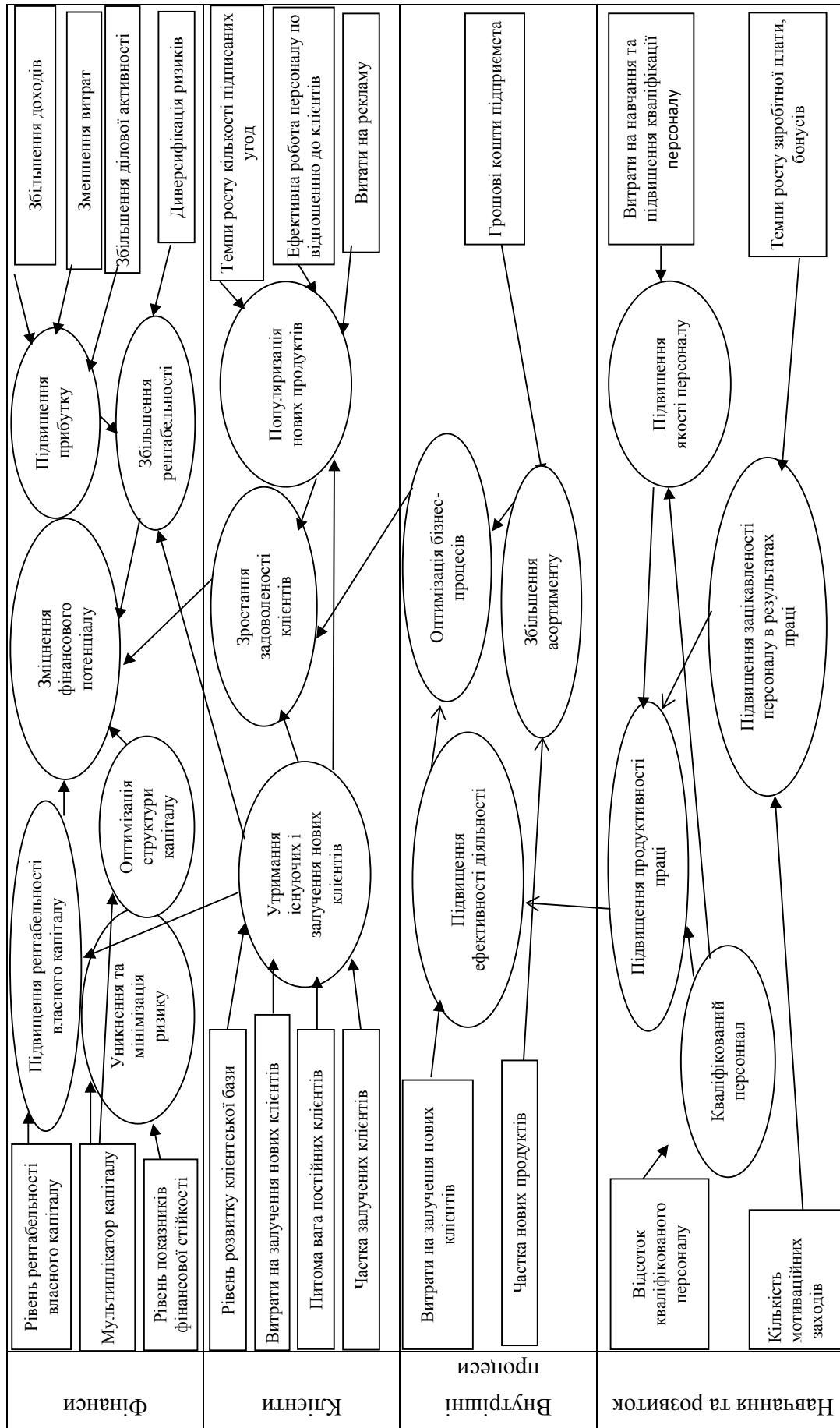


Рис. 4. Стратегічна карта управління фінансовим потенціалом промислового підприємства

лексу України стратегічна карта може бути описана наступним чином: стратегічною метою підприємства є збільшення рівня фінансового потенціалу, для чого необхідним є збільшення рентабельності капіталу, потрібен ріст прибутку, зростання прибутковості сукупного капіталу, що виражається через мультиплікатор капіталу (фінансова складова). Клієнтську складову характеризують показники, що відображають реакцію зовнішнього середовища на здатність підприємства задовольняти потребам покупців. Ефективність внутрішніх бізнес-процесів характеризують показники ефективності досягнення фінансових і клієнтських перспектив. Для цього потрібно збільшувати асортимент послуг, витрачаючи кошти на залучення нових клієнтів. Складова навчання і розвитку відображає ті нематеріальні активи, які є найбільш важливими для стратегії. Цілі цієї складової встановлюють людський капітал, інформаційний капітал і організаційний капітал. Для цього необхідний кваліфікований персонал, підвищити якість роботи якого доцільно стимулювати за рахунок мотивації (рис. 4).

Стратегічні карти є зрозумілим форматом для всіх учасників планового процесу, мобілізуючи їх зусилля на досягнення цілей, вона інформує менеджерів і персонал підприємства про стратегічні цілі, загострюючи увагу на діяльності, яка мотивована не тільки поточними цілями, а й стратегічними. Підприємства повинні задовольняти своїх споживачів, клієнтів; у всіх підприємств є свої внутрішні бізнес-процеси і встановлена практика господарювання; менеджери і працівники прагнуть отримати винагороду за виконану роботу і реалізацію свого творчого потенціалу тощо [14].

Висновки з проведеного дослідження.

З наведеного вище можна зробити наступні висновки. Досягнення підприємством належного рівня конкурентоспроможності, стійкості, ділової активності залежить від існуючих фінансових можливостей і рівня ефективності їх використання. Дослідження підходів щодо сутності фінансового потенціалу підприємства дозволяють стверджувати, що основними його функціональними складовими є: спроможність акумулювати фінансові ресурси, можливість ефективного їх використання та отримання фінансового результату (доходу). Аналітичні дані свідчать про відсутність чіткої програми формування і використання фінансового потенціалу підприємств промислового комплексу України. В якості інструменту, що дозволяє менеджменту підприємств підвищити ефективність довгострокового управління фінансовим потенціалом, запропоновано застосування стратегічних карт, засноване на використанні збалансованої системи показників. Запропонований підхід дозволить встановити причинно-наслідкові зв'язки між елементами стратегії підприємства,

здійснювати ефективний операційний та стратегічний контроль за її реалізацією та дасть змогу «збалансувати» їх діяльність, вийти на якісно новий рівень економічного зростання через досягнення стратегічних цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm
2. Бикова В. Г. Оцінка та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств загальнодержавного значення: монографія / В. Г. Бикова. – Д.: Наука і освіта. – 2008. – 180 с.
3. Давиденко Н. М. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Н. М. Давиденко. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2007. – 328 с.
4. Лосева С. А. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияния влияние на управление инвестициями. / С. А. Лосева, В. И. Зубова, А. В. Накивайло // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=7600
5. Маслиган О. О. Сутність фінансового потенціалу виробничого підприємства як економічної категорії / О. О. Маслиган // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 271-277
6. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 612 с.
7. Кирилова Л. І. Фінансовий потенціал підприємства та його складові / Л. І. Кирилова, Д. Д. Тодорова // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 11. – С. 298-302.
8. Терещенко Е. Ю. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства / Е. Ю. Терещенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2008dec/7_tereschenko.php
9. Пузирьова П. В. Матриця ключевих стратегій в управлінні фінансовим потенціалом промислових підприємств / П. В. Пузирьова // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 151–156.
10. Поканевич Ю. В. Методологія та основні концепції розробки «стратегічних карт» розвитку компанії [Текст] / Ю. В. Поканевич // Торгівля і ринок України. – 2009. – Вип. 28. – Т. 2. – С. 247-252.
11. Біляр А. І. Стратегічні карти як інструмент реалізації стратегії / А. І. Біляр // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2010. – Вип. 7(1). – С. 83–91.
12. Бланк И. А. Финансовая стратегия / И. А. Бланк. – К. : Ника, 2006. – 546 с.
13. Тарасюк Г.М. Методологічні основи формування системи планових показників / Г. М. Тарасюк // Проблеми статистики: зб. наук. праць Науково-технічного комплексу статистичних досліджень Держкомстату України. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2007. – Вип. 8. – С. 98-104.
14. Тарасюк Г. М. Методологічні підходи до формування збалансованої системи планових показників в концепції планування потенціалу підприємств харчової промисловості / Г. М. Тарасюк. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_1/52.pdf

ФАКТОРЫ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ МОДЕЛИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

THE EFFECTIVENESS FACTORS OF SOCIALLY ORIENTED MARKET ECONOMY MODEL

В статье исследованы основные модели социально-экономического развития; выявлены их специфика и закономерности. На основе проведенного анализа определены факторы эффективности социально ориентированной модели развития рыночной экономики; обоснованы степень государственного вмешательства в рыночные процессы и степень экономической свободы субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: модели социально-экономического развития, факторы эффективности, индикаторы эффективности, система национального хозяйства.

У статті досліджено основні моделі соціально-економічного розвитку; виявлено їх специфіку та закономірності. На основі проведеного аналізу визначено фактори ефективності соціально орієнтованої моделі розвитку ринкової економіки; обґрунтовано

ступінь державного втручання в ринкові процеси і ступінь економічної свободи суб'єктів господарювання.

Ключові слова: моделі соціально-економічного розвитку, чинники ефективності, індикатори ефективності, система національного господарства.

In the article the key models of socio-economic development have been analysed, their specificity and regularity has been revealed. Based on the conducted analysis, the factors of efficiency of socially-oriented model of development of the market economy have been revealed. The level of government interference in market processes and the degree of economic freedom of economic entities have been justified.

Key words: model of socio-economic development, factors of efficiency, performance indicators, the national economic system.

УДК 338.242.42

Степочкин А.И.

к.э.н, преподаватель факультета социальных наук и информатики
Высшая школа бизнеса –
Национальный университет Льюиса,
Новый Сонч, Польша

Постановка проблемы. В научной экономической литературе и в политической среде на протяжении последних лет непрерывно идет дискуссия относительно выбора наиболее эффективной модели развития рыночной экономики. Особо популярными объектами таких дискуссий являются американская и скандинавская модели развития. Учеными и практиками исследуются главные феномены этих моделей социально-экономического развития, факторы их эффективности и проблемы, приводящие к формированию кризисных явлений в системе национального хозяйства.

Кроме того, в мировой научной литературе активно ведется дискуссия относительно самого базового понятия «рыночная экономика». Ученые определяют рыночную экономику, как способ хозяйствования, характерной чертой которого является тенденция к стабильной аккумуляции богатства.

В экономических словарях рыночная экономика определяется как экономика, развивающаяся по законам товарного хозяйства (законам стоимости, спроса и предложения). Для рыночной экономики характерны следующие признаки: многообразие форм собственности, свободное ценообразование, слабое вмешательство государства в деятельность хозяйствующих субъектов, договорные отношения между хозяйствующими субъектами [1, с. 292].

При этом рыночная экономика базируется на таких экономических отношениях между трудом и капиталом, которые становятся не только средством развития производственных отношений, но и средством демократизации общества, что, в свою очередь, приводит к повышению уровня

социальной обеспеченности и защищенности населения.

В настоящее время не существует чисто рыночных экономик, т.е. экономик с минимальным вмешательством государства в процессы производства и распределения национального богатства. При этом актуальным является исследование проблемы оптимизации степени и направлений влияния государства на процессы развития национальных социально-экономических систем.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы эффективности социально ориентированной модели развития рыночной экономики привлекали к себе внимание отечественных и зарубежных экономистов. Так, определению сути и основных характеристик социально ориентированной модели развития национальной экономики посвящены работы М. Альбер [2], Р. Буайе [3; 4], Р. Дор [5;6], М. Каргаловой [7], М. Кастельса и П. Химанена [8], Т. Маршалла [9], Р. Мертона [10], В. Репке [11], Р. Уитли [12], Ф. Хайека [14], П. Холл и Д. Соскис [15], В. Штрек [16], Л. Эрхарда [17]. Среди украинских ученых, в работах которых исследуется вопрос факторов эффективности социально ориентированной модели рыночной экономики, следует выделить И. Булеева [15], А. Мартякову [16; 17], С. Мищука [18], А. Новикову [19], О. Осинскую [20] и других.

Анализ экономической литературы позволяет сделать вывод о недостаточной изученности проблем развития национальных социально-экономических систем и о необходимости проведения дальнейших исследований в этой сфере с целью поиска наиболее оптимальной модели развития государства.

Постановка задания. Целью статьи является выявление факторов эффективности социально ориентированной модели развития рыночной экономики и на этой основе – обоснование степени государственного вмешательства в рыночные процессы и степени экономической свободы субъектов хозяйствования.

Изложение основного материала исследования. В настоящее время существует множество моделей рыночной экономики. Отличаются эти модели прежде всего по критерию вмешательства государства в процессы производства и перераспределения национального богатства.

Так, известные ученые-экономисты Питер Холл (профессор Гарвардского университета) и Дэвид Соскис (профессор Лондонской школы экономики) в своей книге «Разнообразие капитализма: институциональные основы сравнительных преимуществ» выделяют две главных модели рыночной экономики (современного капитализма): модель «либеральной рыночной экономики» (liberal market economies) и модель «скоординированной рыночной экономики» (coordinated market economies) [15].

В своей работе авторы выделяют модели рыночной экономики исходя из микроэкономического подхода к процессу анализа системы национального хозяйства. Национальная экономика рассматривается как система, в которой предприятия функционируют во взаимодействии с другими субъектами национальной социально-экономической системы, что, в свою очередь, обуславливает проблемы координации в следующих сферах: производственные отношения, корпоративное управление, трудовые отношения, отношения с контрагентами предприятия, система подготовки кадров.

В модели либеральной рыночной экономики координационным механизмом деятельности субъектов хозяйствования выступает рынок; в модели скоординированной рыночной экономики роль координационного механизма отводится нерыночным институциям (системе государственного регулирования, бизнес-ассоциациям, профсоюзам).

К странам с либеральной рыночной экономикой Питер Холл и Дэвид Соскис отнесли государства англо-саксонского мира: США, Великобританию, Канаду, Австралию, Новую Зеландию и Ирландию. Ко второй модели рыночной экономики авторами были отнесены Австрия, Бельгия, Германия, Дания, Исландия, Нидерланды, Норвегия, Швеция, Швейцария, Финляндия, Япония.

Кроме того, была выделена группа стран, которые в полной мере нельзя было отнести ни к первой, ни ко второй моделям рыночной экономики. К таким странам были отнесены Франция, Италия, Испания, Португалия, Греция и Турция. Для

этих стран характерна большая доля сельскохозяйственного сектора в системе национального хозяйства, а также высокая степень государственного регулирования, которое направлено прежде всего на сферу финансов предприятий, но в то же время носит либеральный характер по отношению к рабочей силе. Третья группа стран была объединена в т.н. средиземноморскую модель рыночной экономики.

Основное внимание в своей работе авторы уделили сравнительному исследованию экономических показателей развития стран с либеральной и скоординированной моделями рыночной экономики. Учеными были проанализированы по отдельным периодам (с 1961 по 1998 г.) темпы роста ВВП, объемы ВВП на душу населения и уровень безработицы в странах, принадлежащих к либеральной и скоординированной моделям. По результатам этих исследований темпы роста ВВП были выше в странах с либеральной рыночной экономикой, однако объем ВВП на душу населения был выше в странах с моделью координируемого рынка, и уровень безработицы в этих странах был ниже, чем в либеральной рыночной модели. Таким образом, можно сделать вывод о том, что модель скоординированной рыночной экономики является наиболее эффективной и с точки зрения развития системы национального хозяйства, и с точки зрения повышения уровня социальной обеспеченности и защищенности населения.

Аналогично разновидности капитализма выделяет известный французский ученый-экономист Мишель Альбер. По его мнению, все разновидности рыночных экономик можно сгруппировать в две модели: англосаксонскую, или неоамериканскую, модель и рейнскую модель. В своих трудах он проводит сравнительный анализ этих моделей на примере США и Германии. Как и в трудах Холла и Соскиса, у Альбера англосаксонская модель – это модель либерального рынка, базирующаяся на максимизации текущей прибыли субъектов хозяйствования. Для рейнской модели характерны активное государственное вмешательство в хозяйственные процессы и более высокий уровень социальной защищенности населения. По итогам проведенных исследований М. Альбер делает выводы о большей эффективности и социальной справедливости рейнской модели рыночной экономики [2].

Французский экономист, профессор Высшей школы социальных наук Роббер Буайе в своих научных трудах выделяет четыре типа рыночной экономики: 1) рыночный капитализм – США, Великобритания, 2) корпоративный капитализм – Япония, 3) социал-демократический – Швеция, Австрия; 4) стейтистский – Франция [3; 4].

Еще более расширенная классификация моделей капитализма представлена в работе профес-

сора Парижского университета Бруно Амабле, который проводит анализ моделей рыночной экономики в пяти областях: анализ конкуренции на товарных рынках; анализ связей между рабочей силой, заработной платой и институциями рынка труда; анализ эффективности функционирования финансового сектора; анализ социальной сферы; анализ системы образования. В результате проведенного сравнительного анализа автором выделены пять моделей рыночной экономики: 1) рыночная (Великобритания, США, Австралия, Новая Зеландия, Ирландия); 2) социал-демократическая (Швеция, Норвегия, Дания); 3) континентально-европейская (Франция, Германия, Нидерланды, Австрия); 4) средиземноморская (Италия, Испания, Португалия, Греция); 5) азиатская (Япония, Корея) [24].

Английский ученый Рональд Дор в своих трудах, посвященных сравнению хозяйственных систем, концентрирует внимание на различиях японской и англосаксонской моделей капитализма. Автор подчеркивает, что основой эффективности японской модели рыночной экономики являются моральные нормы трудовых отношений и социальная справедливость сложившейся производственной системы [25].

Таким образом, проведенные исследования позволяют выделить две основных модели рыночной экономики.

Первая – это модель англосаксонская, она же либеральная, она же рыночная, для которой характерно минимальное вмешательство государства в процессы производства и распределения национального богатства.

Вторая – модель скоординированной экономики, где государство активно вмешивается в хозяйственные и распределительные процессы, что является основой для высокого уровня социальной обеспеченности и защищенности населения. Эта модель по сравнению с первой является наиболее эффективной и устойчивой к развитию кризисных явлений.

Далее исследуем, каковы же причины и факторы эффективности социально ориентированной модели развития рыночной экономики.

В основу исследования заложим гипотезу о том, что главной причиной эффективности скоординированной модели рыночной экономики является ее социальная направленность. Именно социальная направленность обуславливает более справедливое распределение национального богатства, что, в свою очередь, обеспечивает высокий уровень доходов населения, а значит, и высокий уровень их потребления и сбережения. Как известно, потребление и сбережение по своей природе – это прямое и потенциальное инвестирование. А инвестиции являются основой развития системы национального хозяйства. Таким

образом, координируя процессы производства и распределения, государство формирует и направляет в определенные русла инвестиционные потоки, которые являются источником устойчивого развития национальных социально-экономических систем.

Выдвинутую гипотезу подтвердим анализом основных макроэкономических индикаторов развития системы национального хозяйства (табл. 1).

Для подтверждения выводов о эффективности функционирования той или иной модели рыночной экономики и определения уровня вмешательства правительства в процессы производства и распределения национального богатства были выделены три группы стран. Первая группа – это страны с либеральным типом национальной экономики (США, Канада, Англия, Новая Зеландия). Вторая группа – это страны с социально-ориентированной рыночной экономикой и активным участием государства в процессах хозяйствования и распределения национального дохода (Дания, Финляндия, Германия, Швеция, Швейцария, Польша). Третья группа стран – это страны с авторитарным типом управления без наличия четко-выраженной социальной направленности национальной экономики (Украина, Россия, Казахстан, Китай).

В качестве показателей, которые могут свидетельствовать о наличии социальной направленности национальной экономики и эффективности ее функционирования, были выбраны следующие показатели:

валовой внутренний продукт с учетом паритета покупательской способности – для определения масштабов национальных социально-экономических систем и уровня их конкурентоспособности на мировом рынке;

темпы прироста валового внутреннего продукта на душу населения в процентах для анализа реальных резервов развития национальной социально-экономической системы;

объем чистого движения капитала – для определения уровня инвестиционной привлекательности национальной экономики для иностранного инвестора;

показатель производительности национальной экономики;

степень открытости бизнеса и информации, свидетельствующий об уровне теневой экономики;

индекс легкости ведения бизнеса – рассчитывается Всемирным банком для 189 стран в качестве дополнительного показателя простоты ведения предпринимательской деятельности и базируется в основном на количестве процедур, сроках проведения операций, а также их стоимости. Дополнительным преимуществом данного индекса является возможность оценки с его помо-

Таблиця 1
Показатели эффективности функционирования стран с либеральной и социально ориентированной моделями рыночной экономики

Группы стран	Страна	ВВП на душу населения, ППС US \$)*	Темп прироста ВВП на душу нас. *, %	Чистое движение капитала*, млрд. US \$	Показатель производительности национальной экономики2*	Степень откр. бизнеса3*	Индекс легкости ведения бизнеса4*	Индекс юрид. прав5*	Индекс GINI
1 группа	США	50798,87	1,33	0,83	82,15	7,40	7,00	11,00	40,46
	Канада	41996,59	1,20	0,63	80,07	8,00	14,00	9,00	33,68
	Англия	37261,73	1,24	-0,47	82,46	10,00	6,00	7,00	34,81
2 группа стран	Новая Зеландия	33506,75	1,37	2,62	86,79	10,00	2,00	12,00	6*
	Дания	43139,82	0,36	0,19	84,40	7,00	3,00	8,00	29,02
	Финляндия	39232,45	0,10	0,26	81,05	6,00	10,00	7,00	27,74
	Германия	42619,01	2,07	0,26	79,87	5,00	15,00	6,00	31,14
	Норвегия	63566,32	0,29	-0,21	81,61	7,00	9,00	5,00	25,86
	Швеция	43762,10	1,77	-0,93	81,72	8,00	8,00	6,00	26,81
3 группа стран	Швейцария	54768,33	0,60	-5,05	76,04	0,00	26,00	6,00	32,72
	Польша	23135,63	3,15	10,32	76,45	7,00	25,00	7,00	33,22
	Украина	8078,51	0,02	0,21	63,04	4,00	83,00	8,00	24,82
	Россия	24329,14	1,34	-10,00	70,99	6,00	51,00	6,00	40,94
	Казахстан	23080,98	3,53	1,33	72,68	9,00	41,00	4,00	28,56
	Китай	11420,92	7,75	3,55	62,93	10,00	84,00	4,00	42,06
Мир	13891,06	1,69	6*	61,03	5,53	94,96	5,11	6*	
Европейский Союз	34576,58	0,93	6*	75,68	6,21	30,75	5,75	6*	
Среднее знач. по группе	1 группа	40890,99	1,29	0,90	82,87	8,85	7,25	9,75	36,32
	2 группа	44317,66	1,19	0,69	80,16	5,71	13,71	6,43	29,50
	3 группа	16727,39	3,16	-1,23	67,41	7,25	64,75	5,50	34,10
Откл., % (МИР)	1 группа	294,37	76,02		135,79	160,15	7,63	190,96	
	2 группа	319,04	70,27		131,35	103,41	14,44	125,91	
	3 группа	120,42	186,82		110,46	131,20	68,19	107,72	
Откл., % (ЕС)	1 группа	118,26	138,09		109,50	142,41	23,58	169,57	
	2 группа	128,17	127,64		105,93	91,95	44,60	111,80	
	3 группа	48,38	339,36		89,08	116,67	210,57	95,65	

1* Среднее значение за период 2010-2015 гг.
 2* 0 = низкая производительность до 100 = граница
 3* 0 = меньше раскрытие; 10 = больше раскрытия
 4* 1 = большинство деловых людей
 5* 0 = слабого до 12 = сильного
 6* Данные не рассчитываются либо отсутствуют

Источник: разработка автора на основе [26]

щю уровня защищенности инвесторов и налогового бремени для бизнеса;

индекс юридической защищенности – свидетельствует об уровне защиты прав населения и бизнеса, а также степени их нарушения;

индекс Джини – показатель степени расслоения общества данной страны или региона.

Согласно полученным результатам исследования, средний уровень ВВП на душу населения в странах первой группы составляет 40 890,99 дол. США, второй группы – 44 317,66 дол. США, а третьей – 16 727,39 дол. США. Следует отметить, что данный показатель по миру составляет 13 891,06, для ЕС – 34 576,58, а для США – 50 798,87 дол. США (что включает страну в тройку лидеров). В первой группе стран минимальное значение анализируемого показателя принадлежит Новой Зеландии (33 506,00), а во второй группе – Польше (23 135,63).

Первое место по данному показателю из стран, выбранных для анализа, занимает Норвегия со значением 63 566,32 дол. США на душу населения; второе место – Швейцария (54 768,33 дол. США); третье место, соответственно, – США. Примечательным для данного показателя является то, что первое и второе места занимают страны с социально-ориентированной направленностью системы национального хозяйства.

Из анализа видно, что данный показатель по Украине находится на 41,8% ниже, чем показатель по миру, и на 76,6% – чем данный показатель по ЕС, и является минимальным среди всех отобранных для анализа стран.

Анализ темпов прироста ВВП на душу населения свидетельствует о том, что для стран первой группы средний уровень данного показателя за период 2010–2015 гг. колеблется от 1,20% до 1,37% и говорит о максимальном разрыве в 0,17 пунктов и относительной силе стабильного развития. Что касается стран второй группы, то здесь наблюдается значительный разрыв от уровня в 0,10 (Финляндия) до уровня 3,15 (Польша) – разрыв составляет 3,05 пункта соответственно. Среди стран второй группы по показателю темпов прироста ВВП на душу населения можно выделить тройку лидеров, это: Польша (3,15), Германия (2,07) и Швеция (1,77). В среднем глобальная экономическая система в год на душу населения растет на 1,69%, а экономика ЕС – на 0,93%.

Специфика данного исследования заключается в том, что объектом анализа являются не интеграционные объединения, а отдельные национальные социально-экономические системы. По результатам проведенного анализа можно сделать вывод о том, что наибольшее количество ресурсов и резервов для поддержания высоких темпов роста национальных социально-экономических систем из выбранных для анализа стран имеют:

Китай – 7,75%, Казахстан – 3,53%, Польша – 3,15%, Германия – 2,07. Следует отметить, что в данный список не вошли страны первой группы с либеральной системой регулирования экономики.

По показателю чистого движения капитала лидирует Польша с отметкой в 10,32 млрд. дол. США в год, второе и третье место занимают Китай (3,55) и Новая Зеландия (2,69), четвертое – Казахстан (1,33). Значение данного показателя в оставшихся анализируемых странах составляет менее единицы либо является отрицательным. Следует отметить, что показатель Украины составляет 10 млрд. дол. США со знаком «минус». Это свидетельствует о значительном недоверии международных финансово-кредитных учреждений и инвестиционных фондов к Украине. Происходит это вследствие перманентной экономической и политической нестабильности в стране.

Согласно полученным результатам исследования, показатель открытости бизнеса и индекса легкости ведения бизнеса свидетельствуют о том, что в странах первой и второй групп созданы условия для снижения уровня теневой экономики. В них сформирована эффективная нормативно-правовая база, позволяющая легко управлять бизнес-процессами и контролировать результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятий, что способствует созданию благоприятного инвестиционного климата и формированию прослойки среднего класса, который является активным участником всех хозяйственных и инвестиционных процессов в системе национальной экономики. При этом следует отметить, что в странах второй группы, главным образом благодаря развитию предпринимательства, создана система перераспределения национального богатства, в наибольшей степени способствующая формированию среднего класса.

В странах третьей группы показатели легкости ведения бизнеса находятся за «красной отметкой». Наибольшее значение этого показателя наблюдается в таких странах, как Китай (84), Украина (83), Россия (51) и Казахстан (41). Следует отметить, что данный показатель для ЕС составляет 30,75.

Наименьшее значение индекса юридической защиты соответствует Китаю и Казахстану – 4. Наиболее защищенными с точки зрения права (законодательной и судебной ветвей власти) могут себя чувствовать жители Новой Зеландии (максимально возможные 12 баллов); США (11 баллов) и Канады (9 баллов). В ЕС этот показатель составляет 5,75.

Следующим важным показателем, характеризующим эффективность национальной социально-экономической системы, является индекс Джини, который указывает на социальное расслоение жителей страны. Тройку стран с самым

высоким показателем составляют: Китай – 42,06, Россия – 40,94, а также США – 40,46. Наиболее оптимальными для жизни странами, согласно данному показателю, являются страны второй группы, где значения колеблются от 25,86 (Норвегия) до 33,22 (Польша). Среднее значение по группам стран следующее: первая группа – 36,32; вторая группа – 29,50; третья группа – 34,10.

Выводы с проведенного исследования.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о правильности выдвинутой гипотезы: модель социально ориентированной рыночной экономики является более эффективной по сравнению с либеральной моделью хозяйствования. Главным фактором эффективности социально ориентированной модели рыночного хозяйства является более справедливая система распределения национального богатства, которая способствует формированию широкой прослойки среднего класса. Высокие доходы среднего класса обеспечивают его платежеспособный спрос, что является основой устойчивого развития национальной социально-экономической системы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Гацалов М. Современный экономический словарь-справочник / М. Гацалов. – Ухта : УГТУ, 2002. – 371 с.
2. Альбер М. Капитализм против капитализма / М. Альбер. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 293 с.
3. Boyer R. How and Why Capitalisms Differ // *Economy and Society*. – 2005. – Vol. 34. – № 4. – P. 509–557.
4. Буайе Р. Теория регуляции: Критический анализ / Р. Буайе ; пер. с франц. Н.Б. Кузнецовой. – М. : Наука для общества, Российск. гос. гуманит. ун-т, 1997. – 213 с.
5. Dore R. *British Factory, Japanese Factory: The Origins of National Diversity in Industrial Relations*. Berkeley: University of California Press, 1990.
6. Dore R. *Stockmarket Capitalism, Welfare Capitalism: Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*. Oxford: Oxford University Press, 2000.
7. Каргалова М.В. Социальная Европа в XXI веке / М.В. Каргалова. – М. : Весь мир, 2011. – 528 с.
8. Кастельс М. Информационное общество та держава добробуту. Фінська модель / М. Кастельс, П. Хіманен. – К. : Ваклер, 2006. – 256 с.
9. Marshall T. *Citizenship and social class*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 1950.
10. Мертон Р.К. Социальная теория и социальная структура / Р.К. Мертон. – М. : АСТ, Хранитель, 2006. – 873 с.
11. Röpke W. *Blätter der Erinnerung an Walter Eucken* // *ORDO – Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*. – 1961. – Vol. 13. – S. 3–19.
12. Whitley R. *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*, Oxford: Oxford University Press, 1999.
13. Whitley R. *Business Systems and Organisational Capabilities: The Institutional Structuring of Competitive Competences*. Oxford: Oxford University Press, 2007.
14. Хайек Ф. Парубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. Хайек. – М., 1992. – 243 с.
15. Hall P. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage* / Ed by P. Hall, D. Soskice. Oxford: Oxford University Press, 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://88.255.97.25/reserve/resspring15/Intl532_ZOnis/3_Required.pdf.
16. Streeck L. *The Diversity of Democracy: Corporatism, Social Order and Political Conflict* / Ed. by C. Crouch, W. Streeck. L.: Edward Elgar, 2006.
17. Эрхард Л. Благосостояние для всех: Репринт. Воспроизведение / Л. Эрхард ; пер. с нем. ; авт. предисловия Б.Б. Багоряцкий, В.Г. Гребенников. – М. : Начала-Пресс, 1991. – 332 с.
18. Булеев И.П. Социальные факторы инвестиционного развития экономики / И.П. Булеев, С.С. Шевцов // *Вестник Донбасской государственной машиностроительной академии*. – 2008. – № 2(12). – С. 52–55.
19. Мартякова О.В. *Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем : [монографія] / За ред. О.В. Мартякової. – Д. : ДонНТУ, 2011. – 744 с.*
20. Мартякова О.В. *Иновации в управлении социальным развитием / О.В. Мартякова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества : сб. науч. трудов. – Свиштов-Албена, 2012. – С. 59–64.*
21. Міщук З. Соціальна держава: зарубіжний досвід / З. Міщук // *Соціальна політика і соціальна робота*. – 2004. – № 4. – С. 64–78.
22. Новікова О. Економіко-правове забезпечення формування та реалізації соціальної політики держави, регіону, міста / О. Новікова, Ю. Залознова // *Схід*. – 2011. – № 1. – С. 123–127.
23. Осінська О.Б. Теоретичні концепції соціального ринкового господарства / О.Б. Осінська // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2009. – Вип. 19.7. – С. 186–192.
24. Amable B. *The Diversity of Modern Capitalism*. Oxford ; New York : Oxford University Press, 2003.
25. Дор Р. Различия японской и англо-саксонской моделей капитализма / Р. Дор // *Экономическая социология*. – 2008. – Т. 9. – № 1. – С. 65–78.
26. World Bank Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.worldbank.org>.

АНАЛІЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА КОН'ЮНКТУРУ РИНКУ В УКРАЇНСЬКОМУ ПРИЧОРНОМОР'І

ANALYSIS THE DYNAMICS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT AS A FACTOR INFLUENCING THE MARKET CONDITIONS IN THE UKRAINIAN BLACK SEA REGION

У статті досліджено, проаналізовано та охарактеризовано динаміку прямих іноземних інвестицій як фактору впливу на кон'юнктуру ринку в Українському Причорномор'ї та інших регіонах України за 2010–2015 рр. в табличній та графічній формі. Досліджено та представлено динаміку обсягів прямих іноземних інвестицій на одну особу населення у регіоні та інших областях України за 2010–2015 рр. Відображено динаміку темпів зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій у регіоні за 2010–2015 рр. Визначено привабливість регіонів України за 2015 р. Представлено визначення терміна «кон'юнктура ринку».

Ключові слова: кон'юнктура ринку, фактори впливу, інвестиційна привабливість, прямі іноземні інвестиції, вільні економічні зони.

В статті досліджено, проаналізовано та охарактеризовано динаміку прямих іноземних інвестицій як фактора впливу на кон'юнктуру ринку в українському Причорномор'ї та інших регіонах України за 2010–2015 рр. в табличній та графічній формі. Досліджено та представлено динаміку обсягів прямих іноземних інвестицій на душу населення в регіоні та інших областях України за 2010–2015 рр.

Отражена динаміка темпов роста (снижения) объема прямых иностранных инвестиций в регионе за 2010–2015 гг. Определены привлекательность регионов Украины 2015 г. Представлено определение «кон'юнктура рынка».

Ключевые слова: кон'юнктура рынка, факторы влияния, инвестиционная привлекательность, прямые иностранные инвестиции, свободные экономические зоны.

The article investigated, analyzed and characterized the dynamics of foreign direct investment as a factor influencing the market conditions in the Ukrainian Black Sea region and other regions of Ukraine in tables and in the form of graphics for the years 2010-2015. The dynamics of foreign direct investment per capita in the region and other regions of Ukraine has been researched and presented for the years 2010-2015. The dynamic rate of growth (decrease) in foreign direct investment in the region have been displayed for the years 2010-2015. Attractiveness of the regions of Ukraine for the year 2015 has been determined. Presented by the definition of "market conditions".

Key words: market conditions, factors influences, investment attractiveness, foreign direct investment, free economic zones.

УДК 311.21:339.727.22

Терлецька В.О.

аспірантка кафедри теоретичної і прикладної економіки
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Сучасна мікроекономічна та макроекономічна ситуація в нашій країні та, зокрема, в Українському Причорномор'ї активує необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності продукції та надання послуг вітчизняними підприємствами, яка можлива за рахунок інновацій, що, у свою чергу, можливі за допомогою інвестицій. Багатовекторність можливостей інноваційного розвитку обумовлює необхідність проведення досліджень динаміки інвестицій, які забезпечують підґрунтя для визначення стратегій інноваційного та інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств та впливають на кон'юнктуру ринку. Політика соціально-економічної модернізації України безпосередньо пов'язана із забезпеченням збалансованого розвитку регіонів, більш повного розкриття внутрішнього потенціалу, використання переваг економічної спеціалізації регіонів, яка неможлива без прямих іноземних інвестицій. Приморські регіони відіграють значну роль в економіці України. Вони мають значний ресурсний потенціал та конкурентні переваги, зумовлені їх географічним розташуванням, природними, людськими, промисловими, транспортними ресурсами, проте регіон має труднощі для підтримання сталого розвитку. Тому необхідно дослідити і про-

аналізувати ситуацію щодо забезпеченням регіону прямими іноземними інвестиціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та прикладні аспекти вивчення питань стосовно дослідження кон'юнктури ринку зображено в працях О. Абакуменко, Р. Окрепкого, О. Коцій та інших.

Аналіз стану та тенденцій розвитку процесів іноземного інвестування в регіонах України представлено в працях вітчизняних і закордонних науковців: В. Антонова, Т. Бояра, О. Гаврилюка, Т. Гордієнко, Т. Дудіної, М. Дудченка, М. Колісника, Н. Корнєвої, І. Олександренка, В. Федоренка та інших. Однак, незважаючи на велику кількість досліджень, проблема нерівномірного іноземного інвестування у регіони України залишається недостатньо розглянутою. Як показує практика, без належних інвестицій не може бути досягнутий сталий розвиток у будь якій галузі. Тому сьогодні є особливо актуальним питання щодо забезпечення українського Причорномор'я інвестиціями, оскільки цей економічний район є стратегічним у розвитку таких секторів як транспортно-логістичного комплексу, курортно-рекреаційної сфери, туризму, агропромислового комплексу, сфери високих технологій, промисловості будівельних

матеріалів, а також, одним із перспективних - машинобудування.

Постановка завдання. У статті планується дослідити та проаналізувати динаміку прямих іноземних інвестицій як фактору впливу на кон'юнктуру ринку в українському Причорномор'ї. До основних цілей належать: дослідження та аналізування динаміки обсягів прямих іноземних інвестицій у регіоні, динаміки обсягів прямих іноземних інвестицій на одну особу населення у регіоні, а також динаміки темпів зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій у регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значення приморських регіонів для економіки країни визначається перш за все їх значним транспортно-розподільчим потенціалом. Ключовою глобальною тенденцією є зростання обсягів світової морської торгівлі, яка вважається найбільш дешевою, доступною та економічною. Понад 80% міжнародної торгівлі товарами здійснюється шляхом морських перевезень. Відповідно, зростає конкуренція між різними маршрутами торгівлі визначальними чинниками якої є скорочення витрат та часу доставки вантажів. Ключовою тенденцією сучасності є зростання ролі морських біологічних ресурсів у світовій економіці. Не менше значення набуває видобуток енергоресурсів. Світовий видобуток енергоносіїв сьогодні дедалі активніше переходить на морський і океанічний шельфи [1, с. 3].

За макроекономічними показниками-індикаторами сталого розвитку одні з кращих значень займають: за обсягами виробництва електроенергії – Миколаївська область, за прямими іноземними інвестиціями у розрахунку на одну особу – м. Севастополь, за часткою промислових підприємств, що займалися інноваціями – Миколаївська, за рівнем регіонального людського розвитку – Севастополь, за масштабами утворення відходів II–IV класів небезпеки – Херсонська та Одеська, за рівнем локалізації спеціальних місць із переробки і схоронення небезпечних промислових відходів – Херсонська [2, с. 63].

Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів набуває особливого значення в світлі проголошеного курсу на європейську інтеграцію. Останнім часом Європейський Союз приділяє особливу увагу питанням морської політики. Європейська комісія з 2005 р. почала проводити регулярні консультації з національними урядами, промисловими групами і неурядовими екологічними організаціями. Плани Єврокомісії націлені на збереження екологічного стану морських просторів, на відновлювальне рибальство, надійний захист акваторій та узбережжя від можливого забруднення.

Отже, регіон потребує значних прямих іноземних інвестицій у розвиток різноманітних секторів економіки. При цьому особливого значення набу-

вають питання дослідження забезпечення регіону прямими іноземними інвестиціями, що впливають на формування кон'юнктури ринку продукції товарів і послуг. З цією метою доцільно визначити зміст поняття кон'юнктура ринку.

На думку О. Абакуменко, кон'юнктура ринку – це ринкова ситуація, виходячи з чого, для її характеристики використовується велика кількість різноманітних показників, що визначають стан розвитку; об'єкт застосування регуляторних заходів з метою забезпечення позитивних змін у соціально-економічному розвитку країни в умовах посткризової стабілізації [3, с. 9].

О. Абакуменко вважає кон'юнктуру ринку ринковою ситуацією, проте невідомо, як довго вона може продовжуватися, якими показниками визначається і характеризується кон'юнктура ринку і як вони зв'язані між собою.

Р. Окрепкий вважає, що кон'юнктура ринку – це конкретна економічна ситуація, що склалася на ринку в даний момент або за обмежений відрізок часу під впливом сукупності кон'юнктурутворювальних чинників, і характеризується рівнем збалансування попиту і пропозиції на ринку, а також рівнем та співвідношенням цін [4, с. 6].

За визначенням Р. Окрепкий кон'юнктура ринку характеризується рівнем збалансування попиту і пропозиції на ринку, а також рівнем та співвідношенням цін, проте співвідношення попиту і пропозиції є виразом мінливості ціни. Тому кон'юнктура ринку отожднюється з поняттям мінливості ціни.

О. Кошій зазначає, що кон'юнктура ринку – це мінлива економічна ситуація на певному ринку, котра формується під впливом сукупності чинників та пов'язана з особливостями процесу відтворення, а також проявляється в умовах реалізації продукції, а саме у співвідношенні попиту, пропозиції, динаміки цін тощо. Кон'юнктура ринку є проявом глибинних процесів, котрі протікають в економіці та знаходять відображення в умовах реалізації продукції [5, с. 14].

У визначенні О. Кошій кон'юнктури ринку отожднюється з поняттям мінливості ціни та невідомо, про які саме «процеси, котрі протікають в економіці та знаходять відображення в умовах реалізації продукції» йде мова.

Л. Ліпич, Т. Радіщук аргументує, що кон'юнктура товарного ринку - стан ринку, в певний момент часу, зумовлений впливом багатьох чинників, різних за тривалістю, природою та характером (політичні, соціальні, економічні, екологічні) впливу на можливість реалізації стратегічних планів, програм, підприємств-учасників товарних ринків та як такого, що характеризується співвідношенням конгломератів економічних показників: попиту та пропозиції [6, с. 14]

Визначення поняття «кон'юнктура ринку» Л. Ліпич та Т. Радіщук найбільш повно описує зміст

цього поняття, проте чому автори обмежуються лише конгломератам економічних показників: попиту та пропозиції, а не враховують і інші економічні показники.

На думку науковців, кон'юнктура ринку – це кількісна та якісна характеристика стану ринку; це векторна величина, яка визначається як результат дії чинників різної природи у кожен момент часу на економічну систему, систему ринку чи економічну одиницю, що характеризується числовим значенням, напрямом, ступенем зміни множини елементів у порівнянні з попереднім моментом (коефіцієнт зміни, темп зміни, інтенсивність зміни). Кон'юнктура ринку описується множиною елементів, серед яких основоположними показниками є попит, пропозиція та ціна. А рівень інвестицій, інновацій, рівень зайнятості в галузі, інституційне середовище та інші фактори значно впливають на кон'юнктуру ринку.

Важливим елементом дослідження кон'юнктури ринку є дослідження фактору динаміки інвестицій, оскільки існує пряма залежність пропозиції товарів і послуг, зокрема конкурентоспроможності продукції, від рівня інвестицій.

Однією з ключових тенденцій сьогодення стає вихід деяких регіонів на глобальний рівень задо-

волення попиту на товари і послуги, оскільки саме попит визначає конкурентоспроможність товарів і послуг. Галузі спеціалізації регіонів поступово перетворюються на суб'єкти глобальної конкуренції. Тому підвищення конкурентоспроможності цих регіонів є вагомим чинником не лише соціально-економічного розвитку країни, а й підвищення її конкурентоспроможності в цілому [1, с. 3].

Зважаючи на вищесказане, доцільним є дослідження і аналізування динаміки прямих іноземних інвестицій у регіонах України, зокрема в українському Причорномор'ї. Динаміка прямих іноземних інвестицій у регіонах України за 2010–2015 рр. зображена в табл. 1.

Як видно з табл. 1, розподіл прямих іноземних інвестицій по областях України є нерівномірним. Для прикладу, м. Київ отримує близько 50% усіх прямих іноземних інвестицій, які надходять в Україну, а Тернопільська область – близько 0,12%. Це свідчить про значні диспропорції у розвитку по областях.

Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій в економічних районах України за 2015 р. зображена на рис. 1.

Таблиця 1

Динаміка прямих іноземних інвестицій у регіонах України за 2010–2015 рр., млн дол. США

Області	Обсяг на 1 січня						На 31 грудня 2015
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Усього	39 175,7	43 836,8	48 991,4	53 679,3	57 056,4	45 744,8	43 371,4
Вінницька	184,6	205,3	226,4	248,2	309,4	223,0	187,1
Волинська	332,4	218,6	291,4	380,5	341,3	271,2	248,1
Дніпропетровська	7 054,1	7 495,1	8 208,2	8 432,3	9 064,0	7 643,2	7 182,9
Донецька	1 636,8	2 278,2	2 646,9	3 187,0	3 602,5	2 168,3	1 827,7
Житомирська	238,1	258,1	337,7	362,8	388,7	285,7	249,3
Закарпатська	363,7	364,4	348,5	406,4	437,5	334,2	311,5
Запорізька	916,2	952,8	987,6	1 077,6	1 125,4	1 039,8	931,7
Івано-Франківська	635,1	512,5	624,0	642,7	813,8	925,9	836,6
Київська	1 525,5	1 611,1	1 751,7	1 835,2	1 988,5	1 787,2	1 627,1
Кіровоградська	82,6	65,0	72,4	103,7	158,5	82,0	64,4
Луганська	637,1	687,5	766,0	838,2	879,1	630,9	582,4
Львівська	1 198,6	1 254,6	1 387,8	1 637,8	1 701,4	1 374,6	1 248,1
Миколаївська	162,7	165,4	152,3	244,7	282,8	228,9	212,7
Одеська	1 042,0	1 107,3	1 220,5	1 629,1	1 671,7	1 430,4	1 337,4
Полтавська	450,9	551,3	702,2	943,2	1 065,6	1 040,3	1 000,6
Рівненська	307,6	309,2	280,4	298,8	313,4	263,4	220,2
Сумська	243,5	359,6	361,8	386,5	422,7	263,3	201,6
Тернопільська	66,5	59,8	61,9	63,9	68,9	55,8	50,1
Харківська	2 082,7	2 716,9	2 814,3	2 174,3	2 131,9	1 728,8	1 569,5
Херсонська	197,4	203,4	206,4	251,5	275,2	208,2	210,6
Хмельницька	219,6	183,0	186,8	205,1	224,5	189,1	166,8
Черкаська	222,5	289,4	285,7	882,5	887,9	512,9	352,9
Чернівецька	61,8	61,9	61,9	64,2	80,2	68,6	59,3
Чернігівська	88,8	94,9	100,9	105,0	128,4	99,8	92,2
м. Київ	19 225,1	21 831,6	24 907,7	27 278,1	28 693,0	22 889,2	22 600,4

Джерело: сформовано автором на основі [8]



Рис. 1. Динаміка обсягу прямих іноземних інвестицій в економічних районах України за 2015 р.

Як бачимо з рис. 1, розподіл прямих іноземних інвестицій по економічних районах України є також нерівномірним, що пояснюється низькою і високою привабливістю регіонів. Столичний район отримав у 2015 р. 55% прямих іноземних інвестицій, які надійшли в Україну або 25 061,9 млн дол. США, і вважається інвестиційно привабливим для іноземних інвесторів, Придніпровський – 19%, або 8 683,0 млн дол. США, Північно-Східний – 7%, або 3 032,4 млн дол. США, Донецький –

6% (2 799,2 млн дол. США), Карпатський – 6% (2 703,3 млн дол. США), Причорноморський – 4% (1 867,5 млн дол. США), Центрально-Український – 1% (594,9 млн дол. США), Північно-Західний – 1% (534,6 млн дол. США) та Подільський – 1% (467,9 млн дол. США).

Така нерівномірність у розподілі прямих іноземних інвестицій пояснюється небажанням інвесторів вкладати кошти в ті регіони, які характеризуються низькою привабливістю. Причиною такої ситуації є економічна, фінансова та політична нестабільність, що призвела до неоднорідності в обсягах прямого іноземного інвестування в регіональному розрізі, що породжує суттєві диспропорції, послаблює економічні взаємозв'язки між регіонами. А ефективне залучення іноземних інвестицій потребує раціонального розподілу між регіонами України, тому можна з впевненістю сказати, що сьогодні механізм підвищення інвестиційної активності практично не враховує регіональну складову.

Динаміка прямих іноземних інвестицій на одну особу населення за регіонами України представлена в табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать про нерівномірний розподіл прямих іноземних інвестицій на одну особу

Таблиця 2

Динаміка прямих іноземних інвестицій на одну особу населення за регіонами України, дол. США

Області	Обсяг на 1 січня						На 31 грудня 2015
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Усього	899,8	1 011,1	1 134,3	1 246,1	1 327,8	1 068,0	1 016,3
Вінницька	112,0	125,3	138,9	152,9	191,5	138,7	117,0
Волинська	321,6	211,4	281,5	367,0	328,8	260,9	238,6
Дніпропетровська	2098,5	2242,2	24686	2547,0	2749,3	2329,4	2201,7
Донецька	366,1	513,5	600,9	728,2	828,8	503,4	428,2
Житомирська	184,4	201,1	264,4	285,2	306,9	226,8	199,1
Закарпатська	293,0	293,1	279,6	325,1	349,2	266,2	247,9
Запорізька	504,6	527,7	550,0	602,8	632,3	587,4	529,7
Івано-Франківська	460,8	372,0	453,1	466,4	590,0	671,1	606,3
Київська	887,4	940,0	1 022,7	1 070,1	1 157,4	1 038,1	943,3
Кіровоградська	81,3	64,5	72,4	104,5	160,9	83,8	66,4
Луганська	275,0	299,3	336,3	370,9	391,9	283,5	263,8
Львівська	473,2	496,1	549,7	649,3	674,9	545,6	495,8
Миколаївська	136,5	139,5	129,1	208,2	241,7	196,4	183,3
Одеська	437,7	465,5	513,4	684,3	701,0	599,7	561,4
Полтавська	301,0	371,0	476,2	644,0	732,3	719,6	696,8
Рівненська	267,4	268,6	243,4	258,8	270,9	227,3	189,8
Сумська	207,1	308,8	313,3	337,4	372,1	233,8	180,6
Тернопільська	61,1	55,2	57,4	59,4	64,3	52,2	47,0
Харківська	754,6	989,2	1029,7	797,1	782,3	635,9	579,3
Херсонська	180,3	186,7	190,4	233,0	256,2	194,8	198,0
Хмельницька	164,5	137,9	141,4	156,1	171,7	145,3	128,9
Черкаська	171,6	224,9	223,6	695,2	704,3	409,6	283,8
Чернівецька	68,6	68,7	68,7	71,1	88,6	75,8	65,4
Чернігівська	80,2	86,7	93,0	97,7	120,7	94,8	88,5
м. Київ	7 031,9	7 936,2	9 006,9	9 783,0	10 190,7	8 068,1	7 913,4

Джерело: сформовано автором на основі [8]

населення за регіонами України. Найбільше значення показника у столиці, що становить 8 068,1 дол. США, і є у 7 разів вище, ніж в цілому по Україні, а найменше – 52,2 дол. США у Тернопільській області.

Динаміка темпів зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій за регіонами України відображена в табл. 3.

Як з табл. 3 динаміка темпів зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій за регіонами України в 2014 р. показала загальний спад по всіх регіонах України без винятку, а в 2015 р. спостерігається незначне поживлення.

Як зазначалось в аналітичній доповіді «Шляхи підвищення конкурентоспроможності Приморських регіонів України» в м. Одеса, причинами, що зумовлюють концентрацію інвестиційних ресурсів та джерел інвестування в одних регіонах, а з іншого – слабкі позиції щодо інвестиційної активності та незначну інвестиційну привабливість в інших, є:

- високий податковий та адміністративний тиск на бізнес, який намагається вимивати, а не отримувати прибутки;
- фізичний та моральний знос;

- інфляційні процеси;
- вузькість внутрішнього ринку, викликана розподілом суспільного продукту;
- відсутність практично більшості ринкових інституцій – ринку цінних паперів, землі, нерухомості;
- вплив трудових ресурсів та капіталу з одних місцевостей на користь інших (насамперед великих міст);
- відсутність опрацьованого органами місцевої влади механізмів інвестиційного портрету території;
- нерозвиненість зв'язків між суб'єктами ринку через нестачу оперативної інформації [7, с. 84].

При цьому інвестиційна привабливість Причорноморського регіону знижується через наявність низки проблем соціально-економічного характеру, серед яких:

- недостатньо розвинена інфраструктура, зокрема, низька щільність автомобільних шляхів та залізниць;
- дефіцит енергетичних потужностей в деяких приморських регіонах;
- дефіцит водних ресурсів;

Таблиця 3

Динаміка темпів зростання (зменшення) обсягу прямих іноземних інвестицій за регіонами України, у % до початку року

Області	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього	111,9	111,8	109,6	106,3	80,2	94,8
Вінницька	111,2	110,3	109,6	124,7	72,1	83,9
Волинська	65,8	133,3	130,6	89,7	79,5	91,5
Дніпропетровська	106,3	109,5	102,7	107,5	84,3	94,0
Донецька	139,2	116,2	120,4	113,0	60,2	84,3
Житомирська	108,4	130,8	107,4	107,2	73,5	87,3
Закарпатська	100,2	95,6	116,6	107,7	76,4	93,2
Запорізька	104,0	103,6	109,1	104,4	92,4	89,6
Івано-Франківська	80,7	121,8	103,0	126,6	113,8	90,4
Київська	105,6	108,7	104,8	108,4	89,9	91,0
Кіровоградська	78,6	111,4	143,3	152,8	51,7	78,6
Луганська	107,9	111,4	109,4	104,9	71,8	92,3
Львівська	104,7	110,6	118,0	103,9	80,8	90,8
Миколаївська	101,7	92,1	160,6	115,6	80,9	92,9
Одеська	106,3	110,2	133,5	102,6	85,6	93,5
Полтавська	122,3	127,4	134,3	113,0	97,6	96,2
Рівненська	100,5	90,7	106,5	104,9	84,0	83,6
Сумська	147,7	100,6	106,8	109,4	62,3	76,6
Тернопільська	89,8	103,6	103,3	107,9	81,0	89,7
Харківська	130,4	103,6	77,3	98,0	81,1	90,8
Херсонська	103,0	101,5	121,8	109,4	75,7	101,1
Хмельницька	83,3	102,1	109,8	109,4	84,2	88,2
Черкаська	130,1	98,7	308,9	100,6	57,8	68,8
Чернівецька	100,2	99,99	103,8	124,8	85,6	86,4
Чернігівська	106,9	106,3	104,1	122,3	77,7	92,5
м. Київ	113,6	114,1	109,5	105,2	79,8	98,7

Джерело: сформовано автором на основі [8]

– скорочення морських ресурсів (риби та морепродуктів), які виловлюються у виключній морській економічній зоні України;

– південь України є зоною ризикованого землеробства із значним ризиком посухи;

– значне скорочення виробництва аграрної продукції та збільшення імпорту продовольства;

– диспропорції в соціально-економічному розвитку між приморськими територіями та аграрними районами;

– зниження товарності сільськогосподарського виробництва у приморських регіонах, зростання безробіття, зниження народжуваності, зростання смертності, зменшення збору доходів до місцевих бюджетів і, як наслідок, зниження показників рівня життя у сільських територіях приморських регіонів;

– внутрішня конкурентна боротьба між портами України, внаслідок чого розвиток пропускної спроможності здійснюється кожним портом самостійно, ізольовано і без врахування інтересів інших портів, виходячи з власних можливостей залучення вантажопотоків;

– відсутність планів комплексного розвитку природних курортних територій, напівлегальний і нелегальний захват ділянок і територій лікувально-оздоровчих місцевостей, неврегульованість процесів приватизації, непродумане та неузгоджене міське та курортне будівництво, що приводить до неприпустимих навантажень на комунікації, зменшення кількості питної води, проривів у системі каналізації та до інших аварійних ситуацій;

– проблемним питанням туристичної інфраструктури області є незадовільний стан значної кількості туристичних об'єктів, які представляють інтерес для туристів; туристична галузь носить сезонний характер, тривалість сезону коливається від п'яти (травень-вересень) до трьох (червень-серпень) місяців;

– віддаленість від світових центрів економічного зростання;

– наближеність до потенційних зон конфлікту та «гарячих точок»;

– неврегульованість питання з державним кордоном;

– низький рівень міжрегіональної кооперації [1, с. 12–14].

Висновки з проведеного дослідження.

Інвестиційна активність в Україні характеризується високою неоднорідністю, тому інвестиційну політику необхідно проводити виходячи з можливостей потреб розвитку кожного регіону. Нерівномірний розподіл іноземного капіталу за регіонами України спричиняється низькою привабливістю регіонів, внаслідок економічної, фінансової та

політичної нестабільності. Як показують дослідження, існує великий інтерес іноземних інвесторів до столиці України, тому у Києві обертається значна готівкова маса країни, активно розвивається ринкова інфраструктура, досягнуто помітного зростання промислового виробництва, з кожним роком поліпшуються тенденції будівництва і розвитку транспорту.

Для підвищення інвестиційної активності Причорноморського економічного регіону доцільним є збільшення кількості Вільних економічних зон (ВЕЗ) у регіоні, що довели свою ефективність у багатьох країнах світу, і в Україні зокрема: сприяють пошуків малого та середнього бізнесу в районах, які потерпають внаслідок економічної депресії спрямовані саме на вирівнювання міжрегіональних диспропорцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шляхи підвищення конкурентоспроможності Приморських регіонів України : аналітична доповідь // Матеріали «Круглого столу». – Одеса, 2013. – 162 с.

2. Соціально-економічний потенціал сталого розвитку України та її регіонів : національна доповідь / за ред. Е. Лібанової, М. Хвесика. – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2014. – 776 с.

3. Абакуменко О. Кон'юнктура фінансового ринку України: методологія формування, оцінювання та регулювання : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О. Абакуменко. – Суми, 2014. – 44 с.

4. Окрепкий Р. Оцінювання та прогнозування кон'юнктури ринку пива України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами» / Р. Окрепкий. – Тернопіль, 2006. – 23 с.

5. Коцій О. Прогнозування кон'юнктури ринку молочних продуктів з врахуванням циклічності розвитку економіки України : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О. Коцій. – Полтава, 2010. – 38 с.

6. Ліпич Л. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на засадах прогнозування кон'юнктури ринку автомобілебудування : [монографія] / Л. Ліпич, Т. Радішук. – Луцьк : Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. – 224 с.

7. Жеревчук Ю. Регіональні аспекти залучення прямих іноземних інвестицій / Ю. Жеревчук, О. Янко // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2013. – № 1. – С. 79–86. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znprnudps_2013_1_10.pdf.

8. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ СТАНУ ТА ДИНАМІКИ РОЗВИТКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ З МЕТОЮ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЩОДО ЇХ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ

STATISTICAL ANALYSIS OF THE STATE AND DYNAMICS OF HOUSEHOLDS DEVELOPMENT IN UKRAINE TO IMPROVE MAKING UP MANAGEMENT DECISIONS AND THEIR STATE SUPPORT

У статті розглянуто основні показники, які характеризують розвиток домогосподарств. Проаналізовано тенденції, динаміку та проблеми функціонування домогосподарств України. Запропоновано заходи, які сприятимуть удосконаленню прийняття управлінських рішень для підтримки вітчизняних домогосподарств.

Ключові слова: домогосподарство, сукупні ресурси, сукупні доходи, сукупні витрати, соціально-економічний розвиток, соціальна інфраструктура.

ванню прийняття управлінських рішень для підтримки вітчизняних домогосподарств.

Ключевые слова: домохозяйство, совокупные ресурсы, совокупные доходы, совокупные расходы, социально-экономическое развитие, социальная инфраструктура.

The article considers the main indicators characterizing the development of households. The trends, dynamics and problems of households functioning in Ukraine are analyzed. The measures that will contribute to improve making up management decisions aimed at the support of domestic households are suggested.

Key words: household, total resources, total revenues, total expenses, socio-economic development, social infrastructure.

УДК 314.68: 338.242.4

Ціщик Р.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту, ревізії та контролю

Тернопільський національний економічний університет

В статье рассмотрены основные показатели, характеризующие развитие домохозяйств. Проанализированы тенденции, динамика и проблемы функционирования домохозяйств Украины. Предложены мероприятия, способствующие совершенство-

Постановка проблеми. Зміна соціально-економічної ситуації в Україні зумовила трансформацію моделей поведінки домогосподарств, їх природу і функції як економічного суб'єкта. Ринкові перетворення сформувавши нові вимоги до держави щодо забезпечення підтримки домогосподарств, викликали гостру необхідність реформування структури інституційного середовища для забезпечення їх життєдіяльності. У зв'язку із цим актуалізується питання аналізу стану і динаміки розвитку домогосподарств та наукового обґрунтування управлінських рішень щодо забезпечення сталого розвитку домогосподарств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У закордонній та вітчизняній науковій літературі на дослідженнях окремих аспектів функціонування домогосподарств зосереджували свою увагу такі вчені-економісти як: А. Біттер, К. Базилевич, С. Барсукова, І. Боднар, Є. Болотіна, І. Бочан, З. Васильченко, О. Ватаманюк, В. Геєць, В. Жеребін, Т. Кізіма, А. Колот, Е. Лібанова М. Литвак, В. Мандибура, Н. Манохіна, А. Олейник, С. Панчишин, В. Радаєв, А. Ревенко, А. Романов, М. Савлук, А. Сурінов, С. Тютюнникова, Н. Федірко, К. Чабану та інші. Проте, незважаючи на теоретичну і практичну цінність напрацювань зазначених науковців, можна констатувати, що проблематика забезпечення збалансованого розвитку домогосподарств та їх державної підтримки дотепер залишається малодослідженою.

Постановка завдання. Метою статті є статистичний аналіз стану вітчизняних домогосподарств, виявлення тенденцій та проблем їх розви-

тку, пошук ефективних управлінських рішень для розв'язання існуючих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Домогосподарство як суб'єкт національної економіки функціонує на ринках праці, споживчих благ, фінансовому ринку та в інших сферах економіки, його господарська поведінка та виконувані функції сприяють формуванню виробничого та економічного потенціалу, визначають темпи економічного зростання в країні. Проте у сучасних умовах для стабільного соціально-економічного розвитку домогосподарств необхідне державне втручання, спрямоване на забезпечення сприятливих умов для отримання ними необхідних ресурсів, доходів та соціальних благ [1, с. 8]. При цьому важливим є пошук та прийняття ефективних управлінських рішень для забезпечення збалансованого розвитку домогосподарств. Варто зазначити, що своєчасність та правильність таких рішень, дієвість інституційного інструментарію, у першу чергу, залежить від ґрунтового дослідження стану домогосподарств, вивчення тенденцій, динаміки та проблем їх функціонування.

Згідно з останніми статистичними даними, кількість домогосподарств України у 2015 році становила 15 074 тис., з них 67% міських домогосподарств, а третина – сільські домогосподарства. У 2015 році домогосподарство в Україні у середньому 2,59 особи. Домогосподарства, у які входять чотири і більше осіб, як і у попередні роки, характерні для сільської місцевості (2,7 особи проти 2,5 у містах) [2].

Дані вибіркового обстеження умов життя домогосподарств упродовж 2010–2015 років свідчать

Таблиця 1

Структура грошових доходів і сукупних ресурсів домогосподарств України у 2010–2015 роки

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (9 міс.)
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне господарство, грн	3 481,0	3 853,9	4 144,5	4 470,5	4 563,3	5 063,7
Структура сукупних ресурсів домогосподарств, %						
Грошові доходи	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2	90,0
оплата праці	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8	47,3
доходи від підприємницької діяльності	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2	5,5
доходи від продажу с/г продукції	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2	3,7
пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0	25,7
грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0	7,8
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого господарства та від самозаготівель	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6	4,9
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4	0,6
Пільги безготівкові на оплату санаторно-курортних путівок, на купівлю ліків, лікування, зубопротезування тощо, на оплату послуг зв'язку, транспорту	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4
Інші надходження	4,8	5,2	4,1	4,4	3,4	2,2

Примітка: наведено на основі даних Державної служби статистики України

Таблиця 2

Структура сукупних витрат домогосподарств України у 2010–2015 роки

Показник	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (9 міс.)
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3 073,3	3 458,0	3 592,1	3 820,3	4 048,9	4 781,6
Структура сукупних витрат домогосподарств, %						
Споживчі сукупні витрати	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,7
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,8
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	21,0
в тому числі:						
одяг і взуття	6,0	5,7	6,1	5,9	6,0	5,5
житло, вода, електроенергія, газ та інші види палива	9,2	9,6	9,9	9,5	9,4	10,3
предмети домашнього вжитку, побутова техніка та поточне утримання житла	2,3	2,2	2,3	2,3	2,3	1,9
охорона здоров'я	3,2	3,2	3,4	3,4	3,6	3,9
транспорт	3,7	4,0	4,3	4,3	4,3	3,9
зв'язок	2,7	2,6	2,8	2,8	2,8	2,4
відпочинок і культура	1,8	1,9	2,0	2,1	1,8	1,6
освіта	1,3	1,3	1,3	1,2	1,1	1,2
ресторани і готелі	2,4	2,5	2,5	2,5	2,3	2,1
різні товари і послуги	2,3	2,4	2,6	2,6	2,7	2,8
Неспоживчі сукупні витрати	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,3
Оплата житла, комунальних продуктів та послуг	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	8,9

Примітка: наведено на основі даних Державної служби статистики України

про збільшення сукупних ресурсів домогосподарств (див. табл. 1). У 2014 році порівняно з 2010 роком середньомісячні сукупні ресурси домогосподарства збільшились майже у 2 рази і становили 4 563,3 грн. За 9 місяців 2015 року порівняно з тим самим періодом 2014 року сукупні ресурси домогосподарств збільшились на 13% (з 14 492,4 до 5 076,3 грн/міс.), у містах на 12%, у селах – на 15%. Відповідно ресурси одного члена домогосподарства становили у середньому 2 400, 24 41 та 2 322 грн. Основними факторами зростання сукупних ресурсів домогосподарств були: підвищення оплати праці та пенсій; надання адресної соціальної допомоги; доходи від підприємницької діяльності [2].

Збільшення сукупних ресурсів домогосподарств відповідно вплинуло і на їх середньомісячні сукупні витрати та сприяло певному скороченню диференціації населення за рівнем добробуту.

Так, починаючи з 2010 року, витрати домогосподарств зростають (див. табл. 2).

Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство у 2014 році становили 4 048, 9 грн, що в 1,5 раза більше, ніж у 2010 році. Витрати одного члена домогосподарства в середньому становили 2 266 грн на місяць, а порівняно з 2014 роком ці витрати зросли на 22% [2]. Тенденції позитивних змін у структурі зростання сукупних ресурсів та сукупних витрат домогосподарств за останнє десятиріччя чітко можна відслідкувати на рис. 1.

У загальній структурі сукупних споживчих витрат (90–93% у 2010–2015 роках) переважали витрати на продукти харчування та безалкогольні напої. Витрати на непродовольчі товари та послуги, особливо на одяг та взуття, зв'язок, відпочинок, культуру та освіту, предмети домашнього вжитку знизилися. Частка неспоживчих сукупних

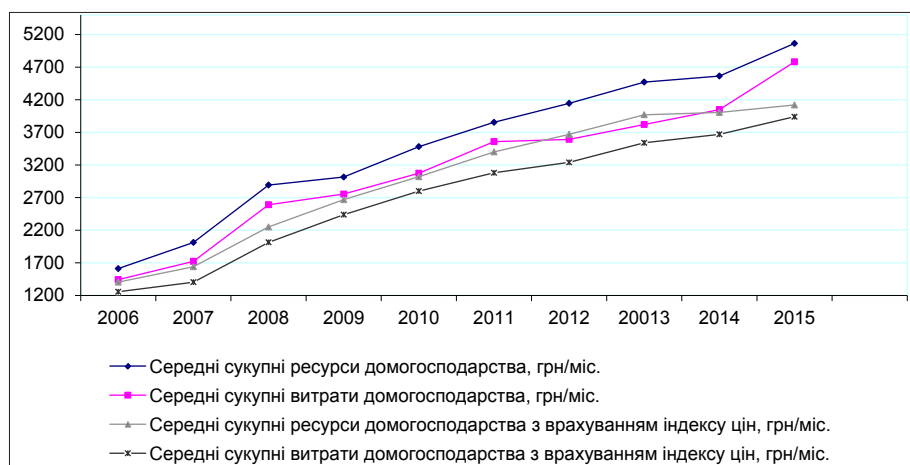


Рис. 1. Динаміка сукупних ресурсів та сукупних витрат домогосподарств у 2006–2015 роки

Примітка: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України

Таблиця 3

Споживання домогосподарствами продуктів харчування у 2010–2015 роках

Споживання домогосподарствами продуктів харчування*	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015 (9 міс.)
м'ясо і м'ясопродукти, кг	5,1	5,1	5,0	5,1	4,9	4,4
молоко і молочні продукти, кг	19,2	19,1	19,6	20,3	20,3	19,7
яйця, шт.	20	20	20	20	20	20
риба і рибопродукти, кг	1,8	1,7	1,7	1,8	1,6	1,2
цукор, кг	3,0	3,2	3,1	3,0	3,0	2,9
олія та інші рослинні жири, кг	1,8	1,8	1,8	1,7	1,7	1,6
картопля, кг	7,7	7,9	7,8	7,1	6,9	5,7
овочі та баштанні, кг	9,5	9,9	10,1	9,4	9,0	9,3
фрукти, ягоди, горіхи, виноград, кг	3,7	3,7	3,7	4,1	3,7	3,4
хліб і хлібні продукти, кг	9,3	9,2	9,1	9,0	9,0	7,7

*у середньому за місяць у розрахунку на одну особу (у перерахунку в первинний продукт).

Примітка: наведено на основі даних Державної служби статистики України

витрат також знизилася і становила у 2014 році 7,3%, тоді як у 2010 – 10,1% [2].

Протягом 2010–2015 років відбулося скорочення споживання домогосподарствами майже усіх основних продуктів харчування (див. табл. 3). Особливо вагомо зменшилося споживання риби та рибопродуктів, фруктів, ягід, горіхів і винограду та м'яса, м'ясопродуктів [2].

За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств у 2015 році земельні ділянки у своєму користуванні мали 55% домогосподарств, у містах – 35%, на селі – майже всі домогосподарства. У сільській місцевості більше половини домогосподарств користувалися земельними ділянками площею до 1 гектара, чверть – від 1 до 5 гектарів, 12% домогосподарств – 5–10 гектарів. Близько 5% сільських домогосподарств мало більше 10 гектарів землі [2].

Статистичні дані засвідчили, що переважна більшість домогосподарств України має окреме житло – окрему квартиру або індивідуальний будинок (див. табл. 4). Дев'ять з кожних десяти домогосподарств у 2015 році проживали у власній оселі. На селі майже всі домогосподарства мали власне житло, у містах – 95%. Слід зауважити, що житлова площа майже половини вітчизняних домогосподарств у середньому по країні нижча санітарної норми (13,7 м² на одну особу), дана проблема є більшою у великих містах (46%) [2].

Характерним явищем є наявність у домогосподарств значної кількості зношеного житла. Житло кожного четвертого домогосподарства збудоване до 1960 р., у містах – кожного п'ятого, у селах – кожного третього. Житловий фонд 68% домогосподарств був створений у 60-х–80-х роках (71% – міських домогосподарств та 61% – сільських).

Таблиця 4

Характеристика житла домогосподарств України у 2010–2015 роках

Розподіл домогосподарств за:	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
типом житла, %						
окрема квартира	47,4	48,3	48,1	48,4	48,7	46,7
комунальна квартира	0,6	0,5	0,3	0,5	0,6	0,6
індивідуальний будинок	45,3	45,3	45,6	45,6	45,6	47,4
частина індивідуального будинку	4,0	3,4	3,4	2,9	2,3	2,1
гуртожиток	2,7	2,5	2,6	2,6	2,8	3,2
кількістю кімнат у житлі, %						
одна кімната	14,4	14,2	14,3	13,5	14,1	13,3
дві кімнати	36,8	35,0	35,4	35,9	33,8	34,3
три кімнати	33,0	35,5	34,7	35,0	35,7	35,4
чотири і більше кімнат	15,8	15,3	15,6	15,6	16,4	17,0
житлової площі на одну особу, %						
до 7,5 м ²	9,9	9,1	9,3	8,8	9,6	9,2
7,5–9,0 м ²	6,4	6,4	7,0	6,4	5,9	6,3
9,1–13,65 м ²	25,5	25,5	24,2	23,8	23,4	23,5
понад 13,65 м ²	58,2	59,0	59,5	61,0	61,1	60,0

Примітка: сформовано автором на основі [2; 3, с. 35–36]

Таблиця 5

Облаштування житла домогосподарств України у 2010–2015 роках

Домогосподарства (%), у житлі яких наявні:	2010	2011	2012	2013	2014	2015
центральне опалення	41,4	41,6	39,0	38,6	38,9	37,2
індивідуальна система опалення	37,3	37,8	40,1	40,9	42,1	45,0
водопровід	71,9	73,8	74,3	76,2	77,8	78,5
каналізація	70,8	72,4	73,1	75,0	77,3	77,6
гаряче водопостачання	32,8	32,5	31,6	32,1	35,3	38,1
газова колонка	15,0	15,7	17,0	16,5	16,2	16,3
централізоване газопостачання	74,4	75,2	75,9	75,8	78,7	79,3
балонний газ	15,7	15,2	13,8	14,0	12,1	11,0
електроплита підлогова	4,7	4,9	4,8	5,4	4,4	5,4
ванна або душ	66,3	68,0	69,1	71,2	73,6	74,0
телефон	51,8	49,8	48,1	43,0	40,0	37,2

Примітка: наведено на основі даних Державної служби статистики України

Відносно нове житло, збудоване у 1991 році та пізніше, наявне лише у 8% домогосподарств [2].

Слід зазначити деяке покращення забезпеченості домогосподарств окремими товарами тривалого користування. Помітною є тенденція до збільшення частки наявних у домогосподарствах пирососів, холодильників, пральних машин, автомобілів. Найбільше, за останні роки, зростає кількість мобільних телефонів, телевізорів, холодильників, що пояснюється збільшенням доходів домогосподарств [2].

Проте, незважаючи на позитивні зрушення у забезпеченні домашніх господарств житлом і земельними ділянками, товарами довготривалого користування та деяким зростанням доходів, рівень прибутково-майнового потенціалу домогосподарств для забезпечення їх сталого розвитку є недостатнім, а особливо у сільській місцевості.

Проаналізувати розвиток вітчизняних домогосподарств можна, дослідивши статистичні дані щодо облаштування їх житла (див. табл. 5).

У 2015 році центральним опаленням обладнані помешкання 38% домогосподарств, а індивідуальною системою опалення – 45%. Централізованим газопостачанням користується 79% домогосподарств, лише 11% – балонним газом. Газову колонку мають 16% домогосподарств, гаряче водопостачання – третина домогосподарств. Водопроводом і каналізацією обладнані помешкання 79 і 78% домогосподарств відповідно. І хоча впродовж 2010–2015 років частка домогосподарств, житло яких обладнано ван-

ною (душом), водопроводом, каналізацією, централізованим газопостачанням, індивідуальною системою опалення, телефоном, гарячим водопостачанням, постійно збільшується, проблема комфортності умов проживання залишається дуже гострою, зокрема, у сільській місцевості.

Про рівень розвитку домогосподарств України можна зробити висновки, проаналізувавши дані проведених у 2010–2015 роках Державною службою статистики України опитувань домогосподарств щодо рівня задоволеності своїми житловими умовами (див. табл. 6).

Підсумки статистичного дослідження засвідчили, що трохи більше половини домогосподарств в цілому задоволені своїми житловими умовами, що на 2% більше, ніж у попередньому році. У великих містах, як і у 2014 році, такі відповіді дало 57% домогосподарств, у малих – 51% (у 2014 році – 49%), на селі кількість таких домогосподарств (41%) залишилася на рівні попереднього року [2].

Важливим індикатором, який відображає рівень розвитку домогосподарств України, є освітній рівень осіб, які входять до складу домогосподарств. Згідно офіційних даних Державної служби статистики України за 2010–2015 роки простежуються позитивні тенденції щодо освітнього рівня громадян (див. табл. 7).

Проведене дослідження показало, що у 2015 році повна вища освіта була у чверті населення у віці 22 роки і старші (великі міста – у третини, у малих – 23%, на селі – 12%). Базову вищу освіту мало 1,4% населення у віці 21 рік і старші,

Таблиця 6

Рівень задоволеності домогосподарств України житловими умовами у 2010–2015 роках

Частка домогосподарств (%), які своїми житловими умовами	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
дуже незадоволені	5,1	4,1	4,1	3,6	3,5	3,0
незадоволені	13,9	13,3	13,1	12,3	11,8	10,7
не дуже задоволені	33,1	33,7	33,1	33,6	30,9	30,7
задоволені	46,0	47,2	48,1	48,7	51,8	53,7
дуже задоволені	1,9	1,7	1,6	1,8	2,0	1,9

Примітка: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України

Таблиця 7

Рівень освіти населення України у 2010–2015 роках

Частка населення (%) у віці 14–35 років з рівнем освіти	2010	2011	2012	2013	2014	2015
повна вища	22,2	23,3	25,4	26,9	21,6	23,0
базова вища	3,5	3,6	3,4	3,5	1,2	1,4
неповна вища	14,5	14,4	14,6	14,1	17,9	18,1
повна загальна середня	42,5	42,3	40,0	18,7	18,9	18,7
базова загальна середня	11,7	14,5	15,2	21,8	19,2	18,0
початкова загальна середня	5,3	1,6	1,1	10,8	10,0	9,1
не мають початкової загальної та неписьменні	0,3	0,3	0,3	4,0	5,9	6,5

Примітка: наведено на основі даних Державної служби статистики України

Оцінка доступності домогосподарствам України медичної допомоги, придбання ліків та медичного приладдя у 2010–2015 роках

Домогосподарства (%), члени яких	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	2015
упродовж року потребували медичної допомоги, придбання ліків	97,3	97,5	97,4	97,6	98,1	98,3
упродовж року не змогли отримати медичну допомогу, придбати ліки та медичне приладдя	14,9	22,6	16,7	22,2	20,6	20,9
при потребі не змогли:						
придбати ліки	11,1	19,0	13,6	17,9	18,2	18,9
придбати медичне приладдя	1,1	2,7	1,8	3,2	3,3	3,5
відвідати лікаря	6,7	9,7	8,0	11,4	11,8	12,1
відвідати стоматолога	4,5	5,6	5,0	7,1	8,0	8,3
зробити протезування	3,5	4,5	3,9	4,9	5,3	5,6
провести медичні обстеження	5,7	9,9	7,2	11,1	13,2	13,5
отримати лікувальні процедури	3,2	5,7	4,1	5,8	5,9	6,2
отримати лікування у стаціонарі	3,0	9,7	3,8	10,7	11,1	11,7

Примітка: сформовано автором на основі даних Державної служби статистики України

неповну вищу – 21% у віці 20 років і старші. Професійно-технічна освіта була у 22%, а повна загальна середня освіта у 21% осіб у віці 18 років і старші, 12% осіб у віці 16 років і старші мали базову загальну середню або початкову загальну освіту [2].

Теоретичні узагальнення, проведені на основі досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених, дозволяють зробити висновок, що важливим фактором, який визначає рівень розвитку домогосподарств та сприяє їх повноцінному функціонуванню є соціальна інфраструктура [4, с. 31; 5, с.220].

У цій сфері за даними опитування, проведеного Державною службою статистики України негативним явищем залишається недоступність медичних послуг (див. табл. 8). Частка домогосподарств, які повідомили про випадки неможливості отримання медичної допомоги у 2015 році, становила 22,2% загальної кількості домогосподарств, що на 7,3% більше, ніж у 2010 році. Серед основних причин недоступності окремих видів медичної допомоги переважна більшість домогосподарств вказує занадто високу вартість ліків, медичних товарів, послуг закладів охорони здоров'я. Залишаються проблеми з доступністю послуг лікарів – у трьох з семи домогосподарств хворі не мали можливості відвідати лікаря. Майже всі домогосподарства вказують, що вимушена відмова від належного лікування спричинена занадто високою його вартістю [2].

Аналіз даних модульного опитування домогосподарств щодо доступності окремих благ та послуг дозволяє зробити висновок про поширення серед домогосподарств випадків позбавлення можливостей забезпечення не тільки мінімально необхідних фізіологічних потреб, а й потреб, пов'язаних з розвитком особистості та створення

належного рівня комфортності життя. Більше ніж половина домогосподарств у селах потерпали від відсутності закладів, які надають побутові послуги, 40% – незабезпеченості населеного пункту послугами швидкої медичної допомоги, 26% – відсутності поблизу житла медичної установ, 23% – відсутності регулярного щоденного транспортного сполучення з іншим населеним пунктом із більш розвинутою інфраструктурою та 14% – відсутності поблизу житла об'єктів роздрібною торгівлі, 5% – через відсутність дошкільних закладів біля помешкань [2].

Висновки з проведеного дослідження. Проведені статистичні оцінки за обраними показниками, сприяли виявленню певних проблем, які свідчать про загальну інституційну незбалансованість національної економічної системи, що, закономірно, обмежує здатність домогосподарств до довгострокової економічної поведінки, породжує стрибки їх споживчих переваг і очікувань, що порушують макроекономічні пропорції. Вирішення даних проблем можливе лише на державному рівні та вимагає прийняття ефективних управлінських рішень, зокрема, у таких сферах: оплати праці, субсидювання, соціального страхування, оподаткування, кредитування, освіти, охорони здоров'я тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник А. Сектор домогосподарств у сучасній економічній системі: теоретичні та емпіричні аспекти / А. Мельник, Н. Ціщик // Вісник ТНЕУ– 2008. – № 3. – С. 7–21.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
3. Соціально-демографічні характеристики домо-

господарств України у 2015 році : статистичний збірник / за ред. І. Осипов. – К. : Інформаційно-аналітичне агентство, 2015. – 84 с.

4. Болотіна Є. Домогосподарство в умовах інституціоналізації перехідної економіки України / Є. Болотіна // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – № 2(16). – С. 30–36.

5. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи : [монографія] / Т. Заяць, В. Куценко. – Черкаси : Брама – Україна, 2006. – 620 с.

5. Соціальний розвиток України: сучасні трансформації та перспективи : [монографія] / Т. Заяць, В. Куценко. – Черкаси : Брама – Україна, 2006. – 620 с.

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ НАУКОВО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В НАУКОВИХ УСТАНОВАХ АГРАРНОЇ СФЕРИ

INNOVATIVE POTENTIAL AS THE ASSESSMENT OF THE EFFECTIVENESS OF RESEARCH AND INNOVATION ACTIVITIES IN SCIENTIFIC INSTITUTIONS OF AGRARIAN SPHERE

У статті розглянуто поняття інноваційного потенціалу щодо інтелектуального продукту як результату наукового процесу в наукових установах аграрної сфери. Сформульовано поняття інноваційного потенціалу інтелектуального продукту. Розглянуто поняття інноваційного потенціалу залежно від рівня структурованості економічної системи. Сформовано критерії оцінювання інноваційного потенціалу інтелектуального продукту як інтегральний показник, що включає оцінку продукту за такими аспектами науково-інноваційного процесу – інформаційним, правовим та економічним.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, критерії оцінювання, науково-інноваційний процес, наукова розробка.

В статті рассмотрено понятие инновационного потенциала относительно интеллектуального продукта как результата научного процесса в научных учреждениях аграрной сферы. Сформулировано понятие инновационного потенциала интеллектуального продукта. Рассмотрено понятие инновационного потенциала в зависимости

от уровня структурированности экономической системы. Сформулированы критерии оценки инновационного потенциала интеллектуального продукта как интегральный показатель, включающий оценку продукта по таким аспектам научно-инновационного процесса – информационным, правовым и экономическим.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная деятельность, критерии оценки, научно-инновационный процесс, научная разработка

The article considers the concept of innovative potential in relation to intellectual products as a result of the scientific process in the institutions of the agrarian sector. Formulated the concept of innovative potential of intellectual products. Considers the concept of innovative capacity, depending on the level of structure of the economic system. Formed criteria of estimation of innovative potential of intellectual products as an integral index, which includes assessment of the product with such aspects of the innovation process – information, legal and economic.

Key words: innovative potential, innovative activity, evaluation criteria, scientific innovation, scientific development.

УДК 303.82

Чекамова О.І.

науковий співробітник
Інститут рису
Національної академії
аграрних наук України

Постановка проблеми. Перехід до нової економічної системи, що відповідає сучасним науково-технічним, технологічним умовам і перспективам світової цивілізації, можливий лише за умови оволодіння інноваційним шляхом розвитку. В аграрній сфері питання інноваційного розвитку тим більш актуальне, тому що в Україні аграрний сектор має значний експортний потенціал, крім того, важливим є питання підтримання в країні продовольчої безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження інноваційної діяльності займалися такі науковці, як В.П. Александрова, Г.О. Андрощук, А.В. Гриньов, В.М. Геєць, С.А. Володін, О.І. Дацій, М.В. Зубець, С.М. Ілляшенко, Л.І. Курило, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, Р.А. Фатхутдінов, Л.І. Федулова, І.М. Репіна, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутська, О.В. Крисаль-

ний, О.Г. Шпикуляк, Ю.В. Яковець та інші. Але власне специфіка науково-інноваційної діяльності науково-дослідних установ аграрної сфери та формування високого інноваційного потенціалу потребує додаткового висвітлення.

Для аграрної науки на сьогоднішній день злободенними є питання конкурентоспроможності власних наукових розробок, формування дієвого механізму доведення розробок до стану інновацій та реалізації інновацій, що дасть можливість отримати додаткові джерела фінансування подальших наукових досліджень. У цьому контексті питання підвищення ефективності використання створених наукових розробок, визначення критеріїв для оцінювання наукових розробок є актуальним.

Постановка завдання. Метою цієї публікації є визначення сутності поняття «інноваційний потенціал інтелектуального продукту», його

структури й критерії оцінювання для формування ефективної системи продукування конкурентоспроможних наукових розробок у наукових установах аграрної сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Під інновацією розуміють об'єкт, впроваджений в виробництво в результаті проведеного наукового дослідження чи зробленого відкриття, якісно відмінний від попереднього аналога, причому цей об'єкт не просто впроваджений у виробництво, а успішно впроваджений та прибутковий. За результатами проведення наукового дослідження чи зробленого відкриття він якісно відрізняється від попереднього аналога [1].

Інноваційна діяльність – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг [2].

Інноваційною діяльністю є всі наукові, технологічні, організаційні, фінансові та комерційні дії, що призводять до здійснення інновацій чи задумані з такою метою. Деякі види інноваційної діяльності є інноваційними самі по собі, інші не мають такої властивості, але теж необхідні для здійснення інновацій. До інноваційної діяльності також відносяться дослідження та розробки, прямо не пов'язані з підготовкою будь-якої конкретної інновації [3].

Поняття інноваційного потенціалу загалом використовують щодо певного об'єкта, який розглядається – країни, регіону, галузі, окремої організації.

За визначенням, потенціал – це

- сукупність наявних можливостей, засобів в деякій галузі, сфері діяльності [4];
- прихована можливість, сила, що проявляється за певних умов [5];
- засоби, запаси, джерела, що є в наявності та можуть бути використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення задачі [6; 7].

Термін «інноваційний» щодо потенціалу розуміється як потенціал певного об'єкту при здійсненні інноваційної діяльності.

Під час визначення економічного, наукового, науково-технічного потенціалу традиційно використовується ресурсний підхід, який передбачає оцінку наявних ресурсів об'єкта дослідження. У межах ресурсного підходу акцентується увага на окремих ресурсах, а не на шляхах і можливостях їх використання. Під час визначення терміна «інноваційний потенціал» одні дослідники ототожнюють інноваційний потенціал з можливістю його використання (здатність та готовність до використання) об'єкта, щодо якого використовується поняття інноваційного потенціалу, інші – з сукупністю засобів, що використовуються при здійсненні інноваційної діяльності. Зважаючи на те, що поняття

здатності й готовності до використання розкриваються через сукупність засобів і ресурсів, маємо визначення інноваційного потенціалу як наявності і готовності до використання сукупності певних ресурсів для здійснення інноваційної діяльності. Такий підхід має право на існування, але він не є конструктивним для оцінки інноваційного потенціалу. В цих визначеннях не акцентується увага на цілях інноваційної діяльності. Важливою ознакою інноваційного потенціалу є орієнтація на комерційний результат – тобто здатність і можливість комерціалізації інтелектуального продукту. Тоді треба уточнити визначення інноваційного потенціалу: під терміном «інноваційний потенціал» розглядається наявність і готовність до використання системи відповідних засобів і ресурсів для досягнення комерційного результату. Реалізація інноваційного потенціалу буде тим вищою, чим більшою буде рівень використання інноваційних ресурсів та їх комерційна результативність.

У науковій економічній літературі поняття інноваційного потенціалу застосовується до об'єктів на різних рівнях структурованості економічної системи:

- національної економіки (макрорівень);
- галузі (мезорівень);
- окремого підприємства (мікрорівень).

Продовжуючи дану класифікацію, слід розглянути також інноваційний потенціал інтелектуального продукту (нанорівень) як найнижчий рівень економічної системи. Усі розглянуті рівні інноваційного потенціалу взаємопов'язані, доповнюють, забезпечують і визначають один одного. У цьому сенсі інноваційний потенціал інтелектуального продукту – це сукупність наявних можливостей, засобів реалізації інтелектуального продукту для отримання економічної вигоди від його реалізації.

Для оцінювання рівня інноваційного потенціалу інтелектуального продукту доцільно використовувати програмно-цільовий підхід: обираються параметри, спрямовані на досягнення мети науково-інноваційного процесу, що дає можливість говорити про конструктивний характер цього оцінювання (в самому оцінюванні закладаються шляхи досягнення заданих цілей).

Для оцінювання рівня інноваційного потенціалу інтелектуального продукту слід визначитись з критеріями оцінки. За визначенням, критерій – це «показник, ознака, на підставі якого формується оцінка якості економічного об'єкта, процесу, мірило такої оцінки. Наприклад, критерій ефективності характеризує рівень ефективності системи, а критерій оптимальності – наскільки система близька до оптимального стану» [8]. Для результатів науково-інноваційної діяльності інноваційний потенціал наукової розробки є тим критерієм, який дає змогу оцінити ефективність цієї діяльності.

Розглядаючи різні аспекти процесу трансформації об'єктів продуктопоту, слід акцентувати увагу на них в цілому, взаємозумовленості та нерозривності зв'язків що, як наслідок, дозволяє говорити про взаємопов'язаність ознак інноваційності інтелектуального продукту та формування на їх основі цільового вектору даного процесу.

Результатом творчих зусиль науковців є певний інтелектуальний продукт, який характеризується такими показниками як наукова новизна та корисність.

Визначення інноваційного потенціалу інтелектуального продукту здійснюється шляхом оцінки можливостей реалізації даного продукту на наукоємному ринку. Оцінку пропонується здійснювати за складовими (аспектами) науково-інноваційної діяльності, описаними в [9], – інформаційним, правовим та економічним.

Оцінку параметрів інноваційного потенціалу пропонується розглядати як інтегрований показник оцінки складових науково-технологічного процесу, які, у свою чергу, є похідними від показників більш низького рівня. Ці показники другого рівня, в свою чергу, поділяються на групи, які характеризують різні аспекти внутрішньої сфери діяльності установи-розробника інтелектуального продукту (критерії актуальні для розробників продукту) і зовнішньої сфери (критерії актуальні для споживачів продукту). Разом з тим слід зауважити, що в цілому всі ці критерії пов'язані між собою та взаємозалежні (див. рис. 1).

Новизна інтелектуального продукту визначається як рівень відмінності від відомих і використовуваних на даний час аналогів. Для оцінювання пропонується використати системний підхід, запропонований для оцінення рівня винаходів у [10]: можна трактувати базисні інновації як інновації, що пропонують принципово нову технологію, тобто нову технічну систему, менш значимі інно-

вації – це зміни і удосконалення технічної системи. Таким чином, використовуючи класифікацію рівня винахідницької новизни і сформулювавши таку класифікацію в термінах системного підходу, матимемо об'єктивний критерій для оцінки рівня новизни наукової розробки.

Показник новизни є важливим для розробника інновації. Оцінивши рівень новизни технологічних рішень, які впроваджуються в технологічний процес в відповідній галузі, можна оцінити, на якому етапі життєвого циклу знаходиться дана технологія, сформулювати напрями розвитку даної технології та сформулювати стратегічні напрями науково-дослідної роботи в науковій установі.

Можливість комерціалізації інтелектуального продукту оцінюється на основі маркетингових досліджень наукоємного ринку.

Достатність ресурсів для просування на ринок передбачає оцінку певних можливостей для виходу інтелектуального продукту на ринок (наявність зв'язків з бізнесовими структурами, відповідна кваліфікація персоналу, наявність фінансові ресурси, тощо).

Рівень правової охорони інтелектуального продукту відображає оцінку достатності рівня монополізації прав на цей продукт. Під рівнем монополізації прав розумітимемо організацію системи правової охорони та захисту інтелектуального продукту від несанкціонованого використання. Ще раз нагадаємо, що рівень монополізації прав на інтелектуальний продукт визначається, виходячи з принципу необхідності і достатності для реалізації цього продукту на наукоємному ринку. Пропонується ввести наступні рівні правової охорони інтелектуального продукту:

– низький (право власності на інтелектуальний продукт не охороняється, інформація щодо змісту даного продукту загальнодоступна);



Рис. 1. Критерії оцінювання інноваційного потенціалу створюваного інтелектуального продукту

Джерело: складено автором

– помірний – сформована система правової охорони та захисту форми інтелектуального продукту;

– високий – сформована система правової охорони та захисту форми та змісту інтелектуального продукту.

Правовим інструментарієм охорони прав об'єктів інтелектуальної власності є право власності на продукти інтелектуальної праці (див. табл. 1):

Таблиця 1

Інструментарій правової охорони об'єктів інтелектуальної власності

Вид охорони ОІВ	Об'єкт правової охорони	
	Форма ОІВ	Зміст ОІВ
Активна охорона	Комерційна таємниця	Комерційна таємниця, ноу-хау
Пасивна охорона	Авторське право	Патентне право

Джерело: побудовано автором

Рівень правового захисту на інтелектуальний продукт відображає оцінку необхідності рівня монополізації прав на цей продукт. Пропонується ввести такі рівні правової охорони інтелектуального продукту:

– необмежений доступ до інформаційного продукту;

– можливість часткового обмеження доступу до інформаційного продукту;

– формування дієвої системи доступу до інформаційного продукту.

Економічна оцінка вартості створення відображає суму витрат на створення інтелектуального продукту. *Маркетингова оцінка вартості продукту* – прогнозу суму доходу від реалізації інтелектуального продукту. Оцінка доходу від реалізації інтелектуального продукту відображає суму доходу в складі бізнес-проекту.

У процесі оцінювання виникає проблема щодо співмірності і впливу кожного з оціночних параметрів на загальний результат оцінювання. Оцінювання інноваційного потенціалу інтелектуального продукту за якісними параметрами доцільно проводити за бальною системою. Деякі показники мають кількісний характер, наприклад, вартісні показники. Тому актуальним є питання зваженого підходу та узагальнення оціночних даних різних параметрів інноваційного потенціалу інтелектуального продукту.

Висновки з проведеного дослідження.

Визначено, що інноваційний потенціал інтелектуального продукту розглядається як наявність і готовність до використання системи відповідних засобів і ресурсів для досягнення комерційного результату. Для оцінювання інноваційного потенціалу інтелектуального продукту використовується інтегральний показник, що включає оцінку продукту за такими аспектами науково-інноваційного процесу – інформаційним, правовим та економічним. Критеріями оцінювання інформаційної складової частини є рівень новизни, можливість комерціалізації інтелектуального продукту, достатність ресурсів для просування на ринок. Критерієм оцінювання правового аспекту є оцінка рівня монопольного використання інтелектуального продукту на всіх етапах науково-інноваційного процесу. Критерієм оцінки економічної складової є здатність реалізації майнових прав, економічна оцінка вартості створення, маркетингова оцінка вартості продукту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Володін С.А. Інноваційний розвиток аграрної науки : [монографія] / С.А. Володін. – К. : МАУП, 2006. – 400 с.
2. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15.12.1993 № 3687 // ВВР. – 1994. – № 7. – Ст. 32.
3. Про охорону прав на сорти рослин : Закон України від 21.04.1993 № 3116 // ВВР. – 1993. – № 21. – Ст. 218.
4. Економічна енциклопедія : у 3-х т. / за ред. Ю.М. Бажала. – К., 2002. – Т. 3 – 952 с.
5. Энциклопедический словарь: психология труда, рекламы, управления, инженерная психология и эргономика / под ред. Б.А. Душкова. – Екатеринбург : Деловая книга, 2000. – 462 с.
6. Большая советская энциклопедия : в 30-ти т. / гл. ред. А.М. Прохоров. –3-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1975. – Т. 20. – 608 с.
7. Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2003. – 895 с.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
9. Чекамова О.І. Теоретико-методологічні засади створення наукових розробок з високим інноваційним потенціалом / О.І. Чекамова. // Інноваційна економіка. – 2014. – № 3. – С. 180–185.
10. Альтшуллер Г.С. Творчество как точная наука / Г.С. Альтшуллер – М. : Сов. радио, 1979. – 103 с.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

CURRENT TRENDS OF THE DEVELOPMENT OF LIFE INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE

У статті розглянуто основні напрями розвитку діяльності компаній зі страхування життя в Україні. Зазначено досягнення цих фінансових інститутів у збільшенні обсягів залучених страхових премій. Відзначено особливу вразливість діяльності цих компаній до економічних криз та політичних негараздів в країні. Визначено основні проблеми діяльності компаній зі страхування життя в Україні. Зроблено висновок, що успішний розвиток компаній зі страхування є можливим за умов стабільної економічної і політичної ситуації в країні та реалізації ефективної державної політики щодо стимулювання діяльності страхової галузі.

Ключові слова: компанії зі страхування життя, страхові премії, страхові резерви, застраховані особи, інвестиційний дохід.

В статье рассмотрены основные направления развития в Украине деятельности компаний по страхованию жизни. Отмечены достижения этих финансовых институтов в увеличении объемов привлеченных страховых премий. Выделена особая чувствительность деятельности этих компаний к экономическим кризисам и политическим потрясениям в стране. Определены основные проблемы деятельности компаний по страхованию жизни в Украине. Сделан

вывод о том, что успешное развитие компаний по страхованию жизни возможно при условии стабильной экономической и политической ситуации в стране и реализации эффективной государственной политики относительно стимулирования деятельности страховой отрасли.

Ключевые слова: компании по страхованию жизни, страховые премии, страховые резервы, застрахованные лица, инвестиционный доход.

The basic directions of the development of life insurance companies in Ukraine are considered in the article. The achievements of these financial institutions in increasing the volumes of insurance premiums are stated. The special sensitivity of life insurance companies to economic crises and political problems that may occur in the country is pointed out. The main problems of life insurance companies in Ukraine are stated. It is concluded that the successful development of insurance companies is possible provided a stable economic and political situation in the country and implementation of effective public policies to stimulate the insurance industry.

Key words: life insurance companies, insurance premiums, insurance reserves, people insured, investment income.

УДК 336.767

Черкасова С.В.

к.е.н., доцент,
професор кафедри фінансів,
кредиту та страхування
Львівський торговельно-економічний
університет

Постановка проблеми. Компанії зі страхування життя в розвинених країнах світу є класичними інституційними інвесторами, які виконують два важливих завдання щодо забезпечення соціального захисту громадян та постачання в економіку країни значних обсягів додаткових інвестиційних ресурсів. Зазначені види страхових організацій здійснюють вагомий внесок у розвиток соціальної і інвестиційної сфер національної економіки. Виходячи із зазначених аспектів, активний розвиток компаній зі страхування життя в Україні розглядається як важливий чинник, що здатен прискорити економічне зростання країни та суттєво посилити соціальну захищеність населення в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання вивчення особливостей та проблем діяльності компаній зі страхування життя в українських реаліях представляють інтерес для багатьох вітчизняних науковців. У дослідженнях О. Барановського [1], Л. Бойко [2], О. Гаманкової [3], О. Жабинець [4], А. Криклія [6], М. Носенко [7], С. Осадця [8], В. Фурман [9] та багатьох інших розглянуті важливі аспекти функціонування страхової галузі в Україні, визначені її проблеми та завдання щодо інтеграції у світовий страховий простір. Щодо діяльності компаній зі страхування життя дослідники відзначають значну монополі-

зацію цього сегмента страхового ринку в Україні, недостатню поширеність таких страхових послуг, незначну капіталізацію лайфових страхових компаній, спрямування більшості страховиків на корпоративний сегмент, а не на роботу з індивідуальними клієнтами. Гальмівними чинниками розвитку страхування життя в Україні більшістю дослідників визначені низька платоспроможність населення та недостатньо ефективна політика держави щодо стимулювання страхової галузі. Розвиток страхування є дуже динамічним і залежним від змін в економічному та політичному житті країни, а це вимагає подальшого дослідження зазначених питань для визначення більш ефективних форм та заходів посилення страхового захисту населення в сучасних умовах.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення сучасних тенденцій та проблем в розвитку компаній зі страхування життя в Україні, і на цій основі розробка рекомендацій щодо вдосконалення заходів державної регулятивної політики, що дозволять активізувати розвиток цієї важливої складової в системі соціального захисту населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Галузь страхування життя в Україні останніми роками демонструє певне зростання. Мають місце процеси збільшення обсягів страхових пре-

мій, залучених за договорами страхування життя, збільшення кількості застрахованих осіб, розширення лінійки страхових послуг.

На кінець 2015 р. загальний обсяг валових страхових премій, зібраних за договорами страхування життя в Україні, становив 2 186,6 млн грн [5]. За 2007–2015 рр. зазначений показник збільшився в 2,8 раза, тоді як зростання обсягів страхової діяльності в цілому по країні становило 1,7 раза. Можна стверджувати, що протягом досліджуваного періоду ринок страхування життя розвивався більш динамічно, ніж страхова галузь країни в цілому. Питома вага обсягів залучених страхових внесків за договорами страхування життя в загальній сумі валових страхових премій на кінець 2015 р. становила 7,4%, тоді як на початку періоду дослідження не перевищувала 4,4% [5].

Порівняння ланцюгових темпів приросту обсягів зібраних страхових премій в цілому по страховій галузі і окремо за договорами страхування життя дозволяє зробити висновок про особливу вразливість лайфових страхових компаній до економічних криз та політичних негараздів, що мають місце в країні.

Дані рис. 1 свідчать про особливо активний розвиток компаній зі страхування життя в періоді, що передував світовій фінансовій кризі 2008–2009 рр. У кризовому 2009 р. діяльність досліджуваних фінансових інститутів скоротилась набагато більше, ніж у інших видів страхових компаній. Значною мірою це було пов'язано з панічними настроями громадян, які в умовах кризи масово припиняли участь в страхових механізмах убезпечення життя. При цьому негативний вплив на скорочення діяльності таких страхових компаній під час світової фінансової кризи спричинили і непередумані дії уряду щодо заборони дострокового вилучення коштів з банківських депозитів. Така норма з боку держави суттєво знизила ліквідність та фінансову стабільність багатьох страховиків. За підсумками 2009 р. обсяг діяльності лайфових страхових компаній у порівнянні з попереднім роком зменшився на 24,5%, тоді як в цілому по страховій галузі скоротився на 14,9%.

Період 2011–2013 рр. у цілому був успішним для вітчизняних лайфових компаній і характеризувався динамічним поширенням в Україні цього виду фінансових послуг. Найвищий показник річного обсягу залучених валових премій за договорами страхування життя був досягнутий за підсумками 2013 р., становивши 2 476,7 млн грн [5].

Криза в суспільно-політичному житті країни та поява негараздів в економіці в 2014 р. зумовили наступний «обвал» вітчизняного ринку страхування життя.

Обсяг залучених премій за договорами страхування життя лише за цей рік скоротився на 13% [5]. Зменшилась і кількість застрахованих осіб внаслідок окупації частини території країни та загострення військово-політичної ситуації. Підсумки діяльності компаній зі страхування життя в 2015 р., свідчать про втрачений потенціал зростання цього важливого сегмента страхового ринку. Серед основних причин гальмування розвитку ринку страхування життя в Україні слід відзначити зниження темпів економічного зростання, тривалу військово-політичну кризу, падіння доходів та життєвого рівня громадян, знецінення національної грошової одиниці, зниження схильності населення до заощаджень, високі інфляційні очікування, зменшення довіри суспільства до діяльності фінансових інститутів.

Останніми роками окреслився процес зменшення кількості лайфових страхових компаній в Україні. На кінець 2015 р. в державному реєстрі фінансових установ налічувалось 49 компаній зі страхування життя. Найбільша кількість страховиків цього виду функціонувала в країні в 2008–2009 рр., становивши 73 компанії. Починаючи з 2010 р. спостерігається процес зменшення кількості компаній зі страхування життя, що зумовлено процесами консолідації страхового ринку, виходом з ринку неактивних учасників та банкрутством окремих страховиків. Зазначені процеси є характерними і для інших видів страхових компаній, тому частка досліджуваних інститутів в загальній кількості вітчизняних страховиків протягом періоду дослідження суттєво не змінилась. Значення цього показника в 2007 р. становило 14,6%, тоді як у 2015 р. – знизилось до 13,6% [5].

Позитивною тенденцією в розвитку діяльності вітчизняних компаній зі страхування життя слід вважати збільшення кількості осіб, застрахованих за цим видом страхування. На кінець 2015 р. кількість громадян, застрахованих за договорами



Рис. 1. Ланцюгові темпи приросту обсягів залучених валових страхових премій за всіма договорами страхування і за договорами страхування життя в Україні в 2007–2015 рр., % [5]

страхування життя, становила в Україні 4 939 тис. ос. За період 2007–2015 р. зазначений показник збільшився на 73,8%. Частка осіб, які мають діючі договори страхування життя, в загальній кількості населення працездатного віку в 2015 р. складала 23,4%, тоді як у 2007 р. – 13,8% [5]. Проте слід зазначити, що зростання показника участі громадян працездатного віку в механізмах страхування життя протягом 2007–2015 рр. зумовлено не лише збільшенням кількості застрахованих осіб, а й зменшенням в країні чисельності населення працездатного віку. Рівень поширення послуг зі страхування життя в Україні залишається дуже низьким, адже в розвинених країнах світу переважна більшість громадян, що працюють, беруть участь у різноманітних механізмах забезпечення життя.

Останніми роками окреслилась тенденція до збільшення частки страхових премій за договорами страхування життя, отриманих від громадян. Якщо в 2007 р. значення цього показника становило 64,9%, то за період дослідження зросло до 94,5% (див. рис. 2).

Незважаючи на наявність кризових періодів в розвитку страхування життя в Україні, нарощування вартісних показників діяльності лайфхових страхових компаній відбувалось за рахунок більш активної участі громадян. Ця тенденція, на нашу

думку, пов'язана з певним підвищенням фінансової грамотності працездатного населення та зростанням у частини суспільства розуміння необхідності забезпечувати механізми страхування життя за рахунок власних заощаджень. Найбільш активно в сучасних умовах громадяни укладають договори накопичувального страхування життя. Питома вага внесків за такими договорами становила в 2015 р. 62,4% і була переважаючою протягом усього періоду дослідження [5].

Водночас в країні спостерігається зниження зацікавленості роботодавців у фінансуванні механізмів забезпечення жит

тя для своїх працівників. Якщо на початку періоду дослідження сукупний внесок юридичних осіб у валових преміях зі страхування життя займав близько третини, то до кінця 2015 р. – знизився до 5% [5]. У цьому контексті необхідною є розробка з боку держави більш дієвих заходів стимулювання роботодавців до участі в механізмах забезпечення життя своїх працівників.

Необхідними умовами забезпечення фінансової стабільності і ліквідності компаній зі страхування життя в довгостроковому періоді та виконання ними прийнятих на себе зобов'язань є формування достатнього обсягу страхових резервів, раціональне їх розміщення та ефективне управління сформованим інвестиційним портфелем.

Компаніями зі страхування життя на кінець 2015 р. сформовані страхові резерви в сумі 6,9 млрд грн (див. рис. 3). Протягом 2007–2015 рр. спостерігався процес динамічного нарощування величини математичних резервів, незважаючи на кризові періоди в розвитку вітчизняного страхового ринку. Величина резервів зі страхування життя збільшилась за цей період в 7 разів, тоді як обсяг такої страхової діяльності зріс у 2,8 раза [5].

Процес випереджаючого нагромадження страхових резервів у порівнянні з залученням страхових премій пояснюється довгостроковим та накопичувальним характером страхування життя. Сьогодні обсяги залучених страхових премій суттєво перевищують обсяги страхових виплат, що здійснюються за договорами страхування життя. При цьому частина одержаного інвестиційного доходу від розміщення страхових резервів спрямовується на їх поповнення. Вагомим чинником зростання величини резервів зі страхування життя виступає й знецінення вартості національної грошової одиниці, внаслідок чого страхові резерви підлягають переоцінці.



Рис. 2. Частка внесків громадян в загальній сумі валових страхових премій, залучених за договорами страхування життя, в 2007–2015 рр., % [5]



Рис. 3. Величина резервів страхування життя в Україні та їх питома вага в загальному обсязі страхових резервів в 2007–2015 рр. [5]

У цілому процес нарощування резервів зі страхування життя є нерівномірним по ринку, що відображає високу монополізацію цієї галузі. Так, за підсумками 2015 р. 13 лайфових страхових компаній отримали від'ємне значення приросту резервів, що було обумовлено достроковим розірванням договорів страхування. Левова частка приросту резервів зі страхування життя (79,8%) була забезпечена діяльністю чотирьох страхових компаній, які збільшили їх величину в 2015 р. на 619,0, 332,5, 230,1 і 198,3 млн грн відповідно. Зазначене доводить нерівномірність розвитку компаній зі страхування життя в Україні, за якої одні є лідерами страхового ринку і впевнено збільшують обсяги діяльності, а інші намагаються вижити в конкурентній боротьбі та виконати свої зобов'язання перед клієнтами.

Серед чинників, що обумовлюють конкурентні переваги страхових компаній на вітчизняному ринку, слід відзначити правильну обрану стратегію розвитку страхової діяльності, ефективне управління, достатній обсяг власного капіталу і залучених ресурсів, раціональний страховий портфель, ефективну інвестиційну політику, належні комунікації з клієнтами та професійними учасниками страхової галузі.

Протягом періоду дослідження на вітчизняному страховому ринку сформувалась тенденція до зростання питомої ваги резервів зі страхування життя в загальній вартості страхових резервів. Якщо в 2007 р. значення цього показника становило 11,8%, то на кінець 2015 р. – зросло до 37,5% [5]. У цілому компанії зі страхування життя більш активно нагромаджують страхові резерви, ніж страховики, що здійснюють інші види страхування. Можна стверджувати, що останніми роками досліджувана група страхових компаній збільшує свій

вплив на процес нагромадження інвестиційних ресурсів для забезпечення розвитку економіки.

Вагомим показником для оцінки ефективності інвестиційної діяльності компаній зі страхування життя виступає доходність портфеля інвестицій, сформованого за рахунок розміщення коштів страхових резервів в дозволені законодавством активи.

Загальна сума інвестиційного доходу, одержаного вітчизняними компаніями зі страхування життя в 2015 р. становила 572,3 млн грн, збільшившись за період 2007–2015 рр. більш ніж у 5 разів [5]. Доходність інвестицій, що були спрямовані на розміщення резервів зі страхування життя, за підсумками 2015 р. становила 8,3%. За нашими розрахунками показник доходності інвестицій лайфових страхових компаній протягом усього періоду дослідження мав стабільні значення, коливаючись в межах 4,9–8,6%, що характеризує консервативну стратегію інвестування коштів.

Як свідчать дані, наведені в табл. 1, основним об'єктом розміщення резервів зі страхування життя протягом тривалого періоду часу залишаються банківські депозити. Частка цього активу до кінця періоду дослідження зросла до 57,5%, що свідчить про посилення обережних стратегій в інвестиційній діяльності досліджуваної групи страховиків. Значна частина резервів зі страхування життя розміщена на банківських депозитах в іноземній валюті. Привабливість банківських депозитів для розміщення нагромаджених коштів значною мірою обумовлена високим рівнем процентних ставок, що в сучасних умовах пропонуються банками. Проте цей вид інвестицій може виявитись вразливим з боку системних фінансових ризиків, пов'язаних з інфляційним знеціненням національної грошової одиниці та проблем в діяльності банківської системи [9, с. 111].

Таблиця 1

Структура розміщення коштів резервів зі страхування життя в Україні протягом 2007-2015 рр. (у відсотках)

Види активів	Роки									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Грошові кошти на поточних рахунках	6,1	4,1	3,9	6,2	4,5	3,8	4,1	5,6	6,6	
Грошові кошти на депозитних рахунках	49,1	44,5	41,1	43,1	45,9	39,5	35,8	40,0	57,5	
Цінні папери – разом, з них:	30,1	35,6	38,9	37,6	39,5	48,5	53,7	49,8	31,0	
акції	7,1	5,0	8,0	5,9	6,3	2,9	6,8	2,8	2,9	
облігації підприємств	11,6	13,9	3,9	2,6	2,4	4,5	4,0	5,5	4,6	
державні цінні папери	11,4	16,7	27,0	29,1	30,8	41,1	42,9	41,5	23,5	
Нерухоме майно	6,2	8,2	7,5	6,5	5,5	4,5	3,5	1,6	1,4	
Права вимоги до перестраховиків	7,0	6,0	6,9	4,6	3,3	2,7	2,2	2,5	3,4	
Інвестиції в економіку України	0,7	0,6	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,1	0,0	
Інші активи	0,8	1,0	1,3	1,6	1,0	0,7	0,4	0,4	0,1	
Разом	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Погіршення умов діяльності вітчизняних компаній зі страхування життя, починаючи з 2014 р., викликало процеси «спрощення» їх інвестиційних стратегій. За даними, наведеними в табл. 1, можна стверджувати, що в сучасних умовах досліджувані інститути розміщують накопичені кошти лише в банківських інструментах і в державних цінних паперах, відповідно рівень диверсифікації інвестиційних портфелів є дуже низьким.

Негативною тенденцією в реалізації інвестиційних стратегій компаній зі страхування життя слід вважати втрату інтересу до вкладень в цінні папери. Сьогодні менше ніж третина нагромаджених резервів страхування життя розміщено в цінних паперах, тоді як у попередні роки частка таких активів займала близько половини в інвестиційному портфелі.

Інвестиційна діяльність більшості вітчизняних страхових компаній потребує суттєвого вдосконалення як внаслідок розробки більш гнучких інвестиційних стратегій, так і внаслідок професійного управління сформованим портфелем активів. У сучасних умовах ці завдання можуть бути швидко вирішені шляхом залучення до процесу розміщення резервів професійних управляючих, якими на українському ринку виступають компанії з управління активами. Досвід співпраці страховиків з такими компаніями на вітчизняному ринку існує і заслуговує на поширення.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження дає підстави стверджувати про зростання ролі і значення діяльності компаній зі страхування життя у розвитку вітчизняного страхового ринку. У періоди макроекономічної стабільності ця група фінансових інститутів збільшувала обсяги господарської діяльності вищими темпами ніж інші види страховиків. Водночас у періоди економічних криз та політичних потрясінь галузь страхування життя зазнавала більших втрат, ніж інші сегменти страхового ринку. Зазначене свідчить про особливу вразливість діяльності досліджуваних компаній до економічних криз та політичних негараздів в країні.

Серед основних проблем діяльності компаній зі страхування життя в Україні необхідно відзначити недостатнє поширення цього виду послуг серед населення, низьку зацікавленість роботодавців в

соціальному захисті своїх працівників, недостатньо ефективну державну політику щодо стимулювання процесів убезпечення життя громадян. Негативними чинниками, що обмежують розвиток досліджуваних інститутів в сучасних умовах, є падіння доходів та життєвого рівня громадян, знецінення національної грошової одиниці, зниження схильності населення до заощаджень тощо.

Для активізації діяльності компаній зі страхування життя необхідним є вдосконалення державного регулювання страхової галузі в контексті стимулювання розвитку цього напрямку страхового захисту та посилення реального захисту майнових прав застрахованих осіб в періоди економічних та політичних потрясінь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О. Розвиток страхового бізнесу в Україні / О. Барановський // Фінанси України. – 2012. – № 8. – С. 85–93.
2. Бойко Л. Сучасні тенденції розвитку страхування життя в Україні / Л. Бойко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – № 38. – С. 213–218.
3. Гаманкова О. Ринок страхових послуг України. Теорія, методологія, практика : [монографія] / О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
4. Жабинець О. Формування інвестиційних ресурсів страхових компаній та питання безпеки їх інвестиційної діяльності / О. Жабинець // Науковий вісник ЛНТУ України. – 2012. – Вип. 22.12. – С. 178–183.
5. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. Річні звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nfp.gov.ua>.
6. Криклій А. Ринок страхування життя в Україні / А. Криклій // Економіка та держава. – 2009. – № 4. – С. 32–42.
7. Носенко М. Сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні / М. Носенко, С. Півторак // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1(127). – С. 222–227.
8. Осадець С. Напрями модернізації страхової справи / С. Осадець // Страхова справа. – 2012. – № 2(46). – С. 13–17.
9. Фурман В. Ризики в інвестиційній та фінансовій діяльності страховика / В. Фурман // Фінанси України. – 2008. – № 2. – С. 107–114.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

МЕНЕДЖМЕНТ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ
MANAGEMENT OF PERSONNEL COMPANIES

УДК 338.436:005.95

Лисак В.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Ткачук В.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

Олійник О.С.

старший викладач кафедри економіки підприємства

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

У статті розкрито сутність менеджменту персоналу, сутність менеджменту персоналу визначено як цілеспрямований вплив на формування компетенції та діяльності персоналу шляхом ефективного використання ресурсів, соціальної відповідальності для досягнення місії і цілей та узгодження інтересів зацікавлених сторін для забезпечення ефективного розвитку підприємств на інноваційні основи. Проаналізовано сучасні підходи у діяльності кадрових служб підприємств до роботи з персоналом, виокремлено існуючі проблеми у формуванні персоналу та оцінюванні ефективності його використання. Обґрунтовано необхідність запровадження інноваційних форм управління розвитком персоналу підприємства. Виокремлено стратегічні напрями роботи з персоналом спиртопродуктових підприємств.

Ключові слова: персонал, менеджмент, соціальна відповідальність, менеджмент персоналу, система розвитку персоналу.

В статті раскрыта сущность управления персоналом, которая определена как целенаправленное воздействие на формирование компетенции и деятельности персонала путем эффективного использования ресурсов, социальной ответственности для достижения миссии и целей и согласования интересов заинтересованных сторон для обеспечения эффективного развития предприятий на инновационные основе. Проанализированы современные подходы в деятельности кадровых служб предприятий к работе с персоналом, выделены

существующие проблемы в формировании персонала и оценке эффективности его использования. Обоснована необходимость внедрения инновационных форм управления развитием персонала предприятия. Выделены стратегические направления работы с персоналом спиртопродуктовых предприятий.

Ключевые слова: персонал, менеджмент, социальная ответственность, менеджмент персонала, система развития персонала.

The article present the essence of personnel management. The essence of personnel management is identified as a purposeful impact on the formation of the competence and personnel activity through effective use of resources and social responsibility on purpose of achieving the mission and objectives and reconciling the interests of stakeholders to ensure effective development of companies on the basis of innovation. The modern approaches of the personnel services of enterprises producing alcohol to the work with the staff have been analyzed, the existing problems in the formation of personnel and evaluation of its efficient use have been distinguished. The necessity of implementation of innovative forms of management of enterprise personnel development has been proved. The strategic directions of work with the personnel of enterprises producing alcohol have been allocated.

Key words: personnel, management, social responsibility, management of personnel, system of personnel development.

Постановка проблеми. Сучасний стан економічних реформ в Україні супроводжується процесами трансформації відносин між працівником і роботодавцем, що суттєво впливає на менеджмент персоналу підприємств. Реформування економіки та викликаний ним спад обсягів виробництва призвели до зменшення попиту на робочу силу, загострення відносин зайнятості, посилення процесів зростання безробіття населення, спричинили проблеми менеджменту персоналу підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значний внесок у формування науково-теоретичних і методичних засад менеджменту персоналу в умовах трансформації ринкових відносин зробили: А.М. Виноградська, М.Д. Виноградський, М.Г. Грещак, В.М. Петюх, В.О. Храмов, О.М. Шканова, В.Г. Щербак та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення процесів менеджменту персоналу підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Робота з персоналом підприємства полягає у

виконанні цілого комплексу робіт. Насамперед цей комплекс полягає в необхідності вибору типу кадрової політики і визначення служб по роботі з персоналом. Наступними сходами в роботі з персоналом є кадрове планування; набір, відбір кадрів та облік трудових книжок; оцінювання та атестація персоналу; управління процесами розвитку; руху, вивільнення, підготовки та перепідготовки персоналу підприємства з метою підвищення ефективного управління персоналом.

Визначення кадрової політики підприємства вчені-економісти трактують насамперед як сукупність чинників управління кадрами. Так, А.М. Виноградська, М.Д. Виноградський та О.М. Шканова стверджують, що кадрова політика – це система принципів і правил, за якими діють її працівники у внутрішньому і зовнішньому середовищі [1, с. 77].

В.М. Петюх схиляється до думки, що під кадровою політикою слід розуміти систему теоретичних поглядів, ідей, принципів, які визначають основні напрями роботи з персоналом, її форми і методи. Вона розробляється власниками організації,

вищим керівництвом, кадровими службами для визначення генерального напрямку і засад роботи з кадрами, загальних і специфічних вимог до них [4, с. 34].

Кадрова політика – це цілеспрямована діяльність по створенню трудового колективу, який найкращим чином сприяв би поєднанню цілей і пріоритетів підприємства і його працівників, наголошує В.Г. Щербак [7].

Кадрова політика є складовою частиною кадрового господарства та економічної політики. До економічної політики вона належить тому, що в її межах державні органи і керівництво як державних, так і приватних організацій приймають принципи рішення у сфері людської праці, які охоплюють усі функціональні сфери організації. Якість цих рішень певною мірою залежить від професійної придатності співробітників, наділених відповідними повноваженнями. Рівень використання кадрів, стимулювання їх розвитку, посадові призначення, оплата праці – важливі чинники успішної діяльності будь-якої організації, тому незрозуміло, чому й понині у багатьох організаціях керівники відділів кадрів відіграють другорядну роль порівняно з керівниками інших підрозділів, відмічає В.О. Храмов [5].

Кадрова політика – це сукупність соціально-правових, організаційно-економічних і психологічних заходів держави з формування, використання і відтворення трудового (кадрового) потенціалу. Кадрова політика має за головну мету забезпечення сьогодні та в майбутньому кожної посади і робочого місця персоналом належної кваліфікації. У зв'язку з недосконалістю кадрової політики сучасних підприємств та недостатнім висвітленням даної проблеми у літературі кадрова політика підприємства є актуальною темою сьогодення, засвідчує М.Г. Грещак [2, с. 136].

Таким чином, кадровою політикою є система правил і норм, обмежень у взаємовідносинах персоналу і підприємства в цілому; її метою є оптимальне забезпечення оновлення і збереження кількісного та якісного складу персоналу підприємства, а також відповідає вимогам підприємства. Механізм управління кадрами на підприємстві складається з трьох основних компонентів: управління підготовкою і формуванням кадрів, управління розставлянням і рухом кадрів, управління використанням кадрів. Своєю чергою, управління підготовкою і формуванням кадрів включає: здійснення соціально-демографічної політики; управління підбором кадрів; управління підготовкою кадрів. Управління розставлянням і рухом кадрів містить: розстановку кадрів по структурним підрозділам, дільницям, робочим місцям; організацію внутрішньовиробничого переміщення кадрів; організацію професійно-кваліфікаційного руху кадрів; організацію посадового переміщення керівних працівни-

ків, інженерно-технічних працівників і службовців. Управління використанням кадрів є узагальненням управління науково-технічним прогресом; науковою організацією праці; економікою праці.

На різних підприємствах роботою з персоналом займаються різні посадові особи в різній кількості. Спеціаліст по персоналу виконує цілу низку обов'язків не тільки по прийняттю, звільненню персоналу і складанню звітності, але й по комплектуванню підприємства кадрами, вивченню ринку праці, бере участь у проектних роботах щодо праці, аналізує стан трудової дисципліни, приймає участь у розробці заходів зі зниження плинності і покращання трудової дисципліни та іншу роботу згідно з посадовою інструкцією.

Важним напрямом діяльності підприємства є проведення активної соціальної політики як потужного засобу підвищення ефективності виробництва і суспільно-політичної активності працівників. Збалансованість економічного і соціального розвитку дає змогу найбільш повно використовувати людський фактор у виробництві.

Ще однією сходинкою роботи з персоналом є кадрове планування. Б.Г. Базиліук, О.О. Герасименко та В.М. Петюх відмічають, що кадрове планування – складова частина системи управління персоналом, що припускає відстеження змін у її структурі, а також елемент роботи з персоналом, мета якої – забезпечення надання людям робочих місць у потрібний момент часу й у необхідній кількості та відповідно до їх здібностей, схильностей і вимог виробництва [4, с. 293].

Базою кадрового планування є аналіз потреб у персоналі і вивчення інформації про продуктивність працюючих і витратах на їх утримання. Закордонні джерела інформації концентрують увагу, головним чином, на плануванні потреби організації в кадрах, тоді як вітчизняні приймають це лише як один із видів кадрового планування. Найперше завдання планування персоналу – це перевести наявні цілі і плани організації в конкретні потреби в кваліфікованих службовцях, тобто вивести невідому величину необхідних працівників із наявного рівняння планів організації і визначити час, в який вони будуть викликані. І як тільки ці невідомі величини будуть знайдені, у рамках кадрового планування необхідно вивести, скласти плани досягнення виконання цих потреб.

Основні завдання кадрового планування: розробка процедури кадрового планування, узгодженої з іншими його видами; пов'язування кадрового планування з плануванням організації в цілому; організація ефективної взаємодії між плановою групою кадрової служби і плановим відділом організації; проведення в життя рішень, що сприяють успішному здійсненню стратегії організації; сприяння організації у виявленні головних кадрових проблем і потреб під час стратегічного планування;

поліпшення обміну інформацією з персоналу між усіма підрозділами організації. Все кадрове планування можна поділити на такі види: планування потреб у персоналі; залучення (набір) персоналу; використання і скорочення персоналу; навчання персоналу; збереження кадрового складу; витрати на утримання персоналу; продуктивність.

Зрозуміло, що всі види кадрового планування тісно зв'язані один з одним, взаємно доповнюють і коректують заходи, що передбачені в тому чи іншому плані. Планування використання кадрів здійснюється за допомогою розробки плану заміщення штатних посад. Його мета – по можливості доцільний, тобто економічний і справедливий стосовно людини, розподіл потенціалу робочої сили між вакантними місцями. Реалізація планування використання кадрів повинна забезпечити оптимальний ступінь задоволеності роботодавців своїми робітниками місцями в тому разі, якщо були враховані їхні здібності, уміння, вимоги і мотивація. Планування навчання персоналу покликано використовувати власні виробничі ресурси працюючих без пошуку нових висококваліфікованих кадрів на зовнішньому ринку праці. Крім того, таке планування створює умови для мобільності і саморегуляції працівника, прискорює процес адаптації до умов виробництва, що змінюються. Планування скорочення чи звільнення персоналу покликано показати: кого варто скоротити, де і коли; кроки, які необхідно почати, щоб допомогти скороченим працівникам знайти нову роботу; політику оголошення про скорочення і виплати вихідних допомог; програму консультування з профспілками чи асоціаціями працівників.

Причинами вивільнення кадрів можуть бути явища організаційного, економічного чи технологічного плану. Штати можуть скорочуватися, якщо працівників більше, ніж це необхідно для нової ринкової ситуації. Причиною скорочення штатів може бути також невідповідність працівників займаним посадам, технічний прогрес, що зменшує витрати праці. Планування вивільнення персоналу дає змогу уникнути передачі на зовнішній ринок праці кваліфікованих кадрів і створення для цього персоналу соціальних труднощів. Даний напрям діяльності щодо керування персоналом до останнього часу практично не одержав розвитку у вітчизняних організаціях.

Набір, відбір кадрів та облік трудових книжок є наступною сходинкою роботи з персоналом. А.М. \ Виноградська, М.Д. Виноградський та О.М. Шканова вважають, що набір, або приймання на роботу, – це виконання дій служби персоналу для залучення кандидатів на посаду, які мають якості, необхідні для роботи на підприємстві. Приймання на роботу – це складний і багатогранний процес; відбір являє собою демократичну, звільнену від суб'єктивізму конкурсну процедуру, яка

передбачає всебічне та об'єктивне вивчення індивідуальних якостей кожного претендента на посаду і відбір кращих із них [1, с. 182]. Крім відбору, ще на деяких підприємствах проводять первинний відбір, що обумовлено виробничою необхідністю. Первинний відбір – це процес селекції кандидатів, що володіють мінімальними вимогами для зайняття певної посади. Він здійснюється відділом людських ресурсів і є основою відбору персоналу на індивідуальній основі [4, с. 298]. Процес приймання та звільнення з роботи обов'язково відображається в трудових книжках працівників, які зберігаються на підприємствах, де працюють працівники, як документи суворої звітності, видаються працівникам лише під час звільнення під розписку.

Однією з важливих сходинок в управлінні персоналом займає оцінювання та атестація персоналу. Маючи законодавче підґрунтя для дослідження персоналу підприємства, а також опис його з різних позицій (кількісної й якісної), ми маємо можливість оцінити даний персонал. Персонал спиртового підприємства описуємо за допомогою низки кількісних та якісних характеристик, які сформовані в систему показників. Після дослідження та аналізу даних характеристик фахівці визначають різні фактори впливу на персонал.

Отже, оцінка персоналу – це складний процес, який можна поділити на декілька процесів, а саме: обчислення системи показників, що характеризують персонал підприємства; порівняння певних характеристик працівників із відповідними параметрами, вимогами, еталонами; визначення впливу факторів, що впливають на рівень персоналу. Система показників, що характеризують весь персонал спиртового підприємства загалом і по категоріям (робітники, керівники, професіонали та фахівці, технічні службовці), можна поділити його на такі групи: чисельність персоналу підприємства (всього, а також у тому числі: середня облікова чисельність промислово-виробничого персоналу та непромисловий персонал); структура промислово-виробничого персоналу за статтю (чоловіки, жінки); віковий склад промислово-виробничого персоналу; розподіл промислово-виробничого персоналу за стажем роботи (до 15 і більше років); освітній рівень промислово-виробничого персоналу; кваліфікаційний склад працівників (розряд за єдиною тарифною сіткою); рівень професійної підготовки (для робітників за проміжком часу, для керівників, професіоналів та фахівців, технічних службовців за освітою і практикою).

Порівняння певних характеристик працівників підприємства з відповідними параметрами, вимогами, еталонами відбувається на спиртових підприємствах зовнішньою оцінкою та самооцінкою виконуючи орієнтуючу та стимулюючу функції. Самий процес порівняння певних характеристик

оцінки включає процедуру оцінки, зміст оцінки та метод оцінки. Процедура оцінки включає визначення місця оцінки, суб'єкту оцінки, її порядок і періодичність під час використання технічних засобів. Зміст оцінки полягає в оцінюванні особистих якостей працівників і їх результатів праці. Оцінка здійснюється на загально визначених принципах, а саме: об'єктивності, усебічності, систематичності (постійності), що дає змогу використати оцінку персоналу для: підбору й розстановки нових працівників; прогнозування просування працівників по службі; раціоналізації прийомів і методів роботи; побудови ефективності системи мотивації праці; оцінки ефективності діяльності окремих працівників і трудових колективів. Широко застосовувана комплексна оцінка персоналу за бальною системою дає можливість кількісно виміряти за допомогою балів найбільш істотні характеристики, стверджує С.Ф. Покропивний [3, с. 87–95]. Оцінка персоналу спиртового підприємства визначається оцінюванням як кожного працівника, так і колективу в цілому. Дана оцінка доповнює повну характеристику ресурсного потенціалу підприємства, галузі і дає можливість прийняття управлінських рішень щодо покращання функціонування відповідного підприємства чи підкомплексу. Оцінка персоналу підприємств спиртопродуктового підкомплексу спонукає фахівців та керівників підприємства на ефективне його використання та прибуткове функціонування, у результаті чого виникає необхідність дослідження ефективного використання персоналу і загалом господарювання підприємств.

Важливою роботою на підприємстві в атестаційному процесі є атестаційна співбесіда керівника з атестаційним співробітником. У цій бесіді обговорюються результати роботи працівника за минулий період, дається оцінка цієї роботи як керівником, так і самим працівником, затверджуються заходи співробітника на перспективу [1, с. 229].

Верхньою сходинкою управління персоналом є управління процесами розвитку та руху персоналу. Процес розвитку персоналу на підприємстві включає вибір кар'єри, етапи кар'єрного росту, вибір принципів управління кар'єрною стратегією; планування кар'єрної стратегії; технологію управління кар'єрою; управління процесом управління персоналом. Планування кар'єри на підприємствах здійснюється шляхом порівняння особистих бажань у сфері своєї кар'єри з можливостями їх задоволення. Це здійснюється за умови, що пра-

цівник, який не відповідає вимогам вищого етапу кар'єри, в обумовлений строк відсторонюється від подальших можливостей просування.

У процесі аналізу діяльності кадрових служб підприємств стосовно пріоритетів розвитку персоналу було встановлено їх невідповідність принципам стратегічної спрямованості управління. Зважаючи на те, що реалізація інтелектуального потенціалу працівників значною мірою залежить від їх вмотивованості до виконання виробничих завдань, а вона, своєю чергою, – від розуміння працівниками своєї цінності для підприємства, було доведено, що відправним пунктом системи розвитку персоналу для підвищення ефективності його використання має бути реалізація керівниками спиртопродуктових підприємств принципів соціальної відповідальності, які мають втілюватися в конкретних заходах з активізації і підтримки ініціативності працівників до саморозвитку, а саме – дії адаптаційної програми, що спрямована на «акліматизацію» нових співробітників; чесність в оцінці праці; підтримка, прагнення співробітників до кар'єрного зростання; створення умов для праці і відпочинку; повага та підтримка особистості тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Концептуальний механізм організації роботи з персоналом підприємств є складним процесом, який залучає до свого виконання всіх працівників підприємства різною мірою, але маючи одну мету – ефективний ріст у всьому, а саме: для підприємства – фінансово-господарський, а для працівників – кар'єрно-дохідний.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виноградський М.Д. Управління персоналом : [навч. посіб.] / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова ; 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 502 с.
2. Грещак М.Г. Внутрішній економічний механізм підприємства : [навч. посіб.] / М.Г. Грещак. – К. : КНТЕУ, 2008. – 228 с.
3. Економіка підприємства : [підручник] / За заг. ред. С.Ф. Покропивного ; 2-е вид. перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2005. – 528 с.
4. Петюх В.М. Управління персоналом : [навч.-метод. посіб.] / В.М. Петюх. – К. : КНЕУ, 2000. – 124 с.
5. Храмов В.О. Основи управління персоналом : [навч.-метод. посіб.] / В.О. Храмов. – К. : МАУП, 2001. – 112 с.
6. Щербак В.Г. Управління персоналом підприємства / В.Г. Щербак. – Харків : ХНЕУ, 2005. – 220 с.

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ЖИВОТНЫХ (НА ПРИМЕРЕ ПОГОЛОВЬЯ СВИНЕЙ)*

INFORMATION AND ANALYTICAL SUPPORT ECONOMIC ASSESSMENT OF FARM ANIMALS (ON THE EXAMPLE NUMBER OF PIGS)

УДК 336.6:637

Вень Минмин

к.э.н., старший преподаватель
Хейлунцзянский Бауи аграрный
университет (г. Дачин, КНР)

Мамонов К.А.

д.э.н., профессор кафедры
геоинформационных систем, оценки
земли и недвижимого имущества
Харьковский национальный
университет городского хозяйства
имени А.Н. Бекетова

В статье рассмотрены теоретико-методические положения по определению и формированию информационно-аналитического обеспечения экономической оценки сельскохозяйственных животных, учитывая особенности функционирования свиноводческой отрасли. Предложена схема формирования информационно-аналитического обеспечения экономической оценки поголовья свиней, что позволит обеспечить принятие обоснованных управленческих решений.

Ключевые слова: информационно-аналитическое обеспечение, экономическая оценка поголовья свиней, справедливая стоимость, доходный, затратный, сравнительный методы.

У статті розглянуто теоретико-методичні положення щодо визначення та формування інформаційно-аналітичного забезпечення економічної оцінки сільськогосподарських тварин, урахуваючи особливості функціо-

нування свинарської галузі. Запропоновано схему формування інформаційно-аналітичного забезпечення економічної оцінки поголів'я свиней, що дасть змогу забезпечити прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Ключові слова: інформаційно-аналітичне забезпечення, економічна оцінка поголів'я свиней, справедлива вартість, доходний, витратний, порівняльний методи.

The article discusses the theoretical and methodological provisions for the definition and development of information and analytical support for the economic evaluation of farm animals, taking into account the peculiarities of the pig industry. The study proposed a scheme of formation of information and analytical support for the economic evaluation of the number of pigs, which allowed for sound management decisions.

Key words: information and analytical support, economic evaluation of pigs, the fair value, income, cost, comparative methods.

Постановка проблемы. Современное развитие государства невозможно без эффективного функционирования сельского хозяйства и его важнейшей отрасли – животноводства. В этом процессе особое место занимает сфера свиноводства, которая обеспечивает продовольственную безопасность страны. Наряду с этим для управления сферой свиноводства, для принятия соответствующих решений необходимо осуществлять экономическую оценку животных на основе соответствующего информационно-аналитического обеспечения.

Таким образом, данная тема исследования и выбранное направление являются актуальными и имеют важное значение для развития экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Решением проблем оценки сельскохозяйственных животных, формирования соответствующего информационно-аналитического обеспечения занимаются такие ученые: О. Кудина [3], О. Мазуренко [4], Л. Мышьякова [1], В. Шевчук [5] и др.

Наряду с представленными разработками остаются нерешенными задачи формирования информационно-аналитического обеспечения экономической оценки сельскохозяйственных животных (поголовья свиней), учитывая современные условия хозяйствования.

Постановка задания. Целью исследования является систематизация существующих теоре-

тико-методических подходов и практических рекомендаций к формированию информационно-аналитического обеспечения экономической оценки поголовья свиней.

Для достижения поставленной цели ставятся такие задания:

- охарактеризовать существующие теоретико-методические подходы к экономической оценке поголовья свиней;
- сформировать направления формирования информационно-аналитического обеспечения экономической оценки поголовья свиней;
- определить законодательную базу экономической оценки поголовья свиней;
- выявить особенности формирования информационно-аналитического обеспечения экономической оценки поголовья свиней.

Изложение основного материала исследования. Информационно-аналитическое обеспечение является основой для осуществления экономической оценки поголовья свиней, что формирует базис для принятия управленческих решений относительно создания, распределения и реализации направлений развития отрасли.

В современных исследованиях отсутствуют единые теоретические подходы к определению информационно-аналитического обеспечения, в частности, что касается экономической оценки сельскохозяйственных животных. Некоторые ученые при формировании информационно-анали-

* Представлена статья отримала підтримку державного проректора суспільної науки № 13BJY113 (Китай).

тического обеспечения фокусируют внимание на общих направлениях, что характеризуют экономическое состояние субъектов хозяйствования.

Так, Л. Мышьякова определяет информационно-аналитическое обеспечение с позиций:

- оценки финансово-экономического состояния;
- характеристики производственной деятельности;
- маркетинговой деятельности;
- управленческой деятельности и формирования информационного обеспечения [1].

Р. Газизоп связывает информационно-аналитическое обеспечение с соответствующими организационно-экономическими механизмами управления биологическими активами свиноводства [2].

В отличие от предыдущих подходов О. Кудина информационно-аналитическое обеспечение деятельности сельскохозяйственного предприятия связывает с мониторингом, составлением соответствующего заключения на основе показателей финансового состояния, что позволяет повысить качество принятых управленческих решений [3].

Заслуживает внимания точка зрения О. Мазуренко, который формирует информационно-аналитическое обеспечение для проведения комплексной оценки эффективности свиноводства на основе таких показателей:

- общие показатели эффективности биотрансформации биологических активов;
- показатели использования материальных и трудовых ресурсов в процессах биотрансформации биологических активов;
- показатели использования других активов и оценка финансовых результатов свиноводства;
- показатели, которые характеризуют качественное состояние стада [4].

Следует отметить, что для формирования информационно-аналитического обеспечения экономической оценки поголовья свиней особое значение имеет четкое определение животных как биологических активов, которые характеризуются растениями и животными, что используются в сельскохозяйственной деятельности, то есть тех, которые выращиваются на продажу, замену или увеличение численности с целью получения сельскохозяйственной продукции сегодня и в будущем [5].

Кроме того, информационно-аналитическое обеспечение зависит от особенностей осуществления сельскохозяйственной деятельности, характеризующейся как процесс управления биологическими изменениями с целью получения сельскохозяйственной продукции или дополнительных биологических активов [6].

Информационно-аналитическое обеспечение оценки поголовья свиней состоит из системы показателей, которая включает:

- подсистему, которая характеризует объем производства и реализации продукции свиноводства;

- подсистему расходных показателей;
- подсистему формирования и использования материальных ресурсов;
- подсистему формирования и использования трудовых ресурсов;
- подсистему результирующих показателей;
- подсистему состояния и качества поголовья свиней.

Следует отметить, что оценка сельскохозяйственной продукции в соответствии со Стандартом (положением) бухгалтерского учета 30 «Биологические активы» [6] при ее первичном определении осуществляется по справедливой стоимости, сниженной на возможные затраты на месте продажи, или по производственной себестоимости. В этом контексте необходимо обратить внимание на определение справедливой стоимости, которая базируется на ценах активного рынка, если нет других ограничений.

Рассматривая оценку сельскохозяйственной продукции, особенно поголовья свиней, некоторые ученые и специалисты указывают на проблемные моменты, а именно:

- нестабильность рыночных цен;
- снижение уровня объективности результатов оценки;
- низкий уровень развития активных рынков сельскохозяйственной продукции;
- существуют различия между фактической ценой реализации и оценкой биологических активов;
- привлечение внешних специалистов для проведения оценки поголовья, что достаточно сложно для сельскохозяйственных предприятий;
- возникают проблемы, связанные с признанием полученных доходов при осуществлении оценки продукции [7, с. 37].

Для оценки поголовья свиней могут использоваться сравнительный, затратный и доходный методы. Сравнительный метод используется в случае, когда существует достаточно информации о существующем рынке. К сожалению, в современных условиях его развитие характеризуется низким информационным обеспечением, что затрудняет использование сравнительного метода.

Сущность затратного метода состоит в том, что стоимость биологических активов не может быть меньше затрат, необходимых для их восстановления в отчетном периоде. На уровень использования этого метода при оценке поголовья свиней влияют климатические, зооветеринарные, биологические условия, что снижает достоверность и полноту принятых решений в данной сфере.

Доходный метод при оценке поголовья свиней используется на основе возможных будущих доходов, полученных от продажи или изменения

продуктивности поголовья свиней. На основе этого метода осуществляется ценообразование в сфере свиноводства. Однако при использовании этого метода особое значение имеет полнота и достоверность информационного обеспечения, что в современных условиях достаточно проблематично. В международной практике оценка биологических активов в основном осуществляется по справедливой стоимости, что

обусловлено существующими стандартами. Однако, как уже было отмечено, и здесь существуют как преимущества, так и проблемные моменты, что влияет на уровень проведенной оценки.

Для формирования информационно-аналитического обеспечения экономической оценки поголовья свиней особое значение имеет нормативно-правовая база. В этой сфере в Украине

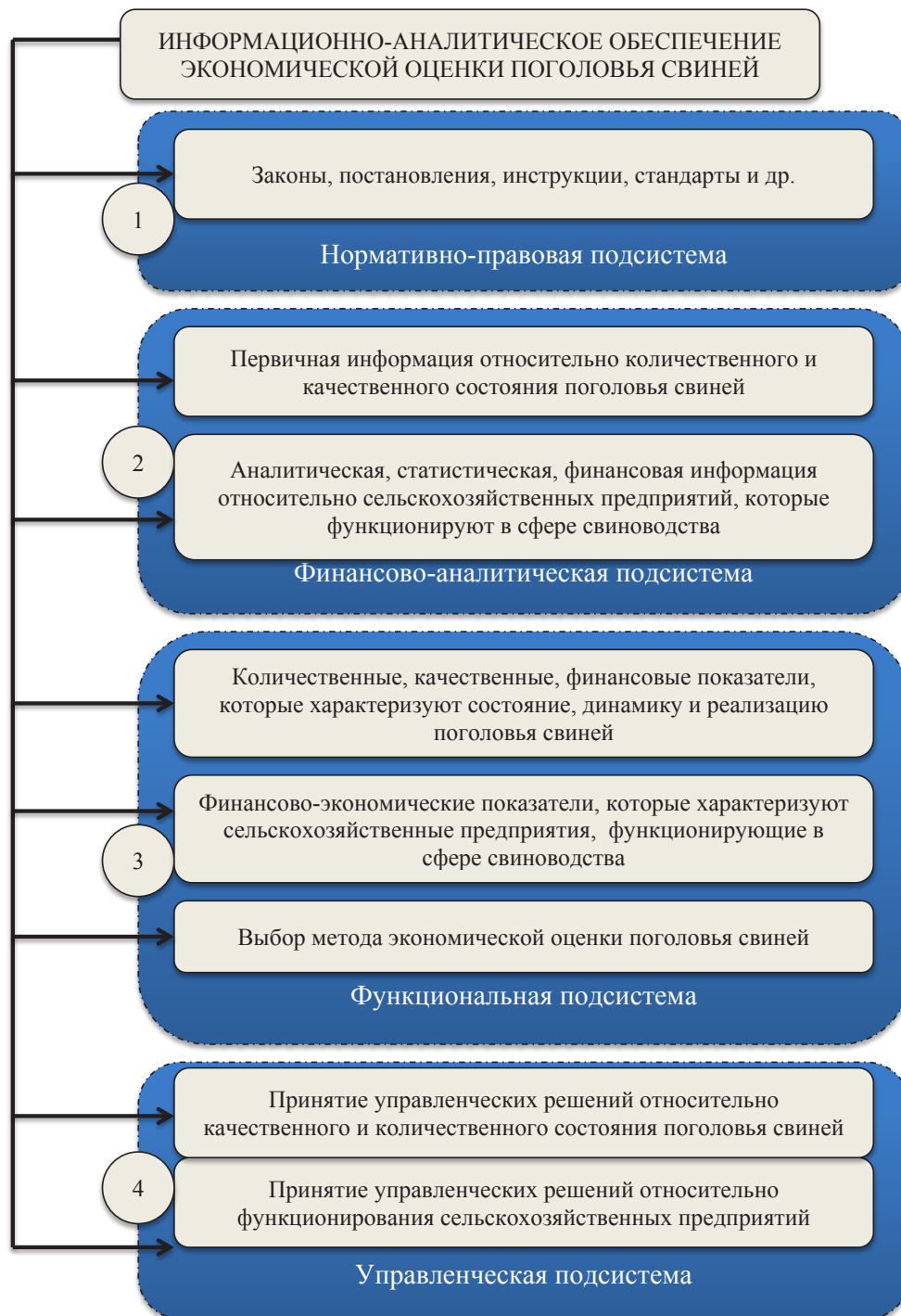


Рис. 1. Схема формирования системы информационно-аналитического обеспечения экономической оценки поголовья свиней

основными законодательными актами, которые влияют на результаты проведенной оценки, являются: законы Украины «О внесении изменений в некоторые законодательные акты Украины относительно племенного дела в скотоводстве» от 29.06.2010 № 2374-VI, «О племенном деле в скотоводстве» от 15.12.1993 № 3691-XII, «О внесении изменений в Закон Украины «О племенном скотоводстве» от 21.12.1999 № 1328-XIV; постановления Кабинета Министров Украины «О направлениях по активизации работы по развитию скотоводства» от 20 августа 2008 г. № 729, «Некоторые вопросы координации межотраслевых отношений на рынке продукции животного происхождения» от 25 декабря 2002 г. № 1964; Приказ Министерства аграрной политики Украины «Об утверждении нормативно-правовых актов относительно генетических исследований в скотоводстве» от 1 июня 2004 г. № 197; Инструкция о ведении племенного учета в молочном и молочно-мясном скотоводстве, утвержденная Приказом Министерства аграрной политики Украины от 30 декабря 2003 г. № 474. Кроме представленных законодательных актов, для организации оценочной деятельности используются положения Национальных стандартов оценки, уже упомянутых нами, Стандарта бухгалтерского учета 30 «Биологические активы». Формирование информационно-аналитического обеспечения экономической оценки поголовья свиней представлено на рис. 1.

Выводы по проведенному исследованию. Проведен анализ теоретико-методических подходов, что позволило рассматривать информационно-аналитическое обеспечение экономической оценки поголовья свиней как многоуровневую систему, состоящую из нормативно-правовой, финансово-аналитической, функциональной и управленческой подсистем, что даст возможность комплексно сформировать информационные потоки для принятия обосно-

ванных управленческих решений, базируясь на количественных и качественных характеристиках отрасли свиноводства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Мышьякова Л.С. Информационно-аналитическое обеспечение аудита кризисного предприятия / Л.С. Мышьякова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/informatsionno-analiticheskoe-obespechenie-audita-krizisnogo-predpriyatiya>.
2. Газизоп Р.Р. Управление использования биологических активов свиноводства : автореф. дис. ... к.э.н. / Р.Р. Газизоп [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://economy-lib.com/upravlenie-effektivnostyu-ispolzovaniya-biologicheskikh-aktivov-svinovodstva>.
3. Кудина О.В. Информационно-аналитическое обеспечение мониторинга экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий : автореф. дис. ... к.э.н. / О.В. Кудина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/informatsionno-analiticheskoe-obespechenie-monitoringa-ekonomicheskoi-deyatelnosti-selskokho>.
4. Мазуренко О.В. Управління біологічними активами в галузі свинарства / О.В. Мазуренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwix2N3PtNnNAhXGDSwKHc9HD10QFggiMAE&url=http%3A%2F%2Ffirbis-nbu.gov.ua%2Fcgi->
5. Шевчук В.О. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами / В.О. Шевчук, Т.О. Каменська. – К. : ДКЦПФР, 2007. – 220 с.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 30 «Біологічні ресурси» (зі змінами і доповненнями) від 31.03.1999 № 87 // Офіційний вісник України. – 1999. – № 52 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>.
7. Mossakovsky V. Oblik biolohichnykh aktiviv / V. Mossakovsky, T. Kononenko, T. Kucherikova. - [Biological assets accounting], Bukhhalters'kyj oblik i audyt, Ukraine, 2007.

ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ В МЕДИЧНИХ ЗАКЛАДАХ

THE INTRODUCTION OF QUALITY MANAGEMENT SYSTEMS IN HEALTH CARE FACILITIES

У статті розглянуто методологію створення дієвої системи управління якістю медичного закладу як одного з найважливіших критеріїв ефективної та якісної діяльності медичного закладу. У сучасних умовах побудови нової системи управління охороною здоров'я в Україні поряд з упровадженням державних соціальних нормативів та стандартів пріоритетним напрямом щодо покращання якості медичної допомоги визначено впровадження сучасних науково обґрунтованих медичних стандартів.

Ключові слова: медичний заклад, стандарти ISO серії 9000, системи управління якістю, стратегія впровадження, якість медичної допомоги.

В статье рассмотрена методология создания действенной системы управления качеством медицинского учреждения как одного из важнейших критериев эффективной и качественной деятельности медицинского учреждения. В современных условиях построения новой системы управления охраны здоровья Украины наряду с

внедрением государственных социальных нормативов и стандартов приоритетным направлением повышения качества медицинской помощи является внедрение современных научно обоснованных медицинских стандартов.

Ключевые слова: медицинское учреждение, стандарты ISO серии 9000, система управления качеством, стратегия внедрения, качество медицинской помощи.

The article describes the methodology for creating an effective quality management system in a medical facility. This is one of the most important criteria for an efficient and high quality of the medical institution. In modern conditions when Store health protection management system of Ukraine, together with the implementation of government social norms and standards, an important way to increase the quality of care is the introduction of modern evidence-based medical standards.

Key words: medical treatment, standards of ISO 9000, quality management system, implementation strategy, the quality of care.

УДК 13:338.24 (477)

Мартинюк О.А.

к.е.н, доцент кафедри менеджменту
Міжнародний гуманітарний університет
Курдибанська Н.Ф.
викладач кафедри менеджменту
Міжнародний гуманітарний університет

Постановка проблеми. Нині в межах адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу в медичній галузі, як і в більшості галузей народного господарства, триває процес реформування. У сучасних світових і вітчизняних умовах активно розвивається стандартизація як ключовий інструмент управління якістю. У медичній галузі стандартизовані: умови надання медичної допомоги, безпека медичних втручань (шляхом проведення акредитації закладів охорони здоров'я); підготовка медичних кадрів (через запровадження сертифікації спеціалістів і ліцензування медичної практики); медичні технології (шляхом створення галузевої бази медичних стандартів). Реструктуризація технологій управління та впровадження стандартів ISO серії 9000 в організаційні технології медичної галузі лише набуває обертів, що зумовлює необхідність наукових досліджень та створення практичних рекомендацій у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями забезпечення якості медичних послуг зарубіжні дослідники займаються доволі давно, але навіть наявність досвіду впровадження якості медичних послуг в Європі та розвинених країнах не зменшують актуальності дослідження цього питання для України. Серед вітчизняних учених сучасні принципи та шляхи вдосконалення якості медичної допомоги в контексті стандартизації розглядали у своїх роботах В. Пономаренко, А. Зіменковський [6, с. 47], А. Степаненко [8, с. 58]. Тео-

ретико-методологічні підходи до формування державних соціальних нормативів надання медичної допомоги аналізувалися Н. Ярошом; Г.О. Слабкий та М.В. Шевченко розробили стратегію розвитку системи охорони здоров'я [9]; О.А. Мартинюк розглянула необхідність та можливості інтеграції економіки здоров'я та економіки знань для вдосконалення стратегії розвитку медичних закладів [5, с. 107]. Проте впровадження системи стандартів якості управління є найгострішим питанням для сталого розвитку медичних закладів та можливості створення конкурентоспроможних позицій на ринку.

Постановка завдання. Метою дослідження є необхідність визначення основних підходів до впровадження стандартів управління якістю ISO серії 9000, визначення стратегії стандартизації організаційних технологій у системі управління медичного закладу та можливості застосування міжнародних стандартів у вітчизняній системі охорони здоров'я.

Виклад основного матеріалу дослідження. 7 січня 2014 р. набув чинності Наказ МОЗ України «Про внесення змін до наказу МОЗ України від 14 березня 2011 року № 142 «Про вдосконалення акредитації закладів охорони здоров'я» від 20.12.2013 № 1116, зареєстрований у Міністерстві юстиції України 13 січня 2014 р. за № 31/24808. Зазначений Наказ розроблений Міністерством охорони здоров'я України з метою [1]:

– вдосконалення процесу акредитації закладів охорони здоров'я всіх форм власності;

– можливості ефективного використання результатів акредитації на шляху реалізації реформи медичного обслуговування;

– створення передумов щодо запровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування.

Наказом внесено зміни до критеріїв акредитації закладів охорони здоров'я. Вперше в системі охорони здоров'я встановлено норму щодо залежності присвоєної закладам охорони здоров'я, які надають вторинну та третинну медичну допомогу, акредитаційної категорії від наявності сертифіката відповідності системи управління якістю, впроваджені у закладі, вимогам Національного стандарту ДСТУ ISO серії 9000.

Стандарти ISO серії 9000:2008 орієнтовані на TQM – найбільш ефективну концепцію управління якістю, яка поєднує у своїх восьми принципах і гуманітарні, і організаційно-технічні вимоги.

Мета системи менеджменту якості, побудованої відповідно до ISO 9000 – задоволення потреб та очікувань усіх зацікавлених сторін: споживачів, постачальників послуг і ресурсів, суспільства і держави.

Основним методом управління якістю, що закріплений у положеннях Міжнародних стандартів International Organization for Standardization (ISO) серії 9000, визнаний процентний підхід. Обов'язковим для керівника у сфері якості є використання методу системного підходу для встановлення взаємодії всіх процесів у системі.

Міжнародні стандарти є джерелом найважливішої інформації, оскільки в них зібрано норми і правила, засновані на досягненнях у різних галузях техніки, новітніх технологіях, практичному досвіді. Стандарти визнаються методом консенсусу, оскільки в роботі над ними у Всесвітній федерації національних організацій зі стандартизації ISO беруть участь фахівці з понад 160 країн, а загалом ISO підтримує зв'язки з майже 400 міжнародними організаціями, які працюють над питаннями стандартизації.

На сьогоднішній день до складу ISO входить 164 країни. Структура налічує близько 3 368 технічних органів, які займаються розробкою стандартів.

Наша країна член ISO з 1993 р., член Ради ISO – з 2004 р. [4].

Україна гармонізує Національні державні стандарти України (ДСТУ) з вимогами цієї організації (Держспоживстандарт України, 2005 р.; 2009 р.). Упродовж 2006–2010 рр. рівень гармонізації становив 80,2% від загальної кількості прийнятих Національних стандартів.

Стандарти ISO серії 9000 – організаційні стандарти системи якості; це документи, які встановлюють вимоги до системи якості, її організаційної структури та функціонального наповнення. Зазначені стандарти не стосуються клінічної допомоги,

але необхідні для того, щоб створити єдині для організацій вимоги щодо здійснення всіх процесів, спрямованих на виготовлення продукції чи надання послуг.

Для медичної галузі на основі стандартів ISO створено документ міжнародної робочої угоди IWA (International Workshop Agreement) 1:2005, з яким гармонізовано Національний стандарт ДСТУ IWA 1:2007 «Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення процесів в організаціях охорони здоров'я» (Держспоживстандарт України, 2008 р.). Дійсний ДСТУ IWA 1:2007 відповідає чинному законодавству України, заснований на положеннях Міжнародних стандартів 9001:2000 і 9004:2000 і містить додатковий матеріал, що стосується діяльності саме організацій охорони здоров'я. Призначення стандарту – допомогти організаціям охорони здоров'я розробити чи поліпшити систему управління якістю, що забезпечить постійне поліпшення, упередження помилок або несприятливих результатів, зменшення відхилів і втрат організації, наприклад унаслідок нераціонального використання ресурсів [10, с. 20].

Процеси системи управління якістю, згідно з міжнародними стандартами в адаптації до медичного закладу, можна розподілити на чотири групи: процеси, пов'язані з відповідальністю керівництва у сфері якості; з управлінням ресурсами для забезпечення лікувально-діагностичного процесу; процеси надання медичної допомоги (профілактичний, лікувальний, діагностичний, реабілітаційний, догляду за хворими та ін.); процеси моніторингу, вимірів, оцінки, аналізу та поліпшення кожного виду діяльності. Зауважимо, що зазначені групи процесів у певних межах відбуваються на кожному рівні управління: керівника закладу, його заступників, керівників структурних підрозділів, безпосередніх виконавців (рівень самоуправління).

Управління якістю слід починати, згідно з вимогами міжнародних і гармонізованих з ними вітчизняних стандартів, із планування показників якості; бажано, щоб вони були переважно кількісними. Враховуючи п'ять сучасних стратегій забезпечення якості системами охорони здоров'я, визначених ВООЗ (тобто спрямування відповідних заходів на медичних працівників, на організації медико-санітарної допомоги, на медичні препарати і технології, на пацієнтів, на організації, що фінансують медичні заклади), на нашу думку, саме відповідно до стратегічних напрямів діяльності медичного закладу слід формувати планові показники якості. Важливою вимогою до показників є їх декомпозиція на всі рівні управління.

Досягнення запланованих показників вимагає від керівника закладу охорони здоров'я в оперативному режимі:

– поточного забезпечення лікувально-діагностичного процесу ресурсами (закупівля);

- створення і підтримки відповідних умов зберігання, належного використання і безпеки закуплених товарів;
- мотивації персоналу щодо дотримання встановлених регламентів процесу;
- підтримки умов для навчання персоналу на робочих місцях;
- координації діяльності структурних підрозділів і зовнішніх партнерів, які беруть участь у певному процесі.

В оперативному режимі необхідно також застосовувати методи моніторингу, вимірювань і оцінки всіх процесів як «зворотного зв'язку» в системі управління якістю, виявлення невідповідностей (дефектів) у системі.

Збір даних про перебіг і результати процесів можна проводити шляхом постійного та періодичного планового моніторингу. До моніторингу необхідно залучати як безпосередніх виконавців (лікарів, медичних сестер), так і завідувачів відділеннями, заступників керівника закладу.

Періодичний моніторинг можна здійснювати, застосовуючи внутрішні аудити та самооцінку діяльності медичного закладу за встановленими критеріями, відповідними запланованим показникам. Джерелами отримання інформації слід уважати первинну медичну документацію. Отримані результати підлягають оцінці методом порівняльного аналізу зі встановленням причин виявлених невідповідностей [11, с. 370].

Звіти з якості керівників структурних підрозділів за даними оперативного моніторингу, дані аудитів, самооцінки, а також результати аналізу зовнішнього оточення та внутрішнього стану закладу охорони здоров'я можуть слугувати вхідними даними для аналізу системи управління якістю керівником закладу охорони здоров'я з метою запровадження коригувальних заходів у разі відхилень у системі якості, проведення запобіжних заходів або встановлення нових цілей для постійного поліпшення з використанням стратегій «кайрію» (проривних змін) або «кайдзен» (поступових незначних, але постійних поліпшень у системі) із широким залученням усього персоналу [3; 4].

Будь-яка система управління потребує формалізації, а саме документального опису та запровадження документообігу як засобу встановлення інформаційних зв'язків у системі. Ієрархія документів системи управління якістю, згідно з положеннями міжнародних стандартів, має трирівневу структуру і повинна складатись із «Настанови з якості» – провідного документу, який описує систему управління якістю в закладі; задокументованих методик із моделями процесів; документів, які підтверджують виконання робіт – первинної медичної документації, протоколів аудитів, самооцінки [7, с. 218].

Виходячи із загальноприйнятого уявлення про стратегію як модель дій для досягнення довгострокових цілей, перше, що повинен зробити керівник медичного закладу після прийняття рішення про створення та впровадження система управління якістю згідно з вимогами ДСТУ ISO 9001:2009, – визначити та довести до всього персоналу мету даної роботи. Часто для керівників медичного закладу метою є лише отримання сертифіката про впровадження системи управління якістю, що підтверджує відповідність системи управління якістю вимогам ДСТУ ISO 9001:2009. У постановці такої мети немає нічого неприйняттого, оскільки стандарти серії ISO були прийняті світовою спільнотою передусім як універсальні критерії для всіх видів діяльності (виробництва, надання послуг), за якими для медичного закладу може бути оцінена здатність надавати медичні послуги стабільної якості, що відповідає вимогам пацієнтів та інших зацікавлених сторін. Але орієнтованість медичного закладу лише на отримання сертифіката без постановки більш значущих завдань робить стратегію впровадження вимог стандарту ДСТУ ISO 9001:2009 поверхневою (стратегією вкрай обмеженого результату). Найчастіше така стратегія породжує формальний характер упровадження вимог ДСТУ ISO 9001:2009 і, як наслідок, розчарування в доцільності загальної системи управління якістю. Такі медичні заклади не зможуть отримати очікуваний ефект від упровадження вимог ДСТУ ISO 9001:2009 [2; 3].

Єдиної для всіх стратегії впровадження вимог ДСТУ ISO 9001:2009 не існує. Кожна організація є унікальною, і вибір стратегії залежить від багатьох факторів. Ефективною є стратегія, за якої створення системи управління якістю, що відповідає вимогам ДСТУ ISO 9001:2009, вбудовується в процес поліпшення діяльності установи на довгостроковій основі. Управління якістю процесів здійснюється циклічно за певними етапами та називається циклом Демінга. Цикл Демінга містить: планування, виконання, перевірку, дії з поліпшення. Система управління якістю повинна бути націлена на задоволення потреб пацієнтів та інших зацікавлених сторін.

Розробка стратегії впровадження вимог ДСТУ ISO 9001:2009 повинна здійснюватися за безпосередньої участі керівника медичного закладу. Успіх упровадження повинен розглядатись як особистий успіх керівника медичного закладу.

Початковий етап такого проекту є організаційним. Організація робіт щодо розробки системи управління якістю містить:

- призначення посадових осіб, відповідальних за організацію проведення робіт;
- забезпечення виконавців стандартами та іншими необхідними документами;
- залучення зовнішніх консультантів (за необхідності);

- діагностування існуючої системи якості;
- проведення навчання виконавців;
- проведення роз'яснювальної роботи з персоналом та його навчання;
- виділення ресурсів, необхідних для виконання робіт в установлені терміни.

Під час призначення осіб, відповідальних за організацію та проведення робіт щодо розробки системи управління якістю, доцільно виходити з того, що такими особами є управлінський персонал. Належне виконання робіт із розробки системи управління якістю передбачає наявність офіційних версій стандартів ДСТУ ISO 9000:2007 «Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів», ДСТУ ISO 9001:2009 «Системи управління якістю. Вимоги», ДСТУ ISO 9004:2012 «Управління задля досягнення сталого успіху організацією», ДСТУ ISO 19011:2012 «Настанови щодо здійснення аудитів систем управління». Застосування неофіційних версій є неприйнятним.

Діагностування діючої в організації системи якості, навіть якщо вона належним чином не документована, являє собою попередній аналіз системи управління якістю й оцінку ступеня її відповідності вимогам ДСТУ ISO 9001:2009. Діагностування системи управління якістю, що виконується фахівцями медичного закладу із залученням консультантів (якщо керівництво вважає доцільним), націлене на визначення необхідності внесення в діючу систему якості конкретних змін. Особливе значення при цьому мають зміни, пов'язані з організаційною структурою. Бажано, щоб такі зміни були включені в початкові етапи плану розробки та впровадження системи управління якістю, що формується на підставі результатів діагностування системи якості.

Поряд із навчанням під час створення системи управління якістю необхідно пояснити цілі, завдання організації, базові принципи управління якістю та окремих положень стандартів ISO серії 9000. Ця робота покладається на представника керівництва з якості для забезпечення залучення персоналу в роботу з управління якістю та запобігання створенню соціально-психологічних бар'єрів, пов'язаних з упровадженням вимог стандартів ISO серії 9000. Відсутність необхідних роз'яснень може призвести до нерозуміння персоналом значимості впровадження вимог стандартів ISO серії 9000, що, своєю чергою, призведе до зменшення або відсутності ефекту від упровадження системи управління якістю.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, стандартизація організаційних технологій на основі Міжнародних стандартів ISO серії 9000 та їх вітчизняних аналогів дасть змогу виконати керівнику медичного закладу необхідні

функції на рівні сучасних вимог у сфері управління якістю, а саме: планування високих вимог якості послуг та керівництва; забезпечення постійного виконання технологій управління та раціонального використання ресурсів; ефективного оперативного управління якістю шляхом регулярного і періодичного моніторингу лікувально-діагностичного і допоміжних процесів, системного вимірювання та оцінки отриманих даних, аналізу причин відхилень від запланованих показників; своєчасного здійснення коригувальних заходів у разі виявлення невідповідностей у процесах; дотримання циклу постійного поліпшення процесів навіть за умови досягнення запланованого рівня якості.

Система управління якістю надає істотні переваги для організації роботи як крупних лікарень, так і невеликих медичних центрів. Ці переваги насамперед стосуються якості управління та раціональної координації робіт але головною функціональною перевагою є істотне покращання якості надання медичної допомоги без суттєвого підвищення її вартості, адже всі процедури продумані до дрібниць та задокументовані, кожний працівник досконало знає свої обов'язки та чітко їх виконує, а тому навіть у найбільш критичних ситуаціях працівники завжди готові знайти правильне рішення. І це є однією із переваг та особливостей системи управління якістю – розв'язувати проблеми ще до їх появи. Крім того, такий підхід дає змогу істотно підвищити ефективність надання медичної допомоги, що для нашої країни є одним із болісних та актуальних питань соціальної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Наказ МОЗ України від 20.12.2013 № 1116 «Про внесення змін до наказу МОЗ України від 14 березня 2011 р. № 142 «Про вдосконалення акредитації закладів охорони здоров'я», зареєстрований у Міністерстві юстиції України 13 січня 2014 р. за №31/24808 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://moz.gov.ua/ua/portal/dn_20131220_1116.html.
2. Наказ Держспоживстандарту України від 22 червня 2009 р. № 225 з 2009–09–01. Національний стандарт відповідає ISO 9001:2008 Quality management systems — Requirements (Системи управління якістю. Вимоги) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gereho.dp.ua/index/info_dstu_iso_9001-2009.html.
3. ДСТУ ISO 9004:2012 Управління задля досягнення сталого успіху організації. Підхід на основі управління якістю (ISO 9004:2009, IDT) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dbn.at.ua/load/normativy/dstu/5-1-0-1060>.
4. Вороненко Ю.В., Горачук В.В. Методичні підходи до впровадження стандартизації організаційних технологій у систему управління якістю медичної допомоги / Ю.В. Вороненко, В.В. Гончарук // Укра-

їнський медичний часопис [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.umj.com.ua/article/42096/metodichni-pidxodi-do-vprovadzhennya-standartizacii-organizacijnix-texnologij-u-sistemu-upravlinnya-yakistyu-medichnoi-dopomogi>.

5. Мартинюк О.А. Імплементція парадигми економіка здоров'я – економіка знань в стратегію розвитку медичних закладів / О.А. Мартинюк // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 13. – С. 106–110.

6. Пономаренко В.М., Зіменковський А.Б. Стан стандартизації в охороні здоров'я України та шляхи її подальшого розвитку / В.М. Пономаренко, А.Б. Зіменковський // Вісн. соц. гігієни та організації охорони здоров'я. – 2004. – № 2. – С. 43–47.

7. Солоненко Н. Економіка охорони здоров'я : [навч. посіб.] / Н. Солоненко. – К. : НАДУ, 2005. – 415 с.

8. Степаненко А. Сучасні принципи стандартизації в медицині / А. Степаненко // Ліки України. – 2003. – № 4. – С. 57–58.

9. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: український вимір / В.М. Лехан, Г.О. Слабкий, М.В. Шевченко. – Київ, 2009. – 128 с.

10. Юрківська О.В. Сертифікація системи управління якістю закладу охорони здоров'я на відповідність вимогам стандарту ISO 9001. З чого розпочати? / О.В. Юрківська // Новини медицини та фармації. – 2015. – № 15(509). – С. 20–22.

11. Goncharuk, A.G., Benchmarking to improve a strategy and marketing in pharmaceuticals. // Benchmarking: An International Journal. – 2014. – Vol. 21. – № 3. – P. 364–385.

12. World Health Report 2006 - Working together for health. Geneva, World Health Organization, 2006.

БЕНЧМАРКІНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

BENCHMARKING AS A TOOL OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF ENTERPRISE ACTIVITY

У статті досліджено сутність поняття «бенчмаркінг». Виокремлено основні види бенчмаркінгу. Визначено основні особливості провадження бенчмаркінгу на підприємствах. Досліджено основні принципи бенчмаркінгу. Визначено основні етапи проведення бенчмаркінгу на підприємстві. Окреслено основні переваги та недоліки впровадження бенчмаркінгу в діяльність підприємств. Досліджено вплив бенчмаркінгу на підвищення ефективності діяльності підприємств.

Ключові слова: бенчмаркінг, підприємства, принципи бенчмаркінгу, етапи проведення бенчмаркінгу, підвищення ефективності.

В статье исследована сущность понятия «бенчмаркинг». Выделены основные виды бенчмаркинга. Определены основные особенности применения бенчмаркинга на предприятиях. Исследованы основные принципы бенчмаркинга, основные этапы его проведения на предприятии. Определены

основные преимущества и недостатки внедрения бенчмаркинга в деятельность предприятий. Исследовано влияние бенчмаркинга на повышение эффективности деятельности предприятий.

Ключевые слова: бенчмаркинг, предприятия, принципы бенчмаркинга, этапы проведения бенчмаркинга, повышение эффективности.

The article is concerned with research of an essence of the notion of benchmarking and the basic principles of its. The main types of benchmarking are singled out. The peculiarities and main stages of benchmarking introduction in enterprises are determined. The main advantages and disadvantages of benchmarking introducing in business activity are giving. The impact of benchmarking to improving efficiency of enterprises is covered.

Key words: benchmarking, business, principles benchmarking, stages of benchmarking, improving efficiency of enterprises

УДК 339.139

Навольська Н.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні постає важлива проблема підвищення ефективності діяльності підприємств. Ріст цін на сировину і матеріали, підвищення цін на енергоносії та паливо-мастильні засоби, інфляція, нестійкий курс валюти, воєнні дії, неплатоспроможне населення і т. п. суттєво впливають на ефективність діяльності підприємств.

Існують різні методи, що сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємства, у тому числі й економічної, серед яких є бенчмаркінг. Даний метод переважно застосовується в маркетингу, маркетингових дослідженнях. Однак бенч-

маркінг можна також використовувати з метою підвищення ефективності діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням основ бенчмаркінгу займалися чимало українських та зарубіжних науковців, а саме: П. Мірошниченко, О. Штейн, М. Бублик, В. Білошапка, Е. Михайлова, В. Стариков, Н. Воєводина, Р. Кемп, М. Спендоліні, Г. Райтер, Р. Рейдер та ін. Практичні аспекти використання бенчмаркінгу в діяльності підприємств розглядаються у працях зарубіжних дослідників, таких як: М. Спендоліні, Дж. Харрінгтон, Дж. Уїллі, Дж. Роберт, Дж. Боквел та ін. Разом із тим проблема впро-

вадження та ефективності використання бенчмаркінгу на підприємствах не знайшла достатньо повного відображення в науковій літературі і потребує подальшого поглибленого дослідження.

Постановка завдання. Цілями дослідження є визначення перспектив розвитку бенчмаркінгу в Україні як дієвого інструменту підвищення ефективності діяльності підприємств в умовах економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «бенчмаркінг» має англійське походження і вперше у цьому значенні був використаний у 1979 р. компанією «Ксерокс» у проекті «Бенчмаркінг конкурентоспроможності» для аналізу витрат і якості власних товарів порівняно з японськими. Реалізація цього проекту принесла успіх компанії і викликала зацікавленість у таких компаній, як HP, GM, Dupon, Motorola та ін. [5].

У класичному визначенні бенчмаркінг (benchmarking) трактується як спосіб оцінки стратегій і цілей роботи організації порівняно з першокласними підприємницькими організаціями для визначення свого місця на конкретному ринку.

Бенчмаркінг – систематичний спосіб визначення, розуміння і розвитку найліпших за якістю продуктів, послуг, дизайну, обладнання, процесів і практик із метою поліпшення реальної ефективності організації [4].

Зарубіжний дослідник Р.К. Донован вважає, що бенчмаркінг є чітко структурованим, динамічним, стратегічним/тактичним процесом прийняття рішення, метою якого є поліпшення роботи підприємства з урахуванням результатів конкурентів і наявних результатів [2].

Бенчмаркінг допомагає визначити сильні і слабкі сторони підприємства залежно від зміни ситуації на ринку, дає можливість краще задовольняти споживчі запити за якістю, ціною, товарами і послугами шляхом установлення нових стандартів і цілей. Завдяки бенчмаркінгу відбувається підвищення якості продукції, збільшується продуктивність та ефективність бізнес-процесів, формуються інноваційні ідеї, які сприяють підвищенню рівня конкурентоспроможності підприємства.

Метою використання бенчмаркінгу є підвищення ефективності власної діяльності та завоювання переваг у конкурентній боротьбі. Предметом бенчмаркінгу, зазначають науковці, є технологія, виробничі процеси, методи організації виробництва та збуту продукції, а також забезпечення безпеки.

На основі проведеного дослідження наукових джерел можна виокремити такі види бенчмаркінгу:

1. Внутрішній бенчмаркінг, що являє собою бенчмаркінг процесу, який здійснюється всередині корпорації і полягає у зіставленні характеристик підприємницьких одиниць.

2. Конкурентний бенчмаркінг припускає дослідження специфічних продуктів, можливостей про-

цесу або адміністративних методів підприємств-конкурентів.

3. Функціональний бенчмаркінг – порівняння визначеної функції двох чи більше організацій у тому ж секторі.

4. Бенчмаркінг процесу спрямований на зміну визначених показників і функціональності для їхнього зіставлення з підприємствами, характеристики яких є адекватними в аналогічних процесах.

5. Загальний бенчмаркінг – бенчмаркінг процесу, що порівнює визначену функцію двох або більше підприємств незалежно від підприємницької діяльності.

6. Асоціативний бенчмаркінг – проводиться організаціями, які перебувають у вузькому бенчмаркінговому альянсі.

7. Глобальний бенчмаркінг – розширення стратегічного бенчмаркінгу, що включає також асоціативний бенчмаркінг [1; 4; 5].

Вибір виду бенчмаркінгу здійснюється підприємствами за таких умов:

- за характером завдань, які необхідно вирішити;
- доступності ресурсів;
- обмеженістю часу для впровадження бенчмаркінгу;
- наявністю достатньої кількості ресурсів для ефективного впровадження бенчмаркінгу;
- наявністю спеціалістів із досвідом впровадження бенчмаркінгу.

Виділяють такі принципи бенчмаркінгу:

1. Взаємність. Бенчмаркінг є діяльністю, яка заснована на співпраці, взаємоузгодженості й обміні даними, яка забезпечує «виграшну» ситуацію для обох сторін. Проте така співпраця має бути наперед узгодженою. Спочатку необхідно узгодити межі діапазону інформації, порядок обміну даними, логіку проведення дослідження. У бенчмаркінговому альянсі будь-який партнер повинен мати гарантії адекватної поведінки інших учасників.

2. Аналогія. Оперативні процеси партнерів повинні бути схожими. Будь-який процес може бути дослідженим та оціненим. Аналогія процесів і встановлення критеріїв відбору партнерів по бенчмаркінгу є тим, від чого залежить успіх діяльності.

3. Вимірювання. Бенчмаркінг – це співставлення характеристик, декількох підприємств. Метою є встановлення відмінності в характеристиках і можливість подальшого їх удосконалення. Найважливішим завданням вважається визначення ключових характеристик процесу, що дає змогу їх удосконалити на основі вивчення процесу.

4. Достовірність. Бенчмаркінг повинен проводитися на основі достовірності даних, розширеного аналізу і детального вивчення процесу.

Більшість науковців виокремлюють такі етапи проведення бенчмаркінгу на підприємстві:

1. Визначення об'єкта бенчмаркінгу.

На цьому етапі встановлюються потреби підприємства у змінах, поліпшенні; проводиться оцінка ефективності діяльності підприємства; виокремлюються та досліджуються основні операції, що впливають на результат діяльності підприємства, а також спосіб кількісного виміру характеристик; встановлюється, наскільки глибоким повинен бути бенчмаркінг.

2. Вибір партнера по бенчмаркінгу.

Необхідно встановити, яким буде бенчмаркінг – зовнішнім або внутрішнім; провести пошук підприємств, які є еталонними; встановити контакти з цими підприємствами; сформулювати критерії, за якими будуть проводитися оцінка й аналіз.

3. Пошук інформації.

Необхідно зібрати інформацію про своє підприємство і партнерів по бенчмаркінгу. Для цього використовуються як первинна, так і вторинна інформація. Отримана інформація, повинна бути всебічно перевірена.

4. Аналіз.

Отримана інформація класифікується, систематизується, вибирається метод аналізу, оцінюється ступінь досягнення мети і чинники, що визначають результат.

5. Упровадження.

Необхідно розробити план упровадження, процедури контролю; оцінювати й аналізувати процес упровадження для досягнення найвищої ефективності.

Проте фахівці виділяють низку проблем, які здатні перешкоджати успішному проведенню бенчмаркінгу:

- тимчасові обмеження, брак ресурсів;
- конкурентні бар'єри, недоступність або важкодоступність необхідної інформації про діяльність конкурентів;
- недовлік управлінських і професійних кадрів;
- опір змінам із боку менеджменту і персоналу;
- недосконалість планування і короткострокові очікування.

Завдання, які ставить перед собою підприємство, використовуючи інструментарій бенчмаркінгу, можуть бути різними, а саме:

- мінімізувати витрати;
- задовольнити потреби сучасного споживача;
- підвищити конкурентну позицію відносно підприємства-конкурента;
- визначити слабкі місця виробничого процесу;
- розробити та використати нові ідеї;
- підвищити якість продукції;
- підвищити ефективність діяльності тощо.

Процес бенчмаркінгу нелегкий, він вимагає великого терпіння і наполегливої праці. Підпри-

ємство має проводити безперервний моніторинг середовища функціонування, незважаючи на високі витрати. Ефект від використання технології бенчмаркінгу набагато перевищує зусилля і витрачені на нього кошти. Цей ефект полягає в тому, що бенчмаркінг:

- підвищує прагнення до змін;
- спрямований на задоволення кінцевих споживачів;
- підвищує результативність підрозділу, в якому проводиться бенчмаркінг;
- фокусується на впровадженні кращих світових практик;
- рекомендує використання випробуваних підходів, методів, процесів і технологій;
- визначає рівень конкурентоспроможності;
- дає змогу ставити і вирішувати важкі, але досяжні завдання;
- дає змогу здійснити великомасштабні поліпшення;
- забезпечує більш оперативний і менш ризикований підхід до здійснення важких завдань;
- забезпечує підприємству конкурентні переваги;
- створює культуру безперервного вдосконалення;
- зменшує витрати на процес підвищення результативності діяльності підприємства [4].

Для вирішення завдання щодо орієнтації підприємства на досягнення кращих результатів необхідно здійснити:

- оцінку внутрішнього потенціалу підприємства;
- прогноз його розвитку в обраних сферах бізнесу;
- порівняльну оцінку відносно базових об'єктів бенчмаркінгу;
- обґрунтування цільових значень параметрів ефективності діяльності підприємства з урахуванням наявного потенціалу та досягнень провідних конкурентів;
- структурування цілей за основними елементами виробничої структури підприємства і сфер бізнесу;
- формування переліку заходів, необхідних для забезпечення лідируючого положення підприємства, у тому числі розробку нових інноваційних підходів та вдосконалення існуючих бізнес-процесів.

Бенчмаркінг в управлінні ефективною діяльністю підприємства зводиться до двох найважливіших завдань:

- 1) ідентифікація ліпших досягнень у сфері спеціалізації підприємства на кожний період часу;
- 2) орієнтація підприємств на досягнення цих вищих результатів у недалекому майбутньому [4].

Перше із завдань бенчмаркінгу передбачає збір повної інформації про ситуацію на зовніш-

ньому та внутрішньому ринках, при цьому така інформація повинна бути зібрана для проведення не тільки тимчасового дослідження, а навпаки, повинна постійно доповнюватися і змінюватися за необхідності.

Для забезпечення динаміки дослідження необхідним є використання праці кваліфікованих маркетологів. В ідеальних умовах дослідження має охоплювати весь ринок, але абсолютно очевидно, що не всім компаніям це вдається через різні причини, тому інформація збирається й обробляється з орієнтацією тільки на найважливіші аспекти дослідження.

Для вирішення наступного завдання орієнтації підприємства на досягнення вищих результатів у рамках бенчмаркінгу передбачає формування внутрішньої стратегії розвитку підприємства, що забезпечує йому досягнення переваги над конкурентами і заняття лідируючого положення у відповідній сфері бізнесу з урахуванням наявного потенціалу. Слід зазначити, що даний опис завдання є дещо ідеалізованим, оскільки далеко не всі підприємства, які застосовують бенчмаркінг у рамках своїх можливостей, можуть домогтися лідируючого положення і переваг над конкурентами.

Висновки з проведеного дослідження. Бенчмаркінг в Україні має великі перспективи, оскільки на сучасному етапі розвитку світової економіки він є одним із найбільш ефективних інструментів, який сприяє подоланню відставання від конкурентів на основі порівняння й аналізу своєї діяль-

ності з діяльністю найбільш успішних підприємств. Залучення досвіду інших підприємств дає змогу активізувати організацію бізнес-процесів, мінімізувати витрати, збільшити прибуток, оптимізувати управлінську структуру і, як результат, підвищити ефективність діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончарук А.Г. Бенчмаркінг як метод управління ефективністю підприємства / А.Г. Гончарук // Економіка: реалії часу. – Одеса : Одеський національний політехнічний університет. – 2007. – № 1(27). – С. 12–15.
2. Donovan R.K. All Around Cure – If I Don't Agree? / R.K. Donovan – Oklahoma: Cambridge University/ – 2000. – 196 p.
3. Кэмп Р.С. Легальный промышленный шпионаж: Бенчмаркинг бизнес-процессов / Р.С. Кэмп ; пер. с англ. – Днепропетровск : Баланс-Клуб, 2004. – 416 с.
4. Ростовцева И.Ф. Проблемы использования бенчмаркинга в управлении предприятием / И.Ф. Ростовцева // Предпринимательство: перспективы развития. – 2005. – № 4(27). – С. 60–64.
5. Харрингтон Х. Дж. Бенчмаркинг в лучшем виде: 20 шагов к успеху / Х.Дж. Харрингтон, Дж.С. Харрингтон ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2004. – 176 с.
6. Чайковська М.А. Сучасний стан і перспективи розвитку бенчмаркінгу як способу підвищення ефективності діяльності промислових підприємств в Україні / М.А. Чайковська, Т.П. Панасюк // Молодий вчений. – 2015. – № 5(20). – Ч. 2. – С. 112–114.

АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ВИНОРОБНОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ ANALYSIS AND PROSPECTS OF ENTERPRISES OF WINE INDUSTRY IN UKRAINE

УДК 339.137.2:330.341.1

Некрасова Л.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємств
Одеський національний
політехнічний університет

Некрасова К.І.

студентка
Одеський національний
політехнічний університет

Стаття містить аналіз сучасного стану виноробної галузі України, у тому числі факторів, що стримують її розвиток, і передумов для майбутнього зростання. Дано оцінку потенційних перспектив розвитку галузі в контексті зростання експорту і заняття певної ніші на ринку Європи. Розроблено рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності на європейському ринку української продукції виноробної галузі.

Ключові слова: виноробна галузь України, виробництво вина, конкурентоспроможність, розвиток, оцінка конкурентоспроможності.

Стаття содержит анализ современного состояния винодельческой отрасли Украины, в том числе факторов, сдерживающих ее развитие, и предпосылок для будущего роста. Дана оценка потенциальным перспективам развития отрасли в контексте

роста экспорта и занятия определенной ниши на рынке Европы. Разработаны рекомендации по повышению конкурентоспособности на европейском рынке украинской продукции винодельческой отрасли.

Ключевые слова: винодельческая отрасль Украины, производство вина, конкурентоспособность, развитие, оценка конкурентоспособности.

The article includes analysis of the current state of the wine industry Ukraine, including factors that hinder its development, and the conditions for future growth. This assessment of potential prospects of the industry in the context of export growth and employment in a specific niche market in Europe. Recommendations for improving competitiveness in the European market Ukrainian products of the wine industry.

Key words: Wine industry in Ukraine, production of wine, the competitiveness, development, evaluation of the competitiveness.

Постановка проблеми. Виноробна галузь України впродовж кількох десятиліть оцінюється економістами як перспективна і відзначається значним потенціалом розвитку. Зважаючи на тенденції активного розвитку світового ринку виноробної продукції, зростання споживання вина і посилення конкуренції з боку винних країн, питання конкурентоспроможності та можливостей процвітання даної галузі в Україні заслуговують на особливу увагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам становлення і розвитку ринку виноградного вина присвячена низка праць таких провідних учених і дослідників, як: Авідзба А.М., Бузні А.Н., Власов В.В., Гаркуша О.М., Горбачов В.С., Гульчак А.Б., Дудник М.О., Літвінов П.І., Мармуль Л.О., Матчина І.Г., Рибінцев В.А., Саблук П.Т., Червен І.І. та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз стану розвитку виноробної галузі в Україні; визначення факторів та аналіз їх впливу на конкурентоспроможність виноробних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Міжнародної організації винограду і вина (МОВВ) за 2014 р., у загальному обсязі виробленого у світі вина частка Європи становить 50% (137,1 млн. дал.). Частка України у світовому виробництві вина у 2010–2014 рр. становила 0,7%. Підприємства первинного виноробства основних виноградарських регіонів України розташовані в Одеській, Миколаївській, Херсонській, Закарпатській областях. У цілому ж в Україні площа плодоносних виноградників у 2014 р. становила близько 80 тис. га [1].

Після вступу України до СОТ важливу роль відіграє конкурентоспроможність національного виробника, оскільки саме він є провідною ланкою в розвитку економіки країни, саме його стан впливає не тільки на економіку країни, а й на її міжнародне становище, впливає на імідж і привабливість країни.

Сучасна ситуація на ринку вина України характеризується такими особливостями:

- як свідчать дані, що наведені у табл. 1, виробництво виноградного вина в Україні з кожним роком значно скорочується. Так, після відмітки в 17,03 млн. дал. у 2011 р. обсяг виробництва в 2012 р. знизився на 26,5% і становив 12,51 млн. дал. На це особливо вплинув низький рівень врожайності, що значно понизило обсяги виробництва вина. У 2013 р. відбулося скорочення ще на 6,2%, до рівня 11,73 млн. дал., а в 2014 р. – на 38,6%, до 7,2 млн. дал., що пов'язане з кризовими явищами в економіці країни [2];

- малі виробники працюють переважно локально, у своїх регіонах, і не роблять значного впливу на ринок у цілому;

- вітчизняні виробники змушені здійснювати відрахування до бюджету за видачу ліцензій, постійне збільшення акцизів негативно позначається на вітчизняних виробниках, що змушує виробників піднімати ціну на свою продукцію або скорочувати обсяг виробництва дешевих вин;

- уперше за кілька років в Україні скоротилося виробництво натуральних виноградних вин. При цьому збільшилося виробництво порошкових вин;

- на даний момент у кількісному вираженні смакові потреби українських споживачів вигляда-

ють так: до 55% займають кріплені вина, до 35% – напівсолодкі, решта – ринок сухих і напівсухих груп. Однак, незважаючи на такий баланс, багато виробників останнім часом розширюють випуск напівсухих і сухих вин;

– у споживчих перевагах відбуваються позитивні зміни в бік більш дорогих та якісних вин, а також більш значуще – орієнтація споживачів на «натуральні» вина.

Слід зазначити, що сучасний рівень виробництва виноградного вина (табл. 2) нижче запланованого в чинній «Програмі розвитку виноградарства і виноробства України до 2025 року» [3].

Нині 95% вина, виробленого в Україні, реалізується на внутрішньому ринку, 5% – на зовнішньому ринку. Велика частина імпортованих вин надходить в Україну з Молдови – 83%, із Грузії – близько 11%, інше – із Франції, Македонії, Угорщини тощо [4].

Серед сучасних тенденцій розвитку виноробної галузі України також слід назвати такі:

– більш низький рівень споживання виноградного вина в Україні порівняно з Європою. Якщо у Франції, Італії, Іспанії на людину припадає 55-60 л, то в Україні – близько 6 л [5];

– збереження тенденції старіння виноградників, дефіцит як столових, так і технічних сортів винограду;

– скорочення виробництва виноградних вин на тлі загального збільшення споживання спиртних напоїв;

– незначна або повністю відсутня підтримка державою галузі в кризових умовах, що стосується як адміністративних заходів (наприклад, квотування або ліцензування), так і фінансових (мита, збори);

– стримувальні тарифні та нетарифні заходи (оподаткування акцизним

збором усіх видів вина, включаючи колекційні, встановлення квоти на спирт етиловий).

Особливістю галузі виноградарства є порівняно тривалий цикл виробництва. П'ять років потрібно лише на вступ винограднику в плодоношення, два роки – на виробництво вина ординарного, а для марочних вин, шампанського і коньяків – значно більше, тому питання залучення в галузь довгострокових інвестицій стоїть досить гостро. Виноградарству і виноробству потрібні інвестиції на тривалий час, і розрахунок за кредитними ресурсами тут можливий лише на восьмий-дев'ятий рік після закладки винограднику.

На сьогоднішній день в Україні загальна кількість компаній, які здійснюють випуск виноробної продукції, близько 100. Тих, хто формує внутрішній ринок (великі і середні виробники), налічується

Таблиця 1

Виробництво винограду і виноградного вина в Україні

Рік	Площа виноградників, тис. га	Урожайність, т/га	Валовий збір винограду, тис. т	Обсяг виробництва виноградного вина, млн. дал.	Обсяг виробництва шампанського, млн. дал.
2000	110	5,17	513,8	9,5	3,40
2001	105	3,54	335,8	14,3	3,50
2002	103	3,94	359,3	20,8	3,50
2003	87	5,9	504,9	15,3	3,50
2004	85	3,01	212,3	15,4	4,00
2005	80	3,10	220,0	16,4	4,40
2006	76	3,97	300,9	17,1	4,50
2007	71	5,05	360,0	19,5	4,50
2008	71	5,86	415,2	21,0	4,00
2009	71	6,60	469,0	23,1	4,20
2010	72	5,60	408,0	29,1	4,10
2011	70,7	5,99	336,9	17,03	3,73
2012	64,2	5,32	292,9	12,51	3,39
2013	61,6	7,09	384,2	11,73	3,06
2014	44	6,4	241,0	7,2	2,6

Таблиця 2

Прогнозований обсяг виробництва винограду і винної продукції на період до 2025 р.

Найменування продукції	2015	2020	2025
Виноград столових сортів, тис. т	97,7	157,5	219,3
Виноград технічних сортів, тис. т	397,1	536,9	748,5
Вино виноградне, тис. дал.	9800	11926	14492
Вина ігристі, тис. дал.	5420	6596	8017
Коньяк, тис. дал.	2462	3049	3775

близько 20-ти. З відходом кримських підприємств відбулась незначна рокировка ТОП-5 найбільших виробників. На перший план вийшли одеські та миколаївські компанії. Їм удалося частково зайняти нішу кримських торгових марок. Так, за підсумками дев'яти місяців 2015 р. у числі перших п'яти (без рейтингу) такі компанії, як: «Коблево» (вина ТМ KOBLEVO), агрофірма «Таврія» (потужності ДМК «Таврія», де «Інкерман-Інтернешнл» зараз здійснює розлив тихих вин Inkerman), компанія «Нива» (Таїровський винзавод «Нива», ТМ «Таїрове» і ТМ «Одеський Степ»), «Шабо» (ТМ Shabo), «Фрут Майстер Фудс» (україно-угорське підприємство «Котнар», вина ТМ Bereg Wine, ТМ Cotnar, ТМ Vinia).

Оцінку конкурентоспроможності регіональних виноробних підприємств представимо в табл. 3, де розрахуємо регіональний коефіцієнт конкурентоспроможності [7]:

$$K_{\text{підпр.}} = (\text{ЧПп/Дп}) / (\text{ЧПур/Оар}) < 0,75,$$

де $K_{\text{підпр.}}$ – конкурентоспроможність підприємства;

ЧПп – чистий прибуток підприємства на конкретному ринку;

Дп – частка конкретного ринку продукції підприємства на загальному релевантному ринку;

ЧПур – чистий прибуток всіх учасників розглянутого ринку;

Оар – обсяг усього аналізованого ринку.

За значення показника менше 0,75 можна констатувати, що конкурентоздатність виноробного підприємства на розглянутому ринку низька, що може бути обумовлено або фазою життєвого циклу продукту, або низьким рівнем результативності основних бізнес-процесів.

Таким чином, із представлених в табл. 3 13 підприємств Одеської області лише сім відповідають

вимогам достатнього рівня конкурентоспроможності і тільки на регіональному ринку вина. Вочевидь, що для виходу на національний і міжнародний ринки вина необхідний значно вищий рівень конкурентоспроможності для всіх обстежених підприємств.

Проблеми конкурентоспроможності української продукції на ринках Європи посилює, як уже було зазначено, низький рівень державної підтримки. В Україні щорічно на підтримку виноградарства і садів йде 400 млн. грн. від збору на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства. На жаль, це незначна фінансова підтримка.

У даний час більшість виноробних компаній не має сертифікованої системи управління якістю продукції, що випускається відповідно до стандартів ISO 9000. Разом із тим якість продукції в умовах сучасного виробництва – найважливіша складова частина ефективності, рентабельності підприємства, якій необхідно приділяти постійну увагу. Всі процеси по забезпеченню, проектуванню, збереженню якості повинні бути об'єднані в систему управління якістю, що представляє собою організаційну структуру, чітко розподіляє відповідальність, процедури, процеси і ресурси, необхідні для управління [8].

Згідно з наявними даними, до 86% виноматеріалів і до 88% коньячних спиртів вітчизняні виробники імпортують. По суті, ми сьогодні розвиваємо виноробство Молдови (до 44% молдавського експорту) і Грузії (до 50% грузинського експорту), Азербайджану, Вірменії, Іспанії, Франції та інших країн. Фактично, така ситуація веде до загибелі виноградарства як сировинної бази вітчизняного виноробства [6]. Оптимальним вирішенням проблеми є поступове зниження імпорту виноматеріалів з одночасним розвитком вітчизняної сиро-

Таблиця 3

Оцінка конкурентоспроможності виноробних підприємств Одеської області

Найменування підприємства	Сума прибутку підприємства, тис. грн.	Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	Регіональний коефіцієнт конкурентоспроможності
ЗАТ «Одесвинпром»	1690	92150	0,31
ТОВ «Агро-Юг»	2694	118453	0,38
ЗАТ «Болградський виноробний завод»	1065	94361	0,19
ТОВ «Ізмаїльський винзавод»	3687	62455	1
ТПК «Ланжерон і К»	762	21006	0,61
ТОВ «Винконцерн»	3884	96864	0,68
ТОВ «Бізнес Вин»	856	36558	0,40
ЗАТ «Вікторія»	933	18752	0,84
ТОВ «Велес»	1095	3807	4,87
ТОВ «Агро Дар»	1572	18673	1,41
ВАТ «Виноградар»	8566	20776	6,97
ЗАТ «Одеський завод шампанських вин»	12544	112208	1,89
Інститут виноградарства і виноробства ім. Таїрова	3665	20224	3,07
Всього	42370	716715	

винної бази на основі впровадження інноваційних технологій виробництва винограду, які забезпечують його ефективність за рахунок зростання врожайності виноградних насаджень і підвищення якості продукції. Частину проблем можна вирішити тільки за рахунок жорсткої, але виваженої та продуманої державної політики, а частину – за рахунок упровадження результатів наукових пошуків у виробництво. Для імпортованої готової продукції повинні бути встановлені квоти, а ввезення вино-матеріалів і коньячних спиртів допускати лише у разі критичного імпорту (через недоотримання врожаю в разі виникнення форс-мажорних умов). Державного підходу вимагає і питання обов'язкової сертифікації винопродукції, що ввозиться [9].

Друга досить важлива обставина стосується негативної кредитно-фінансової політики в державі. Неможливість отримання довгострокових кредитів на розвиток виноградарства, навіть за планомірного виділення 1%-го збору на його розвиток, все ж привела за останні 10 років до зменшення продуктивних площ виноградників з 114 тис. га до 50 тис. га.

Одна з головних проблем українського вина – це те, що в XXI ст. виробниками управляють не «благородні цілі», а проста нажива, тобто отримання високої ставки прибутку будь-якими методами. Так, використовують жмих як первинну речовину, додають цукор та ароматизатори у технологічному процесі виготовлення вина. При цьому українське вино втрачає свої автентичність, смак та користь [10].

Така негативна тенденція пов'язана із впливом таких факторів:

- високі акцизні ставки – фактично одні з найвищих у світі. Таких акцизів, як в Україні, немає в жодній країні, сухе вино там не належить до алкогольних напоїв, воно числиться серед продуктів харчування, тому не є підакцизною продукцією, на пляшку не клеїться акцизна марка. У французьких ресторанах, наприклад, сухе вино дешевше від солодких газованих напоїв. У більшості країн Євросоюзу нульовий відсоток акцизу встановлений і на шампанські вина;

- винятково висока ціна ліцензії на оптовий продаж вина. В Україні така ліцензія коштує 500 тис. грн. на рік. Такий закон про ліцензування губить фермерські та невеликі селянські господарства, приватну ініціативу. Існуюча нормативно-законодавча база знищує здорову конкуренцію малого, середнього та великого бізнесу, а її недостатність змушує українського виробника закладати високу ціну на свою продукцію;

- низька конкурентоспроможність українського вина. Наявні по-гужності виноробної галузі дають змогу перероблювати за сезон більше ніж 800 тис. т винограду, проте нині потужності завантажені лише на 20–40%. Застарілі технології виробництва вина, знос обладнання на деяких підприємствах

становить 60%, нерозвиненість внутрішнього ринку негативно відображаються на конкурентоспроможності українського вина. У структурі споживання алкогольних напоїв в Україні частка вина становить 9,0%, тоді як в європейських країнах спостерігається тенденція сталого високого рівня споживання вина і зниження обсягу споживання горілки і міцних спиртних напоїв. У середньому кожен українець випиває 5,8 л вина на рік, що є одним з найнижчих показників у Європі (у Польщі – 12 л на людину, у Чехії – 16 л, в Іспанії та Італії – по 40 л, а у Франції – максимальні 60 л) [11].

Таким чином, у результаті проведеного дослідження було визначено таке:

- світовий ринок вина і Європи як його складової частини висуває свої вимоги до виробництва винограду й ефективності технологій його вирощування. Для заняття Україною своєї ніші на даному ринку представникам бізнесу, а також влади необхідно ретельно вивчати сучасні світові тенденції і відповідати їм напряму розвитку;

- незважаючи на те що основними конкурентами на українському ринку алкогольних напоїв стають винороби Німеччини, Угорщини, Франції, Молдови, Болгарії, Македонії, неповторне поєднання ґрунтових, кліматичних і сортових особливостей дають змогу створювати з українського винограду ексклюзивні десертні і лікерні вина, які не мають аналогів на світовому ринку;

- для реального сприяння високоефективному веденню виноградарства і виноробства в Україні потрібно прийняти вкрай необхідні правові та нормативні документи, привести їх у відповідність до вже діючих стандартів і гармонізувати із законами ЄС і нормативами міжнародного ринку винограду і вина;

- у загостренні конкурентної боротьби на ринку вітчизняного виноробства реальні шанси вижити мають тільки найбільш ефективно працюючі компанії. Передусім мова йде про холдинги, які працюють у вертикально-інтегрованому форматі, тобто замикають на собі весь виробничий ланцюжок «від поля до столу». Таким чином, наявність власної сировинної бази сьогодні стає для багатьох підприємств виноробної галузі України основою конкурентною перевагою;

- потрібна ефективна маркетингова діяльність по дослідженню внутрішнього і зовнішніх ринків, а також організація продажів українського вина на ринках країн СНД, балтійських і скандинавських країн, де немає свого виноробства;

- необхідний комплекс заходів щодо боротьби із фальсифікацією виноробної продукції на ринку;

- слід підвищити значимість науково-дослідної та інноваційної діяльності у виробництві виноробної продукції.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за належної уваги з боку держави,

ефективної взаємодії бізнесу і державних органів законодавчої і виконавчої влади виноробна галузь України має широкі можливості для розвитку і процвітання, у тому числі на зовнішніх ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стан виноробної галузі у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://take-profit.org/economicnews.php>.
2. Україна в цифрах 2014 : стат. Збірник / Державна служба статистики України. – Київ : Консультант, 2015. – 239 с.
3. Галузева програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.kiev.ua/page/?7531>.
4. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Авідзба А.М. Підготовка виноробної галузі до вступу України у СОТ / А.М. Авідзба // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 11. – С. 5–10.
6. Матчина І.Г., Бузни А.М. Економіка виноде-

ля / І.Г. Матчина, А.М. Бузни. – Симферополь : Таврида, 2003. – 256 с.

7. Бельтюков Є.А., Некрасова Л.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2(12). – С. 6–13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>.
8. Історія виноградарства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vinograd.info/info/grozduya-zdorovya/istoriya-vinogradarstva.html>.
9. Осипов В., Осипова Л. Виноградарство та виноробство України. Сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку / В. Осипов, Л. Осипова // Економіст. – 2015. – № 5. – С. 28–31.
10. Нестеренко О.С. Тенденції та перспективи розвитку виноробної галузі в Україні / О.С. Нестеренко // Молодий вчений. – 2015. – № 2(17). – С. 192–196 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/2/104.pdf>.
11. Мировой винный рынок: перераспределение сил [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ubr.ua/market/agricultural-market/vinnyi-rynok-otrezvliashie-tendencii-261254>.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТРАТЕГІЧНИХ НАБОРІВ РОЗВИТКУ ПРОВІДНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПИВОВАРНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

COMPARATIVE ANALYSIS OF STRATEGIC SETS OF DEVELOPMENT OF LEADERS OF THE BREWING INDUSTRY IN UKRAINE

У статті розглянуто тенденції розвитку пивоварної галузі України. Обґрунтовано сутність стратегічного набору підприємства. Здійснено порівняльний аналіз стратегічних наборів лідерів пивоварної галузі України. Проаналізовано їх корпоративні, конкурентні, функціональні та бізнес-стратегії. Визначено спільні риси у стратегічних наборах підприємств.

Ключові слова: стратегічний набір, корпоративна стратегія, бізнес-стратегія, функціональна стратегія, конкурентна стратегія, підприємства пивоварної галузі.

В статье рассмотрены тенденции развития пивоваренной отрасли Украины. Обоснована сущность стратегического набора предприятия. Осуществлен сравнительный анализ стратегических наборов лидеров пивоваренной отрасли Украины. Проанализированы их корпоративные, конкурентные,

функциональные и бизнес-стратегии. Определены общие черты в стратегических наборах предприятий.

Ключевые слова: стратегический набор, корпоративная стратегия, бизнес-стратегия, функциональная стратегия, конкурентная стратегия, предприятия пивоваренной отрасли.

The article discusses the trends of the brewing industry in Ukraine. The essence of strategic set of company is determined. The comparative analysis of strategic sets of leaders of the brewing industry in Ukraine is done. Their corporate, competitive, functional and business strategies are analyzed. Similarities of strategic sets of companies are identified.

Key words: strategic set, corporate strategy, business strategy, functional strategy, competitive strategy, enterprises of the brewing industry.

УДК 334.02

Неспляк С.В.
студент

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Кушлик О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Постановка проблеми. У сучасних складних політичних та економічних умовах підприємствам усе важче забезпечувати стабільне ефективне функціонування. Через високу динамічність і непередбачуваність зовнішнього середовища існує висока ймовірність зазнати невдачі. Важливе місце серед управлінських технологій, що забез-

печують ефективну діяльність та розвиток підприємства в умовах мінливості зовнішнього середовища, займають стратегічне управління в цілому та розробка стратегічного набору зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню стратегічного управління присвячено багато досліджень. У наукових працях розгляда-

ються як загальні положення стратегічної діяльності [1; 2], так і виділення особливостей формування стратегій розвитку [3; 4]. Щодо дослідження пивоварної галузі України, основну увагу зосереджено на аналізі та перспективах розвитку [5], а також на маркетинговому дослідженні ринку пива України [6]. Однак питання дослідження стратегій розвитку діяльності вітчизняних підприємств пивоварної галузі вивчено недостатньо.

Постановка завдання. Метою даної статті є проведення порівняльного аналізу стратегічних наборів лідерів пивоварної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність стратегічного управління визначається розробкою та якісним аналізом усіх можливих варіантів стратегій підприємства на основі сценарного підходу з подальшим вибором оптимальної стратегії підприємства. Оскільки підприємство має багатоплановий характер діяльності, воно розробляє перелік взаємопов'язаних субстратегій, що являють собою так званий стратегічний набір.

Стратегічний набір – це система стратегій різного типу, що їх розробляє підприємство на певний відрізок часу, яка відбиває специфіку функціонування та розвитку підприємства, а також рівень його претендування на місце й роль у зовнішньому середовищі [1]. Він включає корпоративну стратегію, бізнес-стратегію, конкурентну стратегію, функціональні стратегії.

Корпоративна стратегія підприємства відображає загальний напрям його розвитку і служить для досягнення його місії і загальних цілей. Стратегічні рішення на цьому рівні найбільш складні, оскільки стосуються підприємства в цілому і є визначальними для прийняття рішень на бізнес-рівні та функціональному рівні. Корпоративна стратегія має концептуальний характер і призначена для створення і підтримки глобальних конкурентних переваг. Вона розробляється вищим керівництвом підприємства. Корпоративні стратегії традиційно об'єднують у три групи: стратегії зростання, стратегії стабілізації і стратегії скорочення.

Бізнес-стратегії розробляються за двома основними напрямками і передбачають відповіді на питання: де конкурувати і як конкурувати. У першому випадку мова йде про продуктово-ринкові стратегії, стратегії управління стратегічними зонами господарювання (для диверсифікованих підприємств), стратегії функціонування на міжнародному ринку, а в другому – про вибір конкурентної стратегії підприємства. Бізнес-стратегії підприємства розробляються з урахуванням корпоративної стратегії керівниками окремих напрямів бізнесу і, своєю чергою, служать основою для розробки функціональних стратегій підприємства.

Функціональні стратегії служать для вирішення завдань, визначених на корпоративному і біз-

нес-рівнях і відрізняються внутрішньофірмовою спрямованістю. Вони розробляються на коротший термін, є гнучкими і повинні швидко реагувати на зміни в оточуючому середовищі. За своєю сутністю функціональні стратегії є заходами для реалізації стратегій більш високого рівня. Якщо стратегії корпоративного і бізнес-рівнів розробляються вищим керівництвом, то функціональні стратегії – керівниками та провідними спеціалістами відповідних підрозділів підприємства: підрозділом маркетингу, фінансів, відділу персоналу тощо.

Сьогодні пивоварна галузь є одним з інвестиційно привабливих секторів економіки. Незважаючи на складну економічну ситуацію в Україні, пивний ринок перебуває на стадії динамічного розвитку. Вкладати кошти в пивоварну галузь перспективно, оскільки пиво користується значним попитом серед споживачів та є рентабельним продуктом.

Аналіз конкурентного стану галузі свідчить, що ринок пива є висококонсолідованим. Структура ринку олігополістична, з низьким вмістом невеликих виробників. Основна конкурентна боротьба ведеться між такими компаніями: AB InBev (ТМ «Чернігівське», «Bud», «Янтар», «Рогань», «Stella Artois», «Staropramen», «Beck's» та ін.); Carlsberg Ukraine (ТМ «Львівське», «Славутич», «Арсенал», «Tuborg», «Holsten», «Carlsberg» та ін.); «Оболонь» (ТМ «Оболонь», «Hike», «Carling», «Zibert», «Zlata Praha», «Жигулівське», «Охтирське» і т. д.); Альянс Efes і SABMiller (ТМ «Сармат» і «Velкороровіcký Kozel»); Альянс ППБ і Oasis CIS (ТМ «Перша приватна броварня», «Галицька корона», «Жигулі Барне», «Закарпатське», Stare Misto та ін) [5]. Частки ринку даних виробників розподілилися так (рис. 1) [6].

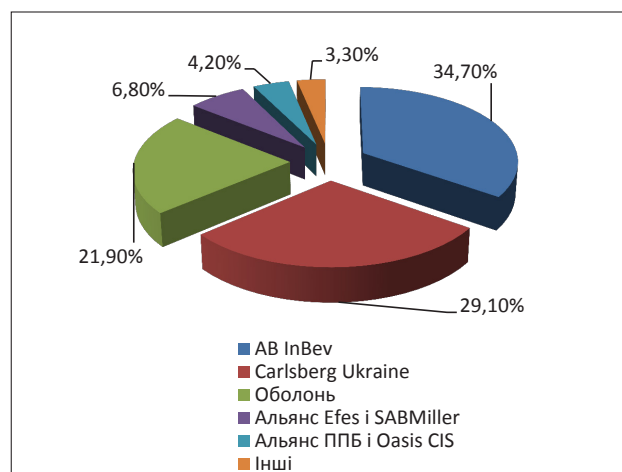


Рис. 1. Частки ринку виробників пива в Україні станом на початок 2015 р.

Проведемо аналіз стратегічних наборів провідних підприємств пивоварної галузі України: ПАТ «Карлсберг Україна» та ПАТ «Оболонь».

Компанія «Карлсберг Україна» входить до складу Carlsberg Group – однієї з найбільших ком-

паній в Європі, четвертої у світі за розміром капіталу пивоварної групи. В її портфелі налічується 500 пивних брендів і значна кількість безалкогольних напоїв. У Carlsberg Group працює понад 40 тис. співробітників, продукти компанії експортуються більш ніж на 150 ринків. Carlsberg Group в Україні об'єднує три пивоварні заводи: ПАТ «ПБК «Славутич» у Запоріжжі, Київський пивоварний завод та «Львівську пивоварню» [7].

«Оболонь» – єдина українська пивоварна корпорація, яка входить у сорок найбільших пивоварних концернів світу і є одним із лідерів пивного ринку України. До складу корпорації «Оболонь» входять: головний завод у Києві – ПАТ «Оболонь», який є найбільшим пивзаводом в Україні, два дочірніх підприємства – ДП ПАТ «Пивоварня Зіберта» та ДП ПАТ «Красилівське», шість підприємств із корпоративними правами – ПАТ «Охтирський пивоварний завод», ПрАТ «Бершадський комбінат», ПрАТ «Дятьківці», ТОВ «Оболонь Агро», ПрАТ «Рокитнівський скляний завод» і два відокремлених цехи – завод в Олександрії Кіровоградської області і солодовий завод у смт Чемерівці в Хмельницькій області. У цілому в корпорації працює близько 7,5 тис. осіб [8].

Варто зазначити, що вже з місії ПАТ «Карлсберг Україна» (табл. 1) впливає специфіка діяльності, а саме галузь пивоваріння. Натомість ПАТ «Оболонь» не конкретизує виробництво пива, а наголошує на тому, що основним видом даної компанії є напої.

На своєму офіційному сайті ПАТ «Оболонь» визначає головну мету діяльності: розширення ринків продажу, збільшення прибутків, найповніше задоволення потреб споживачів.

Стратегія ПАТ «Оболонь» націлена на задоволення вимог та очікувань замовників і за рахунок цього на утримання лідируючої позиції на ринку пива та безалкогольних напоїв за постійної уваги до запобігання забрудненню і збереження навколишнього середовища та врахування інтересів зацікавлених сторін. Невід'ємною частиною стратегії є постійне вдосконалення системи управління, яка відповідає вимогам міжнародних стандартів, та правильне передбачення тенденцій розвитку ринку. Виходячи з цього, зробимо висновок, що корпоративною стратегією ПАТ «Оболонь» є саме стратегія розвитку.

Стратегія розвитку компанії Carlsberg Ukraine заснована на загальноприйнятих принципах успішного економічного існування компаній, одним з яких виступає корпоративна соціальна відповідальність (КСВ). Компанія веде чесний та прозорий бізнес, будує лояльні відносини із суспільством, проявляє турботу про навколишнє середовище. В основі цієї стратегії – розуміння, що підприємство працює у сучасному відкритому суспільстві і гармонізація відносин з навколишнім соціальним середовищем – запорука успішної та стабільної роботи. КСВ є невід'ємним елементом корпоративної системи бізнесу компанії. Отже, корпоративною стратегією є стратегія розвитку на основі КСВ.

Таблиця 1

Порівняння базового вектору розвитку підприємств

Елемент аналізу	ПАТ «Оболонь»	«Карлсберг Україна»
Місія	Щодня ми працюємо, щоб бути першими і не залишити спраглих на планеті	Збережемо вікові традиції пивоваріння для майбутнього покоління
Корпоративна стратегія	Стратегія розвитку	Стратегія розвитку на основі корпоративної соціальної відповідальності

Таблиця 2

Порівняльний аналіз бізнес-стратегій ПАТ «Оболонь» та ПАТ «Карлсберг Україна»

ПАТ «Оболонь»		ПАТ «Карлсберг Україна»	
Бізнес-одиниця	Стратегія	Бізнес-одиниця	Стратегія
Виробництво пива	Стратегія глибокого проникнення на ринок.	Виробництво пива	Стратегія розвитку бренду
Виробництво безалкогольних напоїв	Стратегія розширення ринку		
Виробництво слабоалкогольних напоїв	Стратегія скорочення		
Виробництво мінеральних вод	Стратегія інтенсивного зростання	Виробництво квасу та сидру	Стратегія глибокого проникнення на ринок
Виробництво промислових товарів	Стратегія концентричної диверсифікації		
Стратегія функціонування на міжнародному ринку (експортна стратегія)			
Стратегія співробітництва		-	
Конкурентні стратегії (за Портером)			
Лідерування у витратах	Диференціації	Фокусування	

Аналіз бізнес-стратегій лідерів пивоварної галузі України (табл. 2) указує на те, що виробництво пива є основним видом діяльності ПАТ «Оболонь». Кожного року пивоварня нарощує обсяги виробництва та реалізації пива. Керівництво спрямовує в дану галузь найбільше ресурсів. Із кожним роком удосконалюється технологія виготовлення пива та мінімізуються виробничі витрати за рахунок купівлі нового обладнання, навчання та розвитку персоналу, що дає змогу утримувати задовільну ціну на продукцію. Виходячи з цього, стратегію в даній бізнес-одиниці нами сформульовано як стратегію глибокого проникнення на ринок.

Виробництво безалкогольних напоїв представлене переважно брендом «Живчик» та напоями «Оболонь Ситро», «Оболонь Лайм», «Кола Нова», квас. Слід зазначити, що напій «Живчик» знаходиться на стадії зрілості, користується стабільним попитом і приносить стабільний прибуток. Проте після стадії зрілості слідує стадія занепаду, на що вже реагує керівництво «Оболоні» шляхом розширення асортименту «Живчика» з новими смаками (апельсин, груша). Також у рамках бренду запустили виробництво нового напою «Унік» – першого в Україні безалкогольного напою, який замість цукру містить елітну фруктозу, яка легко засвоюється організмом і сприяє відновленню втраченого водного балансу. Ще однією новинкою у цій стратегічній зоні господарювання (СЗГ) є квас «Старокиївський білий». Отже, у цьому напрямі діяльності «Оболонь» використовує стратегію розширення ринку.

Виробництво слабоалкогольних напоїв в «Оболоні» за останній період скорочується. Бренди «Оболоні» в цій галузі є менш відомими та впізнаними серед споживачів, компанія ставить нижчі цілі у цій СЗГ, що вказує на застосування стратегії скорочення.

На ринку мінеральної води корпорація «Оболонь», маючи у портфелі два флагманські бренди – «Оболонську» і «Прозору», – входить до першої п'ятірки виробників із часткою ринку 4,3%. У 2006 р. проведено значну реконструкцію, в яку інвестовано більше 12 млн. євро. Уведено в експлуатацію дві лінії розливу напоїв потужністю по 20 тис. пл./год., нове сучасне купажне відділення, котельню, водопідготовку, службово-побутовий корпус, склад сировини та матеріалів. Отже, «Оболонь» прагне розвивати даний підрозділ, це – стратегія інтенсивного зростання.

До промислових товарів, що виробляються на ПАТ «Оболонь», належать: солод, пивна дробина, бандажна стрічка, ПЕТф-преформа. Такий перелік продукції свідчить, що компанія використовує стратегію концентричної диверсифікації, оскільки дані товари частково пов'язані з продукцією «Оболонь» і реалізуються на інших ринках.

Експортна стратегія ПАТ «Оболонь» направлена на розбудову довготривалих партнерських відносин із дистриб'юторами. Підприємство не прагне будь-якою ціною здійснити разову поставку і поставити ще одну точку на карті світу. Стратегічна мета компанії сьогодні – стабільні поставки і міцне партнерство. «Оболонь» ставить перед собою стратегічні цілі збільшити обсяг поставок на 10%. Також планується збільшити обсяг експортних поставок із дочірніх підприємств компанії, а саме ДП «Пивоварня Зіберта» (пиво) та ДП «Красилівське» (безалкогольні напої та мінеральна вода).

Загалом, структуру брендів ПАТ «Карлсберг Україна» можна поділити на дві групи: пивні («Славутич», «Львівське», «Балтика», «Арсенал», «Хмільне» і т.д.) і непивні («Квас Тарас», сидр «Сомерсбі»).

Виробництво пива є основним напрямом діяльності «Карлсберг». У цій сфері компанія ставить собі такі цілі, як перемагати конкурентів за допомогою виграшного портфелю брендів, упроваджувати масштабні і важливі для споживачів інновації, тому за стратегію визначено стратегію розвитку бренду.

Щодо виробництва квасу та сидру «Карлсберг» пікується про свої бренди. Для найпопулярніших із них розроблено окремий сайт, зокрема для «Квас Тарас». Компанія наголошує на унікальному рецепті виготовлення свого квасу та на особливих його властивостях, у тому числі його впливі на здоров'я. На сайті бренду розроблено низку рецептів приготування різних страв на основі квасу. Отже, у даній ніші «Карлсберг Україна» використовує стратегію глибокого проникнення на ринок.

Із 1 липня 2015 р. було зупинено експорт пива «Карлсберг Україна» через зміну законодавства у цій сфері.

Щодо конкурентних стратегій «Карлсберг Україна» приділяє однакову увагу: стратегії лідування у витратах: упровадження новітніх технологій автоматичного управління, перерозподіл потужностей до Запорізького і Львівського заводів, де нижче вартість енергоносіїв і сировини тощо; стратегії диференціації: високий рівень постійного позиціонування кожної торгової марки, надання їй особливих характеристик (стимулювання збуту, реклама, унікальні акції, соціальні заходи, бренди мають свою легенду); стратегії фокусування: виділення окремого цільового ринкового сегменту (молоді) за позиціонування бренду «Туборг».

На солодовому заводі ПАТ «Оболонь» у Хмельницькій області здійснюється виробництво солоду для всієї компанії. За рахунок цього досягається економія на сировині, а також на логістичних витратах. До того ж компанія переробляє пивну дробину і реалізує її як корм для тварин,

Аналіз складових частин функціональних стратегій ПАТ «Оболонь» та ПАТ «Карлсберг»

Функціональні сфери	ПАТ «Оболонь»	ПАТ «Карлсберг»
Виробнича	<ul style="list-style-type: none"> • Управління якістю • Технології • Енергозберігаючі проекти 	<ul style="list-style-type: none"> • Виробництво пива, що відповідає світовим стандартам • Всебічне управління якістю • Використання новітнього обладнання від передових компаній пивоварної промисловості світу • Екологічність виробництва (усі підприємства отримали сертифікат ISO)
Маркетингова	<ul style="list-style-type: none"> • Репутація • Стандарти ведення бізнесу • Зацікавлені сторони 	<ul style="list-style-type: none"> • Маркетингові комунікації • Помірне вживання • Відповідальний маркетинг • Спонсорство • Відносини зі стейкхолдерами
Управління персоналом	<ul style="list-style-type: none"> • Комфорт робочого середовища • Забезпечення життя і здоров'я кожного працівника • Етика і рівність прав • Розвиток персоналу 	<ul style="list-style-type: none"> • Пільги і компенсації • Розвиток персоналу • Трудові права та права людини

що також дає змогу знизити собівартість продукції. Реалізуючи стратегію диференціації, компанія розширює лінійку своїх брендів, посилює позиції брендів «Зіберт», «Десант», упроваджує новітні методи маркетингу в контролюванні продажів продукції. Також для підсилення іміджу компанія вдосконалює соціальну відповідальність, займається благодійністю, розвиваючи культуру, спорт, приймає участь у діяльності міжнародних асоціацій з якості, захисту навколишнього середовища та ін. У рамках стратегії фокусування компанія під час розвитку бренду Nike концентрує зусилля на молодіжному сегменті. Таким чином, ПАТ «Оболонь» найбільшу увагу приділяє стратегіям лідування у витратах і диференціації [9].

Аналіз складових частин функціональних стратегій ПАТ «Оболонь» та ПАТ «Карлсберг» представлено в табл. 3.

Виробнича стратегія ПАТ «Оболонь» включає:

– Управління якістю: проведення зовнішнього аудиту інтегрованої системи якості корпорації «Оболонь».

– Технології: впровадження системи Re Con із рекуперації (повернення) енергії під час газифікації скрапленої вуглекислоти; установка адіабатичних панелей для попереднього охолодження повітря перед холодильною установкою у цеху № 8 пивоварні «Оболонь».

Стратегія у сфері маркетингу передбачає реалізацію таких заходів: розширення співпраці компанії з українськими представництвами у Польщі, Ізраїлі, Грузії в частині популяризації української культури та успішних практик корпорації «Оболонь»; розробка окремої антикорупційної політики, комунікація програми «Споживай відповідально» у рамках екскурсійних програм на пивоварню «Оболонь».

У рамках маркетингової стратегії передбачається налагодження співпраці зі стейкхолдерами

в таких напрямках: розширення екскурсійного проекту «Відкрита Оболонь»; підсилення комунікації програми; вдосконалення механізму подання скарг заінтересованих сторін через гарячу лінію корпорації «Оболонь»; розробка пілотної політики співпраці з постачальниками.

Стратегія управління персоналом на ПАТ «Оболонь» забезпечується: реалізацією програми тренінгів для персоналу «Досягай навчаючись» із залученням внутрішніх фахівців керівного складу компанії; організацією мовних курсів для співробітників; пілотним упровадженням проекту «Обмін досвідом» між фахівцями різних підприємств корпорації «Оболонь».

Складові частини функціональних субстратегій ПАТ «Карлсберг Україна» є менш конкретизовані, ніж ПАТ «Оболонь». Підприємство на своєму офіційному сайті та в річних звітах надає лише загальну інформацію без стратегічних планів та заходів щодо реалізації тієї чи іншої субстратегії.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз дав змогу визначити певні спільні риси у стратегічних наборах обох підприємств. До них віднесемо: застосування принципів корпоративної соціальної відповідальності під час формування стратегій, використання механізму відповідального маркетингу, ставлення до персоналу як до найціннішого ресурсу підприємства. Основною суттєвою відмінністю є значна диверсифікація виробництва ПАТ «Оболонь» порівняно з «Карлсберг Україна».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дикань В.Л. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Маковоз, [та ін.]. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 272 с.
2. Балабанова Л.В. Стратегія і тактика управ-

ління підприємством : [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, І.С. Фоломкіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2009. – 421 с.

3. Бельтюков Є.А., Некрасова Л.А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності / Є.А. Бельтюков, Л.А. Некрасова // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 2(12). – С. 6–13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economics.opu.ua/files/archive/2014/n2.html>.

4. Прищепя Н.П. Аналіз і класифікація конкурентних стратегій підприємств / Н.П. Прищепя, О.М. Гайдамака // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. пр. – Луганськ : СНУ ім. В.Дала, 2012. – № 4(44). – С. 88–94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/44/12pnpkst.pdf>.

5. Петухова О.М. Аналіз та перспективи розвитку пивоварної галузі України / О.М. Петухова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4373>.

6. Просвирина А. Маркетингове дослідження ринку пива України в 2015 році / А. Просвирина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://koloro.ua/blog/issledovaniya/marketingovoe-issledovanie-rynka-piva-v-ukraine-2015-g.html>.

7. Офіційний сайт ПАТ «Карлсберг Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://carlsbergukraine.com>.

8. Офіційний сайт ПАТ «Оболонь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.obolon.ua>.

9. Агеєва І.М., Мілева М.Д. Стратегія конкуренції як основа досягнення конкурентних переваг харчових підприємств / І.М. Агеєва, М.Д. Мілева [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ekhp/2009_3/st6.pdf.

10. Звіт ПАТ «Карлсберг Україна» з КСВ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://carlsbergukraine.com/images/resources/csr/Carlsberg_CSR_2013.pdf.

11. РічнийзвітПАТ«Оболонь»за2014рік[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.obolon.ua/files/site/Richnij_zvit_2014.pdf.

СПІВВІДНОШЕННЯ ЦІНОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ НА СВІТОВОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ АГРОПРОДОВОЛЬЧИХ РИНКАХ RELATION OF PRICE TENDENCIES AT THE WORLD AND NATIONAL AGRO-INDUSTRIAL MARKETS

У статті розглянуто цінові тенденції на світовому та національному агропродовольчих ринках. Установлено, що індекси світових цін ФАО, цін на продовольчі товари на внутрішньому ринку, а також цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами співпадають. Виявлено особливості тенденцій на ринках конкретних видів продукції. Визначено їх статистичні характеристики. Встановлено їх вплив на економічну поведінку сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: продовольство, ціни, світовий ринок, національний ринок, індекси цін.

В статье рассмотрены ценовые тенденции на мировом и национальном агропродовольственных рынках. Установлено, что индексы мировых цен ФАО, цен на продовольственные товары на внутреннем рынке, а также цен реализации продукции сельскохозяйственными предприятиями

совпадают. Выявлены особенности тенденций на рынках конкретных видов продукции. Определены их статистические характеристики. Установлено их влияние на экономическое поведение сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: продовольствие, цены, мировой рынок, национальный рынок, индексы цен.

The article reveals price tendencies at the world and national agro-industrial markets. It is determined that indexes of the world prices of FAO correspond to the prices for food products at domestic market, as well as to sale prices for products by agricultural enterprises. The author defines peculiarities of the tendencies at markets of certain kinds of products. The work presents their statistical characteristics and describes their effect on economic behavior of agricultural enterprises.

Key words: food, prices, world market, national market, price indexes.

УДК 338.532.42

Петришин Л.П.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування
Львівський національний аграрний
університет

Постановка проблеми. Уряди країн світу приділяють значну увагу прямому та непрямому регулюванню цін на продовольчі товари, оскільки при цьому вирішуються проблеми продовольчої безпеки, доходів сільських товаровиробників, рівня життя населення тощо. Однак в умовах відкритої економіки можливості урядів у цій сфері є обмеженими. Ціни світового і національних ринків виявляються тісно взаємозв'язаними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню ціноутворення на продукцію сільського господарства присвятили свої праці багато вітчизняних науковців. Серед них слід виділити праці М. Артуса [1], В. Гудака [2], В. Олефіра [3], В. Онегіної [4], В. Охріменка [1]. У них знайшли комплексне відображення різноманітні аспекти проблеми. Однак малодослідженою залишається проблема взаємозв'язку між цінами світового ринку продовольства та вітчизняного агропродовольчого ринку.

Постановка завдання. Основною метою цієї статті є виявлення ступеня взаємозв'язку між світовими цінами на продовольство на його основні види, цінами вітчизняного продовольчого ринку та цінами на продукцію сільського господарства, вироблену та реалізовану сільськогосподарськими підприємствами, як складовими цінового середовища їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Індекси цін ФАО розраховуються на основі середніх цін у доларах. У зв'язку з цим виникає потреба в перерахунку середніх цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами України з гривень у долари США.

На всі основні групи продукції сільського господарства упродовж 2000–2015 рр. долари ціни реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами зростали. При цьому темпи їх зростання були порівняними з темпами зростання світових цін ФАО. Найнижчими виявилися темпи зростання цін реалізації в доларах США по групі зернових та зернобобових культур. За досліджуваний період вони зросли з 81,58 до 133,34 дол./т, тобто на 63,4%. Приблизно такими ж були темпи зростання цін на цукрові буряки. Значно вищими були темпи зростання цін на продукцію тваринництва. Найвищими протягом 2000–2015 рр. виявилися темпи зростання цін у доларах США на олійні культури (у 3,57 рази) та на плоди і ягоди (у 3,72 рази). Така динаміка цін лежить в основі змін в економічній поведінці сільськогосподарських підприємств.

Відносно довготривале і стабільне випереджаюче зростання цін на олійні культури, до числа яких відносяться насамперед соняшник, ріпак та соя, призвело до значного розширення площ цих культур. Аналогічний висновок стосується і прискореного розвитку садівництва й ягідництва в сільськогосподарських підприємствах країни.

Проведений аналіз дав змогу зробити висновок про значне співпадіння темпів змін у цінах на основні групи агропродовольчих товарів на світовому та національному ринках. Однак для отримання надійніших оцінок необхідно провести детальніше порівняння відповідних рядів динаміки. За основу взято два ряди динаміки індексів цін ФАО на продовольство – ланцюговий і базисний. При цьому вітчизняні динамічні ряди приведено до порівняного вигляду.

Встановлено, що інтегрований базисний індекс доларових цін на продовольчі товари на внутрішньому ринку становив 82,4%. Піку він досяг у 2008 р., коли він становив 161,9%. У подальшому він зростав лише в 2010–2011 рр., не досягнувши рівня 2008 р. Після 2008 р. ціни на продовольчі товари в Україні в доларовому еквіваленті знизилися практично вдвічі. У таких умовах значно знижується роль імпорту продовольчих товарів у структурі їх споживання, адже ввезення більшості їх видів з-за кордону стає економічно не вигідним.

Цінова ситуація складається таким чином, що вигідним стає експорт більшості видів продовольчих товарів із країни. Зростання доларових цін спостерігається майже на всі види продукції сільськогосподарських підприємств. Лише на овочі доларові ціни реалізації в 2015 р. були нижчими від середнього рівня в 2002–2004 рр. Водночас ціни на зернові та зернобобові зросли на 64,1%, на олійні культури – на 91,7%, плоди та ягоди – на 156,4%, худобу та птицю (у живій вазі) – на 31,7%, молоко та молочні продукти – на 53,6%, яйця – на 62,9%. Таким чином, цінові тенденції у сфері реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами протилежні до тенденцій на вітчизняному продовольчому ринку. Це свідчить про покращання економічного становища сільськогосподарських підприємств у взаємовідносинах із переробними підприємствами АПК, з одного боку, і про нарощування їх експортного потенціалу, з іншого боку.

Встановлено, що інтегрований індекс доларових цін реалізації продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами впродовж 2000–2015 рр. становив 239,2%, у тому числі продукції рослинництва – 249,7%, а продукції тваринництва – 258,9%. При цьому ступінь зростання цін на сільськогосподарську продукцію у сприятливі роки був вищим порівняно зі ступенем зростання цін на продовольчі товари, а ступінь зниження в несприятливі роки – нижчим. На рис. 1 зображено величини індексів цін (показник поточного року у відношенні до показника попереднього року).

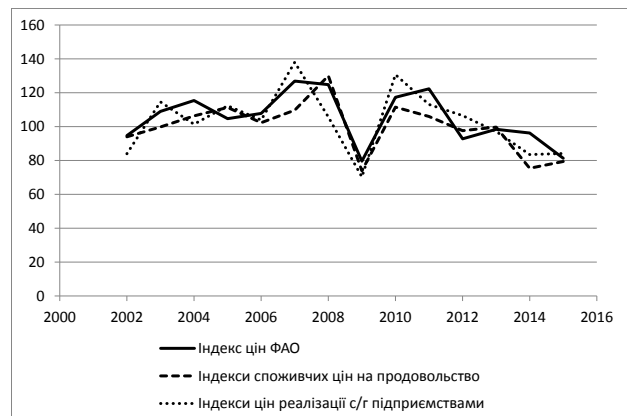


Рис. 1. Ланцюгові (показник поточного року до показника минулого року) індекси світових цін ФАО, споживчих цін продовольчого ринку України та реалізаційних цін продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами

На основі порівняння трьох рядів динаміки можна зробити висновок про високий рівень їхньої нестабільності впродовж усього періоду дослідження. Однак при цьому всі три індекси чітко демонструють однозначну взаємозалежність.

Якщо ключовий серед них – індекс цін ФАО певного року зростав чи знижувався порівняно з попереднім роком, то разом із ним зростали чи знижувалися й інші два індекси. Якщо це не відбувалося того ж року, то відбувалося з лагом в один рік.

Однак особливо значний розмах диференціації показників до 2012 р. спостерігався щодо динаміки реалізаційних цін на продукцію сільськогосподарських підприємств. Якщо вони певного року зростали, то в значно більшій мірі, ніж ціни ФАО чи ціни вітчизняного продовольчого ринку. Якщо ж вони знижувалися, то теж значно вищими темпами. Однак починаючи з 2013 р. ступінь їхнього коливання став середнім між ступенем коливання цін ФАО та цін національного продовольчого ринку.

Порівняння ж динаміки тих самих трьох індексів цін за базисного методу їх розрахунку показало дещо інші співвідношення. Протягом 2002–2006 рр. реалізаційні ціни на продукцію сільськогосподарських підприємств зростали значно нижчими темпами порівняно з темпами зростання світових цін ФАО на продовольство та цін на продовольчі товари на національному агропродовольчому ринку (рис. 2).

Упродовж 2008–2010 рр. вони то перевищували їх, то були нижчими. Починаючи з 2009–2010 рр. відстежується чітко означена тенденція: темпи зростання реалізаційних цін на продукцію сільського господарства, вироблену сільськогосподарськими підприємствами, приблизно є середньою арифметичною з темпів зростання світових цін ФАО та цін на продовольчі товари на національному агропродовольчому ринку.

Ця тенденція є стійкою впродовж останніх п'яти років. Реагуючи на такі зміни, сільськогосподарські підприємства нарощують експортний потенціал, оскільки очікують, що означена тенденція спостерігатиметься й надалі і вигоди від експорту продукції сільського господарства переважатимуть можливості отримання прибутків у результаті її реалізації на внутрішньому ринку. Така економічна поведінка сільськогосподарських підприємств є цілком логічною, незважаючи на закиди багатьох

вітчизняних учених про надмірну експортну спрямованість виробництва насамперед у великих сільськогосподарських підприємствах.

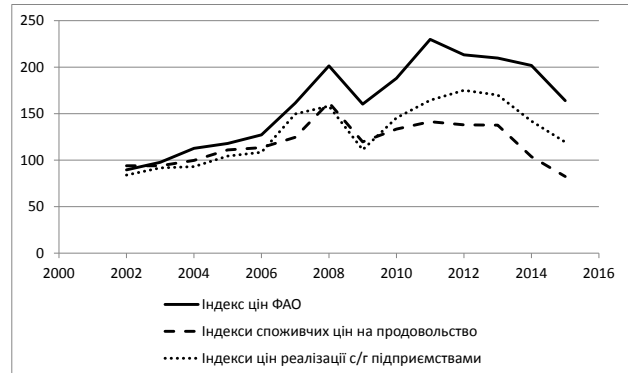


Рис. 2. Базисні (показник поточного року до середнього показника в 2002–2004 рр.) індекси світових цін ФАО, споживчих цін продовольчого ринку України та реалізаційних цін продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами

Для невеликих за розмірами сільськогосподарських підприємств нарощування експортного потенціалу є надскладним завданням, оскільки їм важко витримати всі необхідні вимоги до якості експортованої продукції та її контролю. У зв'язку з цим формується ситуація, за якої постачання продукції сільського господарства на внутрішній ринок стає справою дрібних сільськогосподарських підприємств, а її експорт – справою великих підприємств.

Із метою поглиблення аналізу цінового середовища розвитку сільськогосподарських підприємств використовуємо статистичні показники варіації та кореляції. Коефіцієнт варіації як відношення середнього квадратичного відхилення до величини середньої арифметичної, виражене у відсотках, показує рівень однорідності певної сукупності статистичних показників. У табл. 1 наведено величини коефіцієнтів варіації ланцюгових індексів цін для всієї сукупності агропродовольчої продукції та для окремих її видів, виділених ФАО, впродовж 2002–2015 рр.

Таблиця 1

Коефіцієнти варіації ланцюгових індексів цін ФАО, споживчих цін на внутрішньому продовольчому ринку та цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2002–2015 рр.

Види продукції	Індекси цін ФАО	Індекси споживчих цін внутрішнього продовольчого ринку	Індекси цін реалізації продукції с/г підприємствами
Агропродовольчі товари	14,0	14,9	17,4
Хліб і хлібопродукти, зернові та зернобобові	18,6	15,2	28,0
Рослинні олії, олійні культури	21,7	18,8	24,8
Цукор, цукрові буряки	24,0	21,3	16,8
М'ясо та м'ясопродукти, худоба і птиця	10,7	18,9	23,8
Молоко і молочні продукти	25,7	17,9	27,9

Коефіцієнти кореляції між ланцюговими індексами цін ФАО, споживчих цін на внутрішньому продовольчому ринку та цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами за 2002–2015 рр.

Види продукції	Індекси цін ФАО: індекси споживчих цін внутрішнього продовольчого ринку	Індекси цін ФАО: індекси цін реалізації продукції с/г підприємствами	Індекси споживчих цін внутрішнього продовольчого ринку: індекси цін реалізації продукції с/г підприємствами
Агропродовольчі товари	0,843	0,810	0,728
Хліб і хлібопродукти, зернові та зернобобові	0,801	0,468	0,620
Рослинні олії, олійні культури	0,624	0,708	0,275
Цукор, цукрові буряки	0,497	0,817	0,640
М'ясо та м'ясопродукти, худоба і птиця	0,808	0,790	0,939
Молоко і молочні продукти	0,644	0,894	0,851

Наведені в табл. 2 коефіцієнти варіації характеризують ступінь однорідності цін на визначені види агропродовольчої продукції в часі, тобто ступінь їх стабільності протягом досліджуваного періоду. Проведений аналіз показав досить високий рівень нестабільності продовольчих цін ФАО, коефіцієнт кореляції індексів яких по всій їх сукупності становив 14,0%. Величина цього коефіцієнта була б значно вищою, якби не відносна стабільність у часі цін на м'ясо і м'ясопродукти, які займають помітну питому вагу у складі світового агропродовольчого ринку. По всіх інших видах продукції коефіцієнт варіації був або дещо нижчим або вищим від 20%. Серед наведених видів товарів найменш стабільними в часі протягом 2002–2015 рр. були ціни на молоко та молокопродукти. Не набагато нижчим був ступінь варіабельності індексів світових цін на цукор.

У процесі кореляційного аналізу рядів індексів продовольчих цін ФАО, споживчих цін на вітчизняному продовольчому ринку та цін реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами отримують дані про ступінь взаємозв'язку між цими рядами. Відповідні величини коефіцієнтів кореляції наведено в табл. 2.

Коефіцієнт кореляції між індексами цін ФАО та індексами споживчих цін вітчизняного продовольчого ринку протягом 2002–2015 рр. становив 0,843. Таким чином, ступінь залежності цінової ситуації в АПК країни загалом найтіснішим чином пов'язана з її динамікою на світовому агропродовольчому ринку.

Слід зазначити, що на ринках конкретних видів агропродовольчих товарів означений ступінь взаємозалежності протягом 2002–2015 рр. суттєво різнився. Зокрема, часова динаміка споживчих цін на світовому й національному ринках хліба і хлібопродуктів була тісно пов'язаною (коефіцієнт кореляції склав 0,801).

Ще строкатішими впродовж 2002–2015 рр. були співвідношення між ціновими тенденціями на ринках рослинних олій та олійних культур. Коефіцієнт

кореляції між індексами цін на рослинні олії на світовому і національному ринках становив 0,624. Водночас цей показник у динаміці цін на світовому ринку і цін на продукцію сільськогосподарських підприємств був значно вищим і становив 0,708. А ступінь взаємозалежності між динамікою цін на рослинні олії на внутрішньому ринку та динамікою цін на олійні культури в сільськогосподарських підприємствах був настільки низьким, що ним можна нехтувати. Динаміка реалізаційних цін на соняшник, ріпак і сою, реалізовані сільськогосподарськими підприємствами, визначалися аж ніяк не динамікою цін на продукти їх переробки на національному ринку, а динамікою цін на світовому ринку. Схожа ситуація впродовж досліджуваного періоду спостерігалася й на ринках цукру.

Найвищі показники взаємозалежності між ціновими тенденціями на світовому й національному ринках спостерігаються на ринках м'яса і м'ясопродуктів. На відміну від інших видів продукції динаміка реалізаційних цін на худобу і птицю, реалізованих сільськогосподарськими підприємствами, визначається насамперед динамікою цін на м'ясо і м'ясопродукти на вітчизняному споживчому ринку, який, своєю чергою, демонструє високі показники залежності від динаміки цін на світовому ринку. Приблизно така ж ситуація щодо цінових співвідношень упродовж 2002–20015 рр. спостерігалася на ринках молока і молокопродуктів. Однак цей національний ринок протягом досліджуваного періоду був значно автономнішим відносно світового ринку.

Висновки з проведеного дослідження. Статистична обробка даних про динаміку цін на продовольчі товари загалом та їх окремі види з використанням дисперсійного та кореляційного аналізу дає змогу зробити висновок про те, цінове середовище розвитку сільськогосподарських підприємств більшою мірою визначається ціновими тенденціями на світовому ринку, ніж на ринку національному. Така ситуація свідчить про слабкість вітчиз-

няного уряду в можливостях активізації впливу на цінову ситуацію. Однак це зовсім не означає, що її треба зберігати і в майбутньому. Очевидно, що уряд, який дбає про рівень доходів вітчизняних товаровиробників у сільськогосподарській сфері, а також про рівень життя населення, зобов'язаний впливати на цінові тенденції, оскільки це є одним із його основних завдань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артус М.М. Державна політика та фінансовий механізм ціноутворення на сільськогосподарську продукцію : автореф. дис. ... д.е.н. / М.М. Артус. – Київ, 2011.

2. Гудак В.В. Механізм ціноутворення в аграрному секторі як чинник забезпечення дохідності сільськогосподарських підприємств / В.В. Гудак // Інноваційна економіка. – 2011. – № 7. – С. 221–225.

3. Олєфір В.К. Вплив зовнішніх факторів на кон'юнктуру внутрішнього ринку агропродовольчих товарів / В.К. Олєфір // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 143–150.

4. Онегіна В.М. Державне регулювання цін і доходів сільськогосподарських товаровиробників : [монографія] / В.М. Онегіна. – К. : ІАЕ, 2007. – 588 с.

5. Охрименко В.І. Принципи цінового регулювання внутрішньогосподарських відносин в сільськогосподарських підприємствах / В.І. Охрименко, О.М. Супрун // Економіка АПК. – 2011. – № 7. – С. 116–122.

ЗАРОДЖЕННЯ, СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»

ORIGIN, BACKGROUND AND DEVELOPMENT OF CONCEPT «ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISE»

У статті розглянуто основні аспекти зародження, становлення та розвитку поняття економічної безпеки підприємства. Зокрема, досліджено історичні витоки зародження та найважливіші етапи становлення понять «безпека», «національна безпека», «економічна безпека». Висвітлено історичний ракурс формування даної економічної категорії на вітчизняних теренах. Подано основні тлумачення економічної безпеки українськими науковцями та систематизовано їх із позиції різних існуючих підходів.

Ключові слова: безпека, загроза, економічні ризики, економічна безпека, національна безпека, економічна безпека підприємства.

В статье рассмотрены основные аспекты зарождения, становления и развития понятия экономической безопасности предприятия. В частности, исследованы исторические истоки зарождения и важнейшие этапы становления понятий «безопасность», «национальная безопасность», «экономическая безопасность». Освещен исторический ракурс формирования данной экономической категории на отечествен-

ных просторах. Представлены основные толкования экономической безопасности украинским учеными и подана их систематизация с позиции различных существующих подходов.

Ключевые слова: безопасность, угроза, экономические риски, экономическая безопасность, национальная безопасность, экономическая безопасность предприятия.

The article deals with basic aspects of origin, background and development of concept of enterprise economic safety. In particular, historical sources of origin and major stages of background of concepts «safety», «national safety», «economic safety» have been investigated. The historical foreshortening of forming of this economic category in our country during the past years has been reflected. Basic interpretations of economic safety by Ukrainian scientists have been given and have been systematized from position of different existent approaches.

Key words: safety, threat, economic risks, economic safety, national safety, economic safety of enterprise.

УДК 658.005.922.1:33

Сабецька Т.І.

к.е.н., старший викладач кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету

Постановка проблеми. Становлення і розвиток вітчизняної економіки, інтеграція України у світовий економічний простір, поширення глобалізаційних процесів та викликане цим посилення конкуренції загострюють проблему досягнення ефективності економічної діяльності і збереження фінансової стійкості сучасного підприємства, які формують надійний та міцний фундамент для його економічної безпеки.

Зовнішнє оточення господарюючих суб'єктів щоразу стає все більш динамічним та невизначеним, що, своєю чергою, призводить до появи зна-

чної кількості ризиків і загроз, серед яких – небросовісна конкуренція, неплатоспроможність бізнес-партнерів, комерційний шпіонаж, втрата комерційної таємниці, незаконні поглинання і злиття, рейдерство. Означені негативні тенденції зумовлюють потребу в ефективному управлінні економічною безпекою підприємства, формуванні стратегії економічної безпеки, а також удосконаленні методів та механізмів її реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Незважаючи на те що категорія «економічна безпека» з'явилася в понятійному апараті економіч-

ної науки і стала об'єктом дослідження порівняно недавно, даною проблематикою, зважаючи на її зростаючу актуальність, займається багато вітчизняних і зарубіжних науковців, серед них: Л. Бендіков, Т.Н. Гладченко, В. Забродский, Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський, М.І. Камлик, Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко, Т.Г. Логутова, Г.А. Минаев, І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко, С.І. Ніколаюк, Д.Й. Никифорчук, А.А. Одинцов, Е.А. Олейников, Т.Г. Сухорукова, Г.Ю. Ткачук, В.В. Шликов та багато інших. Науковцями поки що не вироблено єдиного визначення економічної безпеки підприємства, про що свідчить різноманітність їхніх поглядів, трактувань і тлумачень.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження історичних передумов зародження і становлення поняття «економічна безпека підприємства», вивчення особливостей розвитку даної економічної категорії на українських теренах, а також узагальнення та систематизація існуючих наукових підходів до її визначення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історично поняття «безпека» зародилося дуже й дуже давно, разом з появою Homo sapiens (людини розумної) й її усвідомленим бажанням бути захищеною від будь-яких загроз оточуючого її світу. Як підтвердження того факту, що бажання перебувати в безпеці є невід'ємною частиною біологічної природи людини, можна навести загальновідому піраміду потреб Маслоу, де потреба в безпеці перебуває на другому щаблі потреб одразу після фізіологічних потреб у їжі, воді, сні та житлі.

Тому зрозуміло, що слово «безпека» має давнє походження і в перекладі з грецької означає «володіти ситуацією». Великий тлумачний словник сучасної української мови трактує слово «безпека» як «стан, коли кому-, чому-небудь ніщо не загрожує» [2, с. 70]. Тобто безпеку слід розуміти як відсутність небезпеки; відсутність загрози; збереженість; надійність. Сьогодні термін «безпека» сприймається значно ширше і розуміється як умова життєдіяльності; відсутність небезпек і загроз; заходи та дії захисту від загроз; властивість системи зберігати свою стійкість та цілісність; захищеність від зовнішніх та внутрішніх загроз функціонуванню [12, с. 14].

Г.А. Минаев визначає безпеку як «здатність об'єкта, явища, процесу зберігати свою сутність і основну характеристику в умовах цілеспрямованого руйнівного впливу зовні або в самому об'єкті, явищі, процесі» [11, с. 15].

Поняття економічної безпеки як соціального феномену пов'язане зі становленням суспільства та зародженням держави, коли потреба в захисті всіх життєзабезпечуючих складових частин суспільного укладу виступає чи не найперший план. Зрозуміло, що в період стародавніх цивілізацій поняття економічної безпеки зводилося насампе-

ред до проблеми захисту суспільного багатства від нападу ворогів чи будь-яких інших зовнішніх посягань, а також до захисту влади, власності та майна багатих верств суспільства від внутрішніх заворушень і бунтів бідного підвладного населення.

У контексті держави термін «безпека» почав використовуватися ще у XVII–XVIII ст., коли в європейських країнах зародилася думка, що головна мета держави – досягнення всезагального благополуччя і безпеки людей. При цьому безпека передбачала два взаємопов'язаних аспекти: стан, ситуацію спокою, відсутність реальної небезпеки; матеріально-економічні і політичні умови, а також відповідні соціальні інститути, здатні його зберегти [12, с. 12]. Пануюче в той період у розвинених країнах Європи (насамперед в Англії) економічне вчення – меркантилізм – сприяло розумінню того, що військова безпека держави напряму пов'язана з рівнем її добробуту. Оскільки основним джерелом збагачення країни в XVII–XVIII ст. була торгівля, зрозуміло, що рівень економічної безпеки держави визначався її успіхом у зовнішніх торговельних відносинах.

У XIX ст. запорукою економічної безпеки країни вважалася політика протекціонізму, тобто захисту національного ринку й національних товаровиробників від іноземної конкуренції, зокрема й за допомогою високих митних бар'єрів. Прихильники даного економічного вчення вважали, що вільна торгівля несе в собі загрозу для внутрішніх виробників, а потрапляння на ринок дешевих іноземних товарів є не що інше як зовнішня економічна агресія. Найбільш показовим у даному аспекті є досвід Великої Британії, яка наприкінці XIX ст. перебувала в залежності від імпорту продовольчих товарів, а тому масова поява в країні дешевих німецьких товарів більшістю жителів розцінювалася як загроза економічній безпеці країни, що врешті-решт призвело до загострення англо-німецького конфлікту і стало однією з причин Першої світової війни.

Зародження поняття національної безпеки пов'язане з іменем президента США Ф. Рузвельта, який у 30-х роках XX ст. визначав її як «сукупність умов, що надійно забезпечують національний суверенітет, захист стратегічних інтересів і повноцінний розвиток суспільства, життя і здоров'я всіх його громадян» [12, с. 12]. Дещо пізніше, у період Другої світової війни, акценти національної безпеки змістилися насамперед до усунення військової небезпеки та досягнення миру. А в умовах енергетичної кризи 1973 р. ключовим напрямом національної безпеки стає економічний складник.

Термін «економічна безпека» (economic security) у 30-х роках XX ст. пов'язувався насамперед із безпекою окремих осіб від погіршення їх фінансового стану, причиною чого насамперед є безробіття. Тому й не дивно, що основною функ-

цією створеного Ф. Рузвельтом Федерального комітету економічної безпеки було забезпечення економічної безпеки громадян, яке зводилося до боротьби з безробіттям.

Стійкий фундамент для становлення поняття «економічна безпека» сформувався насамперед у розвинених індустріальних країнах Заходу, які через розпад колоніальної системи зіткнулися з гострою проблемою обмеженості ресурсів і порушення зв'язків з їх постачальниками. Тогочасне розуміння економічної безпеки полягало в забезпеченні стійкого економічного розвитку суспільства з метою виробництва необхідних благ та послуг для задоволення індивідуальних та суспільних потреб.

Розвиток глобалізаційних та інтеграційних процесів наприкінці ХХ ст. об'єктивно призвів до формування концепції міжнародної економічної безпеки. Так, у 1985 р. на 40-й сесії Генеральної асамблеї ООН була прийнята резолюція «Міжнародна економічна безпека», якою задекларована необхідність сприяння міжнародній економічній безпеці з метою соціально-економічного розвитку і прогресу кожної країни [12, с. 13].

На теренах України в період її перебування у складі Російської імперії більш вживаними синонімами поняття «національна безпека» були «державна безпека» та «громадська безпека», під якими розумілося забезпечення громадського порядку та спокою, а також боротьба з державними злочинами.

В основі комуністичної ідеології радянського періоду лежало підпорядкування інтересів окремої особи інтересам держави. Тому й очевидно, що концепція національної безпеки була орієнтована насамперед на захист державних інтересів. У період «холодної війни» національна економічна безпека мала чітко визначений силовий відтінок, адже в умовах гонитви озброєнь термін «безпека» асоціювався насамперед зі зброєю, армією, розвідкою та спецслужбами.

На сучасному етапі економічного розвитку суспільства стало очевидним, що економічна безпека країни напряму залежить від її участі в зовнішній торгівлі. Досягнення значних успіхів у зовнішньоторговельних відносинах сприяє зміцненню фінансової та економічної стабільності країни. Разом із тим загрозу для національної безпеки створює зростаюча залежність країни від імпорту паливно-енергетичних і стратегічних сировинних ресурсів, продовольства, високотехнологічної продукції та зброї.

На мікрорівні економічна безпека проявляється в забезпеченні стабільного й ефективного функціонування підприємства і визначається науковцями як «складна категорія, що характеризує здатність створеної на підприємстві системи протистояти дестабілізуючій дії внутрішніх і зовнішніх чинників із метою забезпечення ефективного використання його ресурсів (капіталу, персоналу, інформації,

технології, техніки тощо), наявних ринкових можливостей (конкурентоспроможності), а також виконання інших статутних завдань у поточному періоді та на перспективу» [9, с. 205].

Доволі часто економічну безпеку підприємства сприймають дещо поверхнево і зводять її до «протистояння, захисту від різноманітних економічних злочинів (пограбування, шахрайства, фальсифікації, підпалів, недобросовісної конкуренції, промислового та комерційного шпигунства, інформаційної небезпеки тощо) [5, с. 17]. Не заперечуючи важливості вказаних загроз, будемо стверджувати, що поняття економічної безпеки підприємства є значно ширшим і охоплює набагато більшу проблематику.

Формування понятійного апарату економічної безпеки підприємства в Україні історично пов'язане з розпадом Радянського Союзу та здобуттям незалежності. Це цілком закономірно, адже в умовах командно-адміністративної економіки, коли всі економічні процеси планувалися, регулювалися і контролювалися державою, ймовірність виникнення того чи іншого роду ризиків зводилася до мінімуму. Зважаючи на те, що у плановій економічній системі були практично відсутні такі явища, як корупція, промислове шпигунство, недобросовісна конкуренція, рейдерство, то й потреби в забезпеченні економічної безпеки господарюючих суб'єктів майже не виникало. Також малоймовірними були внутрішні загрози, пов'язані з низькою ефективністю чи збитковістю, адже держава шляхом надання дотацій і пільг штучно підтримувала у життєздатному стані навіть ті збиткові підприємства, які не пройшли «оздоровлення» ринком.

Проте на початку 90-х років ХХ ст. разом із приватизацією, появою різних форм власності та організаційно-правових форм підприємств, економічними перетвореннями, розвитком ринкових форм господарювання і посиленням конкуренції постала проблема економічної безпеки підприємства, що на початкових етапах зводилася до захисту внутрішньої інформації від несанкціонованого доступу та збереження комерційної таємниці.

Доволі поширеним на початку 90-х років було впровадження на підприємствах дворівневої системи захисту інформації, яка спрямовувалася на захист «найбільш слабкої ланки» безпеки підприємства – його персоналу. На першому рівні захист комерційної таємниці забезпечувався службою безпеки підприємства, а на другому рівні – створенням специфічної колективної філософії та корпоративної етики на принципах «пильності й відповідальності» за допомогою засобів організаційної культури [17, с. 110].

Наприкінці ХХ ст. під впливом об'єктивних ринкових процесів питання економічної безпеки почало розглядатися під іншим кутом зору. Цьому посприяли кризові процеси у вітчизняній економіці,

різке скорочення виробництва і, головне, зміна ролі держави, яка з переходом до ринкових відносин перестала виконувати функцію основного власника, інвестора і споживача. У зв'язку з цим прийшло розуміння того, що економічна безпека підприємства безпосередньо залежить від впливу зовнішнього оточення, яке априорі є мінливим та невизначеним.

Однією із найпоширеніших у той час була думка про те, що економічна безпека підприємства – це насамперед захист від негативних впливів чи загроз. При цьому окремі науковці беруть до уваги винятково негативний вплив зовнішнього середовища, а інші вважають за потрібне враховувати також негативні фактори, пов'язані з внутрішнім потенціалом підприємства. Так, у рамках даного підходу Д. Ковальов і Т. Сухорукова описують економічну безпеку підприємства як «захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноваріантні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності» [7, с. 48]. Економічна безпека підприємства розглядається авторами як «спроможність господарюючого суб'єкта забезпечити стабільність свого існування та розвиток за різних, навіть несприятливих умов зовнішнього середовища незалежно від характеру впливу даного середовища на діяльність підприємства, а також масштабу і характеру внутрішніх змін» [7, с. 48].

В. Забродський під економічною безпекою розуміє сукупність кількісних та якісних характеристик, які «відображають здатність «самовиживання» і розвитку в умовах виникнення зовнішніх та внутрішніх економічних загроз» [4, с. 35]. Дещо схожий підхід спостерігається у Т.Н. Гладченко, яка вважає, що економічна безпека – це захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, організація якої здійснюється адміністрацією та колективом підприємства шляхом реалізації системи заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного й соціально-психологічного характеру. Автор акцентує увагу на тому, що, по-перше, стан захищеності априорі є динамічним; по-друге, внутрішня загроза для підприємства є не менш небезпечною, ніж зовнішня, і, по-третє, у системі забезпечення економічної безпеки підприємство повинно діяти спільно з державою [3, с. 111–113].

Т.Г. Сухорукова звертає увагу на те, що економічна безпека є складовою частиною конкурентоспроможності підприємства, тією конкурентною перевагою, яка здатна забезпечити стійку позицію підприємства в ринковому середовищі [16]. А Л. Бендіков розглядає економічну безпеку підприємства з позиції захищеності складових частин його виробничого потенціалу від «прямих та непрямих економічних загроз, що пов'язані з неефективною

науково-промисловою політикою держави або формуванням несприятливого зовнішнього середовища та здатністю до відтворення» [1, с. 9].

Як бачимо, більшість науковців періоду кінця 1990-х – початку 2000-х рр. трактують економічну безпеку підприємства як здатність пристосуватися до зовнішнього середовища та уникнути зовнішніх загроз.

Разом із тим деякі вчені мають дещо відмінну позицію. Зокрема, існує думка, що економічна безпека підприємства є станом стійкості чи рівноваги, за якого відбувається ефективне використання його ресурсів: капіталу, трудових ресурсів, техніки і технологій, інформації, підприємницьких здібностей і нематеріальних активів із метою забезпечення стабільного функціонування та стійкого розвитку підприємства. Так, Є.А. Олейніков визначає економічну безпеку підприємства як «стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів» [15, с. 138].

В.В. Шликов розглядає економічну безпеку як «мінімізацію затрат та збереження контролю над власністю», що забезпечується шляхом «боротьби з несумлінною конкуренцією, забезпеченням інформаційної безпеки і правового захисту інтелектуальної власності», що, очевидно, повинно здійснюватися на державному рівні [18, с. 48].

Найбільш об'єктивно характеризує економічну безпеку підприємства О.М. Ляшенко, розуміючи її як «стан ефективного використання його ресурсів та існуючих ринкових можливостей, що дає змогу запобігти внутрішнім і зовнішнім загрозам і забезпечує його тривале виживання і стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії» [10, с. 98].

За іншим підходом економічна безпека підприємства передбачає створення передумов для захисту від методів кримінальної конкуренції та дій, які завдають йому шкоду внаслідок порушення законодавства чи ділової етики. У даному аспекті доречним є визначення А.А. Одинцова, який стверджує, що «безпека підприємництва – це такий стан цивілізованого бізнесу, за якого відсутня економічна чи інша шкода, яка б наносилася бізнесу навмисно чи не навмисно фізичними особами чи соціальними організаціями (у тому числі й юридичними) з порушенням закону чи етики підприємництва» [14, с. 45–46].

Також вартим уваги є підхід, за яким економічна безпека підприємства розглядається в контексті залежності від гармонізації інтересів підприємства з інтересами суб'єктів його зовнішнього середовища. Зокрема, вчені Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов та О.М. Ляшенко трактують економічну безпеку підприємства як «міру гармонізації у часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють за межами підприємства» [8, с. 87]. При цьому підприємство вважається у

стані економічної безпеки, якщо його виробничо-господарська діяльність є прибутковою.

З точки зору М.І. Камлика, «економічна безпека підприємства – це такий стан розвитку суб'єкта господарювання, який характеризується стабільністю економічного та фінансового розвитку, ефективністю нейтралізації негативних факторів і протидії їх впливу на всіх стадіях його діяльності» [6, с. 9].

С.І. Николаюк і Д.Й. Никифорчук розуміють економічну безпеку підприємства як стан юридичних, виробничих відносин і організаційних зв'язків, матеріальних та інтелектуальних ресурсів, за яких гарантуються стабільність функціонування, фінансово-комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток [13, с. 15].

Отже, як показує аналіз наукової літератури, проблематика економічної безпеки є предметом наукових пошуків багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Разом із тим, проаналізувавши та узагальнивши їхній науковий доробок, можна виділити різні підходи до трактування змісту економічної безпеки підприємства (рис. 1).

Зростаючий інтерес держави до проблем безпеки знайшов свій прояв у прийнятті Концепції національної безпеки України від 16.01.1997, в якій насамперед визначено поняття «національна безпека» як «стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства та держави від внутрішніх і зовнішніх загроз, що є необхідною умовою збереження та примноження духовних і матеріальних цінностей» [12, с. 16]. Зокрема, серед сфер національної безпеки України, а саме політичної, соціальної, воєнної, науково-технологічної, інформаційної та екологічної, вказана також і економічна безпека.

Наступним кроком у законодавчому закріпленні Концепції національної безпеки стало прийняття Закону України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003, в якому націо-

нальна безпека трактується як «захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам» [12, с. 16]. Даним Законом розширено перелік складових частин національної безпеки шляхом включення до неї: зовнішньо-, і внутрішньополітичної, військової та прикордонної, науково-технологічної, економічної, соціально-гуманітарної, екологічної, інформаційної.

Варто зазначити, що в сучасному господарсько-правовому полі України діє чимало чинників, які негативно впливають на економічну безпеку підприємства, зокрема це високий рівень тінізації вітчизняної економіки; розвиток олігархізму та зростання корумпованості в органах державної влади; високий рівень монополізації окремих галузей та ринків; непослідовність та недосконалість чинного законодавства в галузі ліцензування, патентування, захисту авторського права та комерційної таємниці, охорони інтелектуальної власності, реструктуризації, санації та банкрутства; а також відсутність кваліфікованих і досвідчених фахівців з управління економічною безпекою підприємства.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, узагальнивши погляди вітчизняних і зарубіжних вчених, можна зробити висновок, що економічна безпека підприємства – це стан захищеності його економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз, стан його поточної фінансової незалежності, а також наявність у нього необхідних фінансово-економічних передумов для стійкого розвитку в майбутньому. Зважаючи на доволі широкий спектр трактувань та різноманітність підходів, можемо робити висновок, що економічна безпека підприємства є багатограним і комплексним поняттям, що відображає узо-

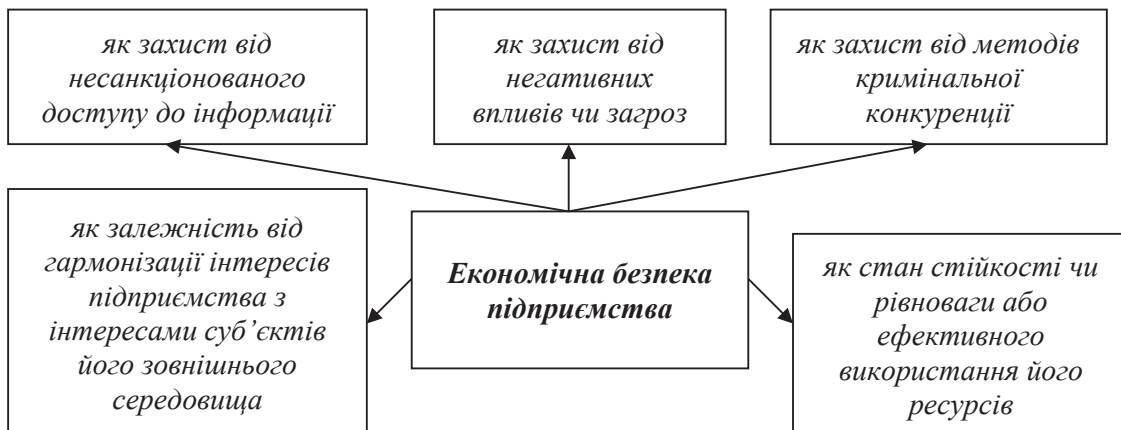


Рис. 1. Підходи до розуміння економічної безпеки підприємства

Джерело: власна розробка на основі [12, с. 18–21]

дження й гармонізацію інтересів господарюючого суб'єкта з об'єктивними ринковими умовами господарювання задля ефективного використання виробничого потенціалу, уникнення різного роду загроз та забезпечення економічного розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бендіков Л. Економічна безпека промислового підприємства / Л. Бендіков // Консультант директора. – 2000. – № 2(110). – С. 7–13.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.) / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К. ; Ірпінь : Перун, 2005. – 1728 с.
3. Гладченко Т.Н. Индикаторы экономической безопасности предпринимательской деятельности / Т.Н. Гладченко. – Донецк : ДОНГАУ. – 2000. – № 12. – С. 111–113.
4. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 15–16. – С. 35–37.
5. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
6. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : [навч. посіб.] / М.І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 432 с.
7. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
8. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
9. Логутова Т.Г. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення / Т.Г. Логутова, Д. Нагаєвський // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2011. – Т. 2. – С. 204–207.
10. Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
11. Минаев Г.А. Безопасность организации : [учебник] / Г.А. Минаев. – К. : КНТ, 2009. – 180 с.
12. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : [навч. посіб.] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів, 2011. – 380 с.
13. Ніколаюк С.І. Безпека суб'єктів підприємницької діяльності : [курс лекцій] / С.І. Ніколаюк, Д.Й. Никифорчук. – К. : КНТ, 2005. – 320 с.
14. Одинцов А.А. Економічна і інформаційна безпека підприємництва : [навч. посіб.] / А.А. Одинцов. – М. : Академія, 2006. – 336 с.
15. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / Под ред. Е.А. Олейникова. – М. : ИнтелСинтез, 1997. – 288 с.
16. Сухорукова Т.Г. Концептуальный взгляд на экономическую безопасность предприятия / Т.Г. Сухорукова // Залізничий транспорт України. – 1998. – № 2–3. – С. 9–12.
17. Ткачук Г.Ю. Еволюція підходів до визначення сутності економічної безпеки підприємства / Г.Ю. Ткачук // Молодий вчений. – 2015. – № 2(17). – С. 110–113.
18. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – СПб. : Алетеля, 1999. – 138 с.

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ РОЗВИТКУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЦІЛЬОВОЇ ФУНКЦІЇ МЕНЕДЖМЕНТУ

PRINCIPLES OF FORMING OF MECHANISM OF DEVELOPMENT OF INTELLECTUAL ACTIVITY OF PERSONNEL AS AN OBJECTIVE FUNCTION OF MANAGEMENT

У статті досліджено сутнісне розуміння інтелектуальної активності персоналу підприємств та уточнено рівні інтелектуальної активності особистості. Запропоновано сукупність психологічно й економічно обґрунтованих положень щодо формування механізму розвитку інтелектуальної активності персоналу, спрямованих на його особистісно-фахову активізацію. Визначено основні критерії формування гнучкого середовища та принципи інтелектуального зростання персоналу в умовах сучасного менеджменту підприємств.

Ключові слова: інтелектуальна активність, механізм, персонал, інтелектуалізація, система менеджменту, процес, особистість, принципи.

В статье исследовано сущностное понимание интеллектуальной активности персонала предприятий и уточнены уровни интеллектуальной активности личности. Предложена совокупность психологически и экономически обоснованных положений относительно формирования механизма развития интеллектуальной активности

персонала, направленных на его личностно профессиональную активизацию. Определены основные критерии формирования гибкой среды и принципы интеллектуального роста персонала в условиях современного менеджмента предприятий.

Ключевые слова: интеллектуальная активность, механизм, персонал, интеллектуализация, система менеджмента, процесс, личность, принципы.

In the article investigational essence understanding of intellectual activity of personnel of enterprises and the levels of intellectual activity of personality are specified. An aggregate is offered psychologically and the economic grounded positions in relation to forming of mechanism of development of intellectual activity of personnel of directed on his personality professional activation. Certainly basic criteria of forming of flexible environment and principles of intellectual growth of personnel in the conditions of modern management of enterprises.

Key words: intellectual activity, mechanism, personnel, intellectualization, management system, process, personality, principles.

УДК 658+331.102.312

Ситник Й.С.

к.е.н., доцент, докторант
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Процеси інтелектуалізації економіки та менеджменту на сучасному етапі розвитку суспільства пов'язані з еволюцією технологічних укладів і формуванням нових парадигм глобального економічного розвитку. Завданням менеджменту підприємств за таких умов є орієнтування на тренди цих перетворень та адекватне реагування на них, актуалізація і нагромадження інтелектуально-творчого потенціалу. Інтелектуальний капітал – це здатність людини (нації, держави, підприємства) творити нові знання, нову інформацію у різних сферах діяльності, можливість ефективно й оперативно втілювати створені знання, інтелектуальні продукти в життя, уміло його комерціалізувати та належно заробляти на інноваційному товарі, щоб розвиватися далі.

Проблема формування механізмів розвитку інтелектуальної активності особистості та персоналу підприємств, отримання синергійного ефекту від інтелектуальних в умовах сьогодення є актуальною для збереження еліти нації, суспільства, конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу у знаннєво-місткій економіці, питання інтелектуалізації суспільства, економіки і менеджменту, інтелектуальної творчості індивідів, розвитку особистості, мотивації інтелектуальної активності та творчої інтелектуальної праці персоналу, а також засади

розвитку інтелектуальної складової трудового потенціалу та правління інтелектуальним капіталом підприємств ґрунтовно висвітлили у своїх працях низка українських та іноземних науковців: С. Вовканич [5], А. Кендюхов [6], Д. Богоявленська [1], А. Колот [8], О. Хілуха, О. Кузьмін та Л. Ліпич [12], А. Василик [4], С. Кісь [7], М. Буковинська [2], І. Новойтенко [10], М. Бургін [3], Ж. Піаже [11], Л. Лукічева [9] та ін.

Для цілей дослідження цікавими є трактування сутності розвитку інтелектуальної активності як цільової функції менеджменту підприємств. Водночас не повністю вивченими є питання обґрунтування сукупності економічних і психологічних принципів розвитку інтелектуальної активності персоналу, спрямованих на його особистісно-фахову активізацію, формування основних етапів процесу розвитку інтелектуальної активності в системах менеджменту підприємств.

Постановка завдання. Метою дослідження є окреслення підходів, принципів та ключових критеріїв щодо формування механізму розвитку інтелектуальної активності персоналу підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтелектуальна активність – одна з актуальних категорій дослідження педагогічної, психологічної, економічної та управлінської наук. У психології активність розглядається як одна з найважливіших категорій, що характеризує життєдіяльний стан людини, детермінований вродженими, набу-

тими в онтогенезі і в процесі соціалізації особистості потребами. Активність завжди спрямована на усунення певних внутрішніх протиріч організму, певних суперечностей між організмом і середовищем, між суб'єктом і навколишнім середовищем, між особистістю і соціальним середовищем.

Одним із визначальних понять дослідження інтелектуалізації систем менеджменту підприємств є «інтелектуальна активність» особистості фахівця та персоналу підприємства загалом. Саме з позицій управлінської науки назрілим є розгляд та напрацювання основних підходів до створення в системах менеджменту умов для формування й розвитку інтелектуальної активності персоналу підприємств. Йдеться про інтелектуальну активність особистості та персоналу систем менеджменту щодо пошуку, актуалізації й розв'язування інтелектуальних завдань (управлінських, економічних, технологічних, продуктивних, інноваційних, соціальних, особистісної взаємодії), спрямованих на досягнення конкурентних переваг підприємства.

Важливість і життєздатність таких інтелектуалізаційних тенденцій в економіці та менеджменті спробуємо обґрунтувати такими аргументами: 1) взаємозалежність підприємств в умовах всеростаючих високотехнологічних та інноваційних проривів ускладнюється пошуком інтелектуального персоналу та робить надактуальним вирішення саме людських індивідуалізованих проблем; 2) майбутнє все наполегливіше вимагає, щоб процеси інтелектуалізації були звернені передусім на внутрішній світ людини, гідні її працю та зарплату, субординацію та взаємовідповідальність щодо інших соціально-економічних систем – підприємства, держави, нації, стверджували життєві, національні, духовні та ціннісні орієнтації людини, її самооцінку та емоційний баланс; 3) інтелектуально-знаннєве збагачення є винятково людським, особистісним, вмотивованим процесом, і саме скоординована інтелектуальна активність у межах підприємства повинна стати запорукою формування його конкурентних переваг.

Отже, з одного боку, інтелектуальна активність є особистісною властивістю, властивістю цілісної особистості, яка не зводиться ні до загальних розумових здібностей, ні до мотиваційних факторів розумової діяльності [1, с. 37]. Такий підхід дає можливість досить переконливо розрізнити творчість та інтелект і визначити творчість. З іншого боку, інтелектуальну активність розуміють як зміну величини ефективності творчої праці, спрямованої на вирішення певного завдання в межах встановленої цілі та часових обмежень [9, с. 278]. У цьому контексті, інтелектуальна активність може бути спрямована на отримання споживної вартості або на задоволення інтересів самого працівника, а власне розумова праця перетворюється на інте-

лектуальну, коли набуває творчого, інноваційного характеру, тобто позбувається рутинних, повторюваних елементів [4, с. 125].

Зважаючи на багатоаспектність цього визначення, стосовно до менеджменту воно повинно розкривати забезпечення ефективних механізмів формування умов для розвитку й комерціалізації інтелектуальної активності.

У цьому контексті зазначимо, що методом «креативного поля» було визначено три рівні інтелектуальної активності особистості – стимулююче-продуктивний, евристичний, креативний [1, с. 56]:

1) стимулююче-продуктивний, або пасивний, – характеризується тим, що індивід не виходить за межі заданого або спочатку знайденого способу дії, і пізнавальна діяльність здійснюється за рахунок зовнішніх стимулів;

2) евристичний – індивід проявляє певну інтелектуальну активність (інтелектуальна активність не стимульована зовнішніми факторами і незадоволеністю результатами діяльності), аналізує свою діяльність і відкриває нові, оригінальні, більш досконалі способи вирішення завдань;

3) креативний (вищий рівень інтелектуальної активності) – індивід проникає в сутність явища, ставить нові завдання і вирішує нові проблеми, віддаючи перевагу діяльності, що мотивована зсередини.

Накладаючи зазначені рівні на соціально-економічну систему підприємства, можемо констатувати, що стимулююче-продуктивний рівень має місце тоді, коли працівники підприємства, досить старанно працюючи, залишаються в межах заданого алгоритму функціонування систем менеджменту та операційних технологій. Тобто йдеться не про відсутність їх розумово-інтелектуальної діяльності взагалі, а про брак внутрішнього джерела її стимуляції – пізнавального інтересу.

На евристичному рівні персонал підприємств уже проявляє деяку інтелектуальну активність, яка не стимулюється зовнішніми факторами, шукає нові підходи, способи, методи та засоби вирішення виконуваних функційних завдань. Проте евристичний персонал схильний виявляти лише емпіричні закономірності, які дають змогу вирішувати завдання, поставлені на вищих рівнях управління, на відміну від креативного персоналу, для яких емпірична закономірність стає не формальним засобом, а самостійною проблемою. Якісна особливість творчих працівників – самостійна, не стимульована ззовні постановка проблеми та намагання її вирішити.

Отже, персонал підприємства який належить до стимулююче-продуктивного рівня, зазвичай добре засвоює свій фаховий інструментарій та опановує засоби свого робочого місця відповідно до функційних зобов'язань і більш або менш успішно виконує їх. Працівники-евристи здатні

знаходити й узагальнювати методи виконання функційних обов'язків, а креативи, знайшовши певний оптимальний спосіб виконання обов'язків, досліджують витоки й причини його ефективності, шукають загальні закономірності здійснення процесів господарської діяльності, їхні відмінності та схожість у різних системах і підсистемах менеджменту тощо. Тобто представники креативного персоналу розглядають виявлену закономірність як окреме та нове завдання, яке теж потребує вирішення.

Стимулююче-продуктивний рівень відповідає прийняттю і продуктивному вирішенню завдань, однак у межах уже поставлених проблем; евристичний рівень відповідає відкриттю нових закономірностей емпіричним шляхом; креативний рівень відповідає теоретичним відкриттям, коли вчений будує теорію, яка пояснює факти, ставить нову наукову проблему [1].

З огляду на викладене, пропонуємо як гіпотезу розглянути новий, четвертий, рівень інтелектуальної активності – ідейно-світоглядний, – коли особистість через призму свого світоглядно-емоційного розвитку та фахового розуміння генерує нові ідеї, явища і процеси, моделює нову реальність у просторі і часі, формує нестандартні завдання і вирішує нові проблеми, віддаючи перевагу діяльності, що мотивована його ідейними та духовними переконаннями.

Специфічне поєднання різних властивостей розуму певного працівника, їх стійкий вияв у процесі розв'язування різних завдань та виконання функційних обов'язків характеризують стиль його інтелектуальної діяльності на підприємстві. Саме власний інтелект особистості працівника, за допомогою якого він не тільки пізнає, а й перетворює внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, активно впливає на нього самого, дає можливість формувати стратегію його життя, де складовою частиною є професійна діяльність, та реалізувати її впродовж багатьох років. Уважається, що найвищим рівнем розвитку інтелекту є така його структура, яка забезпечує творче перетворення дійсності, творчість у її різноманітних видах і виявах.

У своїх дослідженнях науковці стверджують, що формування інтелектуальної активності – це стихійний, підлеглий своїм особливим законам процес визрівання операційних структур (схем), що поступово виростають із предметно-життєвого досвіду особи [11].

Отже, виокремлення нової цільової функції менеджменту персоналу – «розвиток інтелектуальної активності» в цьому разі означає створення необхідних умов для реалізації персоналом підприємства своїх природних і фахових потенціалів, самоактуалізації своїх ідейних, світоглядних, духовних, морально-ціннісних, культурологічних та професійно-компетентнісних «Я». Працівник

підприємства постає як активний суб'єкт розв'язкової діяльності у трьохвимірній системі координат: часі, просторі, таланті (інтелекті). Тут основою його інтелектуальної активності, первинними її детермінантами визнаються внутрішні, іманентно притаманні особистості структури певних прагнень і спонукань. У цьому контексті спробуємо не погодитись з класиком А. Маслоу, який різні рівні прояву активності людини пов'язує винятково з ієрархією потреб, і саме система потреб, на його думку, є головним джерелом активності особистості. Розвиваючи цю думку, вважаємо, що історичні факти з націєтворчих, військових та й суспільно-економічних звершень багатьох народів світу довели наявність більш вищих, ніж лише «потреби», джерел і стимулів активності людей. Зокрема, надважливими рушіями людської активності, зокрема й інтелектуальної, на нашу думку, є: 1) ідейне прагнення до ідеалу; 2) прагнення до національної, соціальної, економічної, історичної, конкурентної справедливості; 3) відчуття гордості за свою націю, справу, команду, вчинки.

Формування атмосфери динамічного генерування нових ідей та інтелектуального продукту, мотивування потреби до пізнання нових відтінків у професійній тематиці, підтримання цікавості до виду економічної діяльності підприємства, прагнення до ідеалу фаховості, прагнення до перемоги в конкурентній боротьбі, гордості за своє підприємство і команду працівників, з якими спільно досягаєш успіху, та свою державу має народжувати, своєю чергою, емоційно забарвлену інтелектуальну активність. Створення умов для цього є головною метою інтелектуалізації менеджменту та одним з основних завдань системи управління персоналом підприємств.

Зауважимо, що в процесі актуалізації інтелектуальної активності персоналу підприємств не потрібно штучно звужувати простір цієї активності лише до предметного поля діяльності окремого працівника чи команди. Варто налаштовувати персонал щодо прояву інтелектуальної активності та ініціативності на весь спектр проблематики господарської діяльності підприємства, різних рівнів управління та функційних підрозділів і систем. «Погляд з боку», порівняння умов праці, інструментарію, процесів організування праці та технологій окремих операцій, дадуть змогу отримати цінні та прикладні підходи до вирішення проблем, зменшення витрат ресурсів, зростання підсистемної, системної чи секторальної конкурентності тощо.

Не менш важливим для сучасного менеджменту є опція щодо популяризації гнучкого середовища інтелектуального зростання персоналу, основними критеріями якого будуть: відкритість, природність, довірливість, послідовність, твердість. Основними засадничими принципами такого зростання повинні визнаватися такі: кожний

фахівець розглядається як автономний «само-актуалізований індивід»; відсутність примусу до нав'язування інтелектозбагачення, компетенцій, знань чи досвіду, якими повинен оволодіти кожний фахівець, адже значущість будь-якого інтелектуального здобутку має визначатися суб'єктивним сприйняттям та цілетворенням; синергічність отриманих інтелектуальних звершень визнається вищим пріоритетом ефективності в інтелектоворенні для систем менеджменту; неприпустимість централізованого чи авторитарного контролю та систем демотивації щодо інтелектуалізаційного процесу та його учасників; пріоритетність інтелектозбагачення визначається самоактуалізацією бізнесу та рівнем приросту конкурентних переваг підсистем, систем, підрозділів, рівнів управління чи підприємства загалом; винагорода диференціюється відповідно до інтелектуального внеску інтелектоносіїв та їх команд.

Формування механізму розвитку інтелектуальної активності персоналу варто спрямовувати на особистісно-фахову активізацію, і він має ґрунтуватися на низці психологічно й економічно обґрунтованих положень, зокрема:

1) інтелектуалізаційний поступ та його умови характеризуються емоційно стимулюючим інтелекто-знанням середовищем, коли особливе значення надається ініціативності персоналу у посадово-фаховій діяльності, зокрема і міжфункційним підходам у співвідношенні з «людськими стремліннями і потребами», а також саморегулювання та «свободи творення з почуттям відповідальності за загальну справу»;

2) зростання активності повинно відбуватися в умовах позитивізму та в атмосфері партнерства, співпраці, дружньої теплоти, емоційної щирості, зацікавленості в індивідуальному і загальному результатах, взаємного сприйняття, відсутності упереджених суджень і принизливих обставин із боку менеджменту. Неодмінною умовою має бути домінування конструктивних міжособистісних взаємовідносин у творчих командах, підрозділах, системах менеджменту, а також взаємної поваги і довіри між підлеглими та керівниками;

3) інтелектуалізаційний процес структурується функційним менеджментом та фахівцями залежно від операційної діяльності підрозділів і систем менеджменту на «солідарно-цільовій основі», тобто так, щоб у відношенні його очікуваних цільових результативних індикаторів були пріоритетність і взаємна завершеність;

4) системний координатор інтелектуалізації, керівник структурного підрозділу чи проекту не повинен виконувати лише функцію «контролю» або панувати над процесом розвитку інтелектуальної активності. Його місія – вміння прогнозувати та конструювати можливі синергічні ефекти від індивідуальних інтелектуальних здобутків,

консультування учасників процесу і його регулювання, сприяння у визначенні особистісних пріоритетів для інтелектуальної активності фахівців;

5) кожен фахівець удостоюється реальної можливості вибору «інтелектуальних альтернатив» у межах професійного навантаження, посади, підрозділу чи системи менеджменту, а координатор, не визначаючи заздалегідь персональних та загальних цілей етапу інтелектуалізації, заохочує персонал до самореалізації через призму комплексного інтелектуального погляду на діяльність підприємства в будь-якій формі та залежно від актуального рівня їх професійно-компетентісного розвитку;

6) ключовим критерієм розвитку інтелектуальної активності мають бути її можливості в аспекті максимізації потенціалу і стимулювання інтелекто-творчих професійних здібностей персоналу. Сутність процесу розвитку інтелектуальної активності – акумулювання суб'єктивного досвіду професійних пізнань, що пронизують виробничо-господарську діяльність підприємства та фахове життя особистості, збагачення його найновішими гранями знань, досвіду, компетенцій і змістовними елементами культурно-духовного піднесення;

7) загалом, рекомендується в системах менеджменту не оцінювати персональну успішність в інтелектуальному поступі, не використовувати інструментарій зниження досягнутого рівня винагороди фахівця як форму тиску на персонал за відсутність ідей, утримуватися від публічних критичних суджень щодо пропонуваних ідей, адже це насамперед сіє страх персоналу щодо можливих невдач та помилок, блокує відвагу до вчинків та емоційно розрівноважує особистість. Проблеми процесу розвитку інтелектуальної активності персоналу та способи його оцінки варто спільно обговорювати фахівцями поміж собою або координатором і фахівцем за проханням останнього. Така субординація є необхідною умовою для формування належної емоційної атмосфери в інтелектоворчих системах менеджменту підприємств.

Висновки з проведеного дослідження. Резюмуючи все вищевикладене, необхідно зазначити, що таке поняття, як розвиток інтелектуальної активності персоналу, актуалізується в менеджменті на сучасному етапі, є недостатньо дослідженим та не має належного висвітлення в економічній літературі. Формування механізму розвитку інтелектуальної активності персоналу варто спрямовувати на особистісно-фахову активізацію, окреслення принципів, етапів, критеріїв та цільових показників інтелектуального зростання персоналу. Формування критеріїв оцінювання ефективності процесу розвитку інтелектуальної активності персоналу, визначення сутності інтелектуального порядку та принципів його функціонування стануть предметом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богоявленская Д.Б. Интеллектуальная активность как проблема творчества / Д.Б. Богоявленская. – Ростов : РГУ, 1983. – 176 с.
2. Буковинська М.Л. Формування і розвиток особистості: соціальний аспект / М.Л. Буковинська // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 8(135). – 196 с.
3. Бургин М.С. Интеллектуальная активность как характеристика мышления М.С. Бургин // Рациональность и семиотика поведения. – Киев : ИФ АН Украины, 1998. – С. 24–32.
4. Василик А.В. Сучасні підходи до мотивації інтелектуальної активності персоналу підприємства / А.В. Василик // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 3-х т. Соціально-трудова відносина: теорія і практика. – К. : КНЕУ, 2010. – Т. I. – С. 124–132.
5. Вовканич С.Й. Теоретико-методологічні основи дослідження людського та інтелектуального капіталу в знанієвомісткій економіці: концептуалізація понять / С.Й. Вовканич, Л.К. Семів // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 7–19.
6. Кендюхов А. Мотивація творчої інтелектуальної праці: дослідження основних підходів / А. Кендюхов // Економіка України. – 2005. – № 3. – С. 49–56.
7. Кісь С.Я. Формування системи забезпечення інтелектуалізації персоналу підприємства / С.Я. Кісь // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2015. – № 5. – С. 31–34.
8. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А.М. Колот // Економічна теорія. – 2007. – № 2. – С. 3–13.
9. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом : [учеб. пособ.] / Л.И. Лукичева. – М. : Омега-Л, 2007. – 552 с.
10. Новойтенко І.В. Теоретико-методичні засади розвитку інтелектуальної складової трудового потенціалу підприємства / І.В. Новойтенко // Агроінком. – 2013. – №№ 7–9. – С. 95–99.
11. Пиаже Ж. Психология интеллекта / Ж. Пиаже. – М. : Директ-Медиа, 2008. – 351 с.
12. Хілуха О.А. Управління інтелектуальним капіталом машинобудівних підприємств: теоретичні та прикладні положення : [монографія] / О.А. Хілуха, О.Є. Кузьмін, Л.Г. Ліпич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2014. – 200 с.

Е-MAIL ЯК ЕФЕКТИВНИЙ КАНАЛ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ E-MAIL AS EFFECTIVE MARKETING COMMUNICATIONS CHANNEL

УДК 339.1:658.8

Скригун Н.П.

к.е.н, доцент кафедри маркетингу
Національний університет
харчових технологій

Семененко К.Ю.

аспірант кафедри маркетингу
Національний університет
харчових технологій

Авраменко І.М.

студентка
Національний університет
харчових технологій

У статті розглянуто теоретичні основи e-mail-маркетингу як ефективного інструменту підтримки бізнесу, що сприяє налагодженню тісних зв'язків з існуючими клієнтами та допомагає залучити нових. Наведено його відмінність від спаму. Розглянуто види e-mail-розсилок як основного інструмента e-mail-маркетингу, а також виокремлено критерії, що їх необхідно дотримуватися під час створення повідомлень. Визначено можливі реакції користувачів на розсилки від підприємств різних напрямів діяльності. Узагальнено показники оцінювання ефективності даного каналу маркетингових комунікацій, серед яких виділено конверсію як найбільш вживаний показник.

Ключові слова: маркетинг, e-mail-маркетинг, e-mail-розсилка, конверсія, рівень клікабельності, спам, користувачі, інструменти e-mail-маркетингу.

В статье рассмотрены теоретические основы e-mail-маркетинга как эффективного инструмента поддержки бизнеса, который способствует налаживанию тесных связей с существующими клиентами и помогает привлечь новых. Приведены его отличия от спама. Рассмотрены виды e-mail-рассылок как основного инструмента e-mail-маркетинга, а также выделены кри-

тери, которые необходимо соблюдать при создании сообщений. Определены возможные реакции пользователей на рассылки от предприятий различных направлений деятельности. Обобщены показатели оценки эффективности данного канала маркетинговых коммуникаций, среди которых выделена конверсия как наиболее используемый показатель.

Ключевые слова: маркетинг, e-mail-маркетинг, e-mail-рассылка, конверсия, уровень кликабельности, спам, пользователи, инструменты e-mail-маркетинга.

The article devoted to theoretical essentials of e-mail-marketing as an effective tool for business support, which fosters close relationships with existing customers and help attract new ones. The article also provides differs between e-mail-marketing and spam. Considered types of e-mail-mailing as the main tool e-mail-marketing, and also singled out criteria of compiling messages. Determined the potential reaction of users to the direct mail from companies of various spheres of economy activities. Overview indexes of effectiveness evaluation of channel marketing communications, including conversion as the most frequently used indicator.

Key words: marketing, e-mail-marketing, e-mail-mailing, conversion rate CTR, spam, users, tools of e-mail-marketing.

Постановка проблеми. Останніми роками традиційні маркетингові інструменти поступово поповнюються новими, осучасненими та ефективні-

шими видами, які переважно пов'язані з мережею Інтернет – потужним комунікаційним простором. Передусім цьому сприяє стрімкий розвиток нау-

Таблиця 1

Основні характеристики спаму та e-mail-повідомлення

E-mail-повідомлення	Спам
1. Повідомлення розсилаються за згодою користувачів	1. Розсилка здійснюється без згоди отримувачів
2. Користувач може бути зацікавленим у даному повідомленні	2. Користувач не має бажання читати дане повідомлення
3. Повідомлення має конкретного адресата	3. Безадресність повідомлення
4. Є можливість будь-коли відписатись від розсилки повідомлень	4. Важко або неможливо відписатись від розсилки
5. Метою повідомлення зазвичай є підтримка взаємовигідних відносин із цільовою аудиторією	5. Повідомлення має винятково комерційний характер

ково-технологічного середовища, який стимулює підприємства, що не бажають бути витісненими конкурентами, використовувати інновації у сфері маркетингу. До сучасних інструментів просування можна віднести й e-mail-маркетинг, який є не зовсім новим (порівняно з social media marketing (SMM)), але досить перспективним засобом. Його переваги вбачаємо у низьких витратах, можливості персонального звернення, в оперативному розрахунку ефективності, швидкості доставки повідомлення до користувача тощо.

Для сучасних підприємств пріоритетними цілями є не швидкий продаж, а завоювання довіри споживачів, встановлення контакту з ними та, як наслідок, підвищення іміджу фірми, тому використання поштового маркетингу в системі комунікаційного міксу сприятиме їх реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Нині все більше уваги науковці приділяють дослідженню ефективності поштового маркетингу та його перевагам порівняно з іншими видами маркетингу. Дослідженнями особливостей, трендів та перспектив розвитку e-mail-маркетингу займалися І. Ашманов, Я. Броді, Д. Зарелла, Д. Кеннеді, Д. Кот, Дж. Маккормак, В. Павлов, Е. Петрик, Дж. Рафаельсон, К. Роуман, А. Ушанов та ін. Проте багато питань, що стосуються ефективності застосування e-mail-маркетингу для підтримки бізнесу, залишаються недослідженими і потребують детального розгляду. Зокрема, питання, що пов'язані з ідентифікацією відмінностей спаму від e-mail-повідомлення, правилами створення ефективних розсилок, реакцією користувачів на частоту отриманих повідомлень. Також важливими для вирішення залишаються питання розрахунку основних показників ефективності e-mail-маркетингу і визначення місця e-mail-розсилок серед інших інструментів поштового маркетингу.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз ефективності e-mail-маркетингу як сучасного інструменту маркетингових комунікацій та визначення критеріїв ефективності e-mail-повідомлень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Стратегія e-mail-маркетингу направлена на роботу з цільовою аудиторією, яку формують користувачі мережі Інтернет.

Через високе інформаційне навантаження часто e-mail-повідомлення сприймають як спам (комерційний лист, що відправлений без згоди користувача). І. Ашманов вважає, що «спам – це анонімні масові розсилки без запиту, що зазвичай мають рекламний характер» [1, с. 250].

У табл. 1 наведені основні характеристики та відмінності між спамом та E-mail-повідомленням.

Отже, головною відмінністю e-mail-повідомлення від спаму є те, що останній має

на меті прорекламувати товари чи послуги незалежно від згоди користувача.

E-mail-розсилка є головним інструментом поштового маркетингу, що представляє собою розсилку електронних повідомлень раніше визначеному списку адресатів. На нашу думку, будь-яке e-mail-повідомлення користувачі можуть сприйняти як спам, навіть якщо воно не є таким. На основі аналізу було встановлено, що задля підвищення ефективності e-mail-повідомлень необхідно дотримуватися певних правил під час його створення, серед яких:

1) Тема e-mail-розсилки має відповідати змісту листа, інакше користувач, відчувачи обман, відмітить лист як «спам». Також під час звернення до цільової аудиторії не завжди варто використовувати персоналізацію (особисті дані, що ідентифікують особу). Доречним буде її використання під час звернення, наприклад, від банківської установи чи страхової компанії до клієнта, адже останній упевнений у тому, що відправник має особисті дані в своїй базі і вони отримані легально зі згоди й відома самого користувача.

2) Співвідношення в тексті звернення рекламної та інформаційної складових частин. Д. Кот відзначив, що «варто створювати короткі повідомлення, які є ефективнішими, ніж довгі; структура листа повинна складатися з 80% корисної інформації та 20% реклами» [3]. Під час створення e-mail листа варто враховувати не лише його зміст, а й час, в який це повідомлення було відправлене користувачу. За результатами дослідження фахівця в області Інтернет-маркетингу Д. Зарелли, більш ефективною та клікабельною буде та розсилка, яка відправлена в суботу чи неділю (рис. 1).

Зазвичай цільова аудиторія позитивно реагує на повідомлення від компанії у вихідні дні, на що вказує високий рівень клікабельності, адже в ці дні користувач має час на перегляд повідомлення,

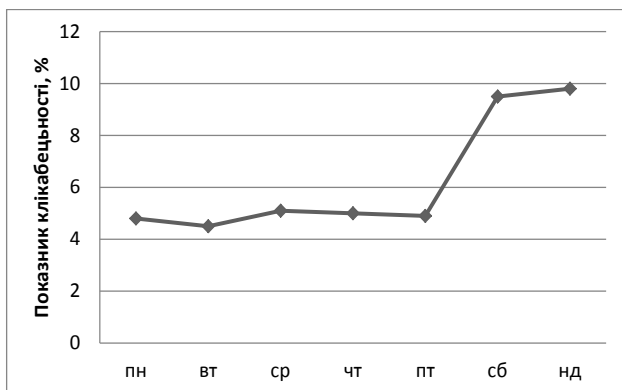


Рис. 1. Рівень клікабельності розсилки залежно від днів тижня [2]

отже, зростає й вірогідність того, що отримувач його прочитає та виконає певні дії, на які розраховує відправник.

Результати показали, що існує залежність між часом доби та реакцією на e-mail-розсилку. Так, користувачі переважно реагують на розсилки, що здійснювались з 6:00 до 8:00 (рис. 2).

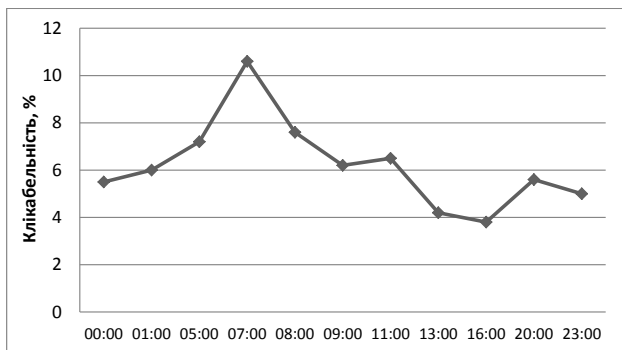


Рис. 2. Рівень клікабельності залежно від часу доби [2]

Для досягнення максимальної ефективності від проведення e-mail-маркетингу варто враховувати частоту відправлення повідомлення. Найоптимальнішим варіантом є розсилка один раз на тиждень (рис. 3).

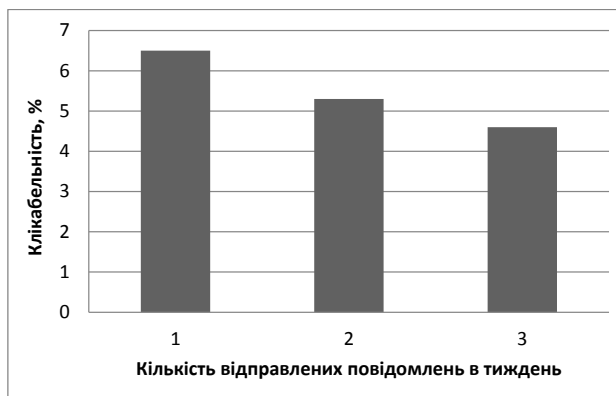


Рис. 3. Залежність рівня клікабельності від кількості відправлених за тиждень e-mail-розсилок [2]

Важливим під час проведення e-mail-маркетингу є аналіз його ефективності не тільки як заключного етапу активності, а й на кожному кроці. Для визначення ефективності поштового маркетингу використовують різноманітні показники, серед яких особливу увагу приділяють конверсії.

Конверсія – це співвідношення числа всіх відвідувачів сайту та тих, що виконали будь-яку дію [7]. Цей показник залежить не тільки від самого сайту, його юзабіліті, а й від ефективного e-mail-маркетингу, основним інструментом якого є e-mail-розсилка, а тому значення конверсії (оптимальний рівень якої становить не менше 10%) залежить від того, наскільки раціонально та стратегічно точно розіслані e-mail-повідомлення.

Також ефективність e-mail-маркетингу визначається кількістю підписок, показником відписок та відправлення в папку «спам», рівнем відкриття листа, рівнем клікабельності (відношення кількості відправлених листів та кількості переходів по посиланням, які містяться в даному повідомленні) та ін. Показники ефективності e-mail-маркетингу та їхня сутність відображено в табл. 2.

Виділяють такі види e-mail-листів, основний зміст яких залежить від поставленої мети:

Таблиця 2

Види, сутність та формула розрахунку основних показників ефективності e-mail-маркетингу

Показники	Сутність	Формула розрахунку
1. Показник відписок	Відсоток одержувачів, що вирішили відписатися від розсилки	$V = (\text{кількість відписок} / \text{загальна кількість відправлених повідомлень}) \times 100\%$
2. Показник відправлення в папку «спам»	Відсоток одержувачів, що відправили повідомлення в папку «спам»	$S = (\text{кількість відправлених в «спам» листів} / \text{загальна кількість відправлених повідомлень}) \times 100\%$
3. Рівень відкриття листа	Частка повідомлень, які були відкриті одержувачем	$R_v = (\text{кількість відкритих листів} / \text{загальна кількість відправлених повідомлень}) \times 100\%$
4. Рівень клікабельності	Частка користувачів, що зацікавлені в посиланнях, які вказані в повідомленні	$R_k = (\text{кількість переходів по посиланням} / \text{загальна кількість відправлених повідомлень}) \times 100\%$
5. Конверсія	Відсоток користувачів, які виконали необхідну дію після переходу по посиланню	$K = (\text{кількість відвідувачів, що виконали певну дію} / \text{загальна кількість відвідувачів}) \times 100\%$

- транзакційні листи, що автоматично налаштовуються і відправляються користувачу після реєстрації чи замовлення;
- інформаційні листи, які містять корисну інформацію;
- листи-анонси, що мають на меті повідомити про певну подію;
- рекламні листи, що призначені для стимулювання збуту в цілому або певної групи товарів [5].

Зауважимо, що e-mail-розсилка є основним, але не єдиним інструментом e-mail-маркетингу. Так, Е.А. Петрик виділяє ще такі інструменти, як дискусійні листи та індивідуальні повідомлення [4].

Дискусійні листи створені для обміну інформацією, обговорення питань на певну тематику. На відміну від розсилки в написанні листа приймають участь не тільки ті, що його безпосередньо створили, а й інші учасники. У таких листах не варто напряму рекламувати товари та послуги, адже передусім користувачі підписуються на дискусійні листи для обміну корисною інформацією. Для того щоб цільова аудиторія звернула увагу на товари та послуги певної компанії, остання має увійти в довіру та у вигляді поради запропонувати їх.

Основні інструменти e-mail-маркетингу узагальнено в табл. 3.

Таблиця 3

Сутність та види основних інструментів e-mail-маркетингу

Інструменти e-mail-маркетингу	Сутність інструменту
1. E-mail-розсилка	Розсилка e-mail-повідомлень за раніше визначеними адресами.
2. Дискусійний лист	Лист, створений для обміну інформацією, обговорення питань на певну тематику, у написанні якого приймають участь усі члени дискусії. Метою таких листів є обмін інформацією, а реклама товарів чи послуг здійснюється у вигляді поради.
3. Індивідуальні повідомлення	Лист, що надсилається конкретному користувачу, в якому зацікавлений рекламодавець
4. Спліт-розсилка	Листи, що надсилаються невеликій групі користувачів із метою тестування ефективності повідомлень

Отже, існує велика кількість інструментів, які допомагають здійснювати e-mail-маркетинг, основними з яких є e-mail-розсилка, дискусійні листи, індивідуальні повідомлення та спліт-розсилка. Для досягнення максимальної ефективності бажано використовувати дані засоби комплексно.

Із кожним роком e-mail-маркетинг проникає в нові галузі. Лідерами у використанні електронної пошти як маркетингового інструменту є підприєм-

ства харчової промисловості, повідомлення яких відкривають більше 25% одержувачів, також це підприємства із виробництва одягу, продавці інвентарю та спортивного одягу (25,8% відкритих листів і 3,5% переходів по посиланнях), організацій, які займаються наданням послуг фото- та відеозйомки (26,6% відкритих листів і 3,8% переходів по посиланнях). Також лідерами щодо частки переходів по посиланням є підприємства, які займаються некомерційною діяльністю, роздрібною торгівлею та працюють у фінансовій сфері (табл. 4) [6].

Таблиця 4

Реакція одержувачів e-mail-розсилки від підприємств різних напрямів діяльності

Напрямок діяльності підприємства	Частка відкритих листів, %	Частка переходів по посиланнях, %
Фінанси	21,2	2,7
Одяг та інвентар для занять спортом	25,8	3,5
Консалтинг	19,5	2,3
Івент	21,4	2,4
Послуги фото- та відеозйомки	26,6	3,8
Харчова промисловість	25,2	3,2
Здоров'я і спорт	22,3	2,8
Страховання	20,0	2,2
Маркетинг і реклама	18,1	2,0
Некомерційна діяльність	25,1	2,8
Нерухомість	21,3	1,9
Роздрібна торгівля	21,2	2,6
Туризм і заклади харчування	20,5	1,3
Краса і особиста гігієна	18,8	2,1

Джерело: складено на основі [6]

Перед підприємствами, які тільки починають займатися e-mail-маркетингом, постає проблема збору бази передплатників, яким потім будуть розсилатися повідомлення. Існує чимало способів отримання e-mail-адрес, основні з яких узагальнено в табл. 5.

Таким чином, серед великого різноманіття шляхів формування бази передплатників компанія має обрати найоптимальніший варіант, спираючись на власні можливості, у тому числі й матеріальні.

Висновки з проведеного дослідження. Для підтримки бізнесу сучасному підприємству необхідно постійно тримати зв'язок зі своєю цільовою аудиторією. Одним із ефективних засобів для залучення нових і утримання існуючих клієнтів є e-mail-маркетинг, основним інструментом якого вважається e-mail-розсилка. Для визначення ефективності проведення даного виду маркетингової діяльності існує багато показників, але найбільш вживаним залишається конверсія. Для отримання бажаного рівня конверсії (більше 10%)

Шляхи формування бази передплатників

Назва	Опис шляху
1. Перетворити конкурента в партнера	Знайти в спеціальних сервісах розсилки на схожі теми і домовитися про розміщення свого листа в розсилку конкурента
2. Вірусний маркетинг	Полягає в пропозиції існуючим передплатникам за матеріальну винагороду залучити своїх друзів чи знайомих до підписки на розсилку
3. Реклама	Залучення клієнтів за допомогою реклами (банерної, контекстної і т.д.)
4. Форма підписки на сайті або в блозі	Розміщення форми для підписки на сайті компанії, в якій пропонується підписатися на новини компанії
5. Інтеграція із соціальними мережами	Розміщення форми підписки на e-mail-розсилку в соціальних мережах
6. Купівля адреси	Купівля адреси здійснюється у відповідних сервісних каталогах методом аукціону
7. Проведення вебінару	Для того щоб користувач став учасником того чи іншого вебінару, необхідно під час реєстрації вказати свою поштову адресу
8. Знижка в обмін на електронну адресу	Полягає в пропозиції зареєструватися користувачу на сайті Інтернет-магазину, вказавши свою e-mail-адресу, після чого він отримає знижку на купівлю товарів.

Джерело: складено авторами на основі [3; 8; 9]

необхідно дотримуватися певних правил під час створення e-mail-розсилки. Перспективи подальших наукових досліджень у напрямі підвищення ефективності e-mail-маркетингу вбачаємо в інтеграції даного виду маркетингу з маркетингом у соціальних мережах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ашманов И. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах / И. Ашманов, А. Иванов. – СПб. : Питер, 2011. – 465 с.
2. Зарелла Д. Интернет-маркетинг по науке / Д. Зарелла. – М. : МИФ, 2014. – 193 с.
3. Кот Д. Е-мейл-маркетинг. Исчерпывающее руководство / Д. Кот. – М. : МИФ, 2013. – 192 с.
4. Петрик Е.А. Интернет-маркетинг / Е.А. Петрик. – М. : МФПА, 2004. – 299 с.

5. E-mail-розсилка як інструмент маркетингу для Інтернет-магазину [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lemarbet.com/ua/razvitie-internet-magazina/e-mail-rassyilka-kak-instrument-marketinga-dlya-internet-magazina/>.

6. Офіційний сайт компанії Mailchimp [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mailchimp.com/resources/research/email-marketing-benchmarks>.

7. 16 показателей эффективности E-mail-маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.epochta.ru/blog/email-marketing/email-marketing-kpi/>.

8. 17 способов собрать e-mail-базу для рассылки [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cossa.ru/155/103254/>.

9. 18 способов собрать базу подписчиков для e-mail-рассылок [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://blog.netpeak.ua/18-sposobov-sobrat-bazu-podpischikov-dlya-email-rassylok/>.

ТЕХНОЛОГІЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВ TECHNOLOGY OF ENTERPRISE'S STRATEGIC ASSET MANAGEMENT

У статті досліджено точки зору стосовно складу етапів процесу стратегічного управління в менеджменті організації. Описано стратегічну бізнес-модель формування та використання активів підприємства. Виділено окремі етапи технології стратегічного управління активами організації як цілісної системи. Отримані результати спрямовані на вдосконалення розуміння сучасного фінансового менеджменту керівниками і спеціалістами вітчизняних організацій.

Ключові слова: стратегія, процес, етап, активи, стратегічне управління, організація, система, модель.

В статті досліджено точки зору стосовно складу етапів процесу стратегічного управління в менеджменті організації. Описано стратегічну бізнес-модель формування та використання активів підприємства. Виділено окремі етапи технології стратегічного управління активами організації як цілісної системи. Отримані результати спрямовані на вдосконалення розуміння сучасного фінансового менеджменту керівниками і спеціалістами вітчизняних організацій.

Ключові слова: стратегія, процес, етап, активи, стратегічне управління, організація, система, модель.

целостной системы. Полученные результаты направлены на совершенствование понимания современного финансового менеджмента руководителями и специалистами отечественных организаций.

Ключевые слова: стратегия, процесс, этап, активы, стратегическое управление, организация, система, модель.

In the article the point of view of the composition of stages of strategic management process in the management of the organization. It describes the strategic business model of the formation and use of company assets. Allocated individual stages of strategic management of technology assets of the organization as an integrated system. The results are aimed at improving the understanding of modern financial management executives and specialists of domestic organizations.

Key words: strategy, process, step, assets, strategic management, organization, system, model.

УДК 658.168:336.631.162

Смирнова Н.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і маркетингу

Одеський державний аграрний університет

Постановка проблеми. Будь-яка підприємницька організація для довготривалого існування має ставити перед собою завдання підвищення рівня прибутковості та вартості своїх активів. Установлення цілей в управлінні активами та їх реалізація вимагають організованої діяльності, а остання – її довгострокового планування. Водночас механізми розробки і реалізації стратегій, форми і методи планування можуть бути абсолютно різними і самі впливати на загальну систему менеджменту організації. Дані проблеми вимагають формування науково обґрунтованої технології стратегічного управління активами організації як цілісної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стратегічне управління, як і будь-який інший складний компонент менеджменту, має свою технологічну побудову. Безпосереднє технологічне розуміння стратегічного менеджменту слід починати з первісного уявлення про стратегічне мислення. У ході розвитку теорія стратегії виробила багато різних моделей стратегічного менеджменту.

Західні дослідники А. Томпсон і Д. Стрікланд [1] відокремлюють п'ять взаємозалежних завдань, що становлять основу створення і реалізації стратегії фірми: визначення сфери діяльності і формування стратегічних установок; постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення; формулювання стратегії для досягнення накреслених цілей і результатів діяльності виробництва; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності і зміна стратегічного плану і/або методів його реалізації.

І. Ансофф [2, с. 86] виділяє такі рішення, які треба приймати під час формування стратегії: внутрішня оцінка фірми; оцінка зовнішніх можливос-

тей; формулювання цілей і вибір завдань; рішення про диверсифікацію і вибір стратегії диверсифікації; вибір конкурентної стратегії; формування компонента стратегії диверсифікації і конкурентної стратегії у вигляді окремих проектів.

М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі [3, с. 155] вважають, що процес стратегічного управління має складатися з дев'яти етапів: вибору місії фірми; формулювання цілей фірми; аналізу зовнішнього середовища; управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін; аналізу стратегічних альтернатив; вибору стратегії; реалізації стратегії; управління і планування, реалізації і контролю реалізації стратегічного плану; оцінки стратегії.

О. Віханський [4, с. 12–14] пропонує розглядати процес стратегічного управління як динамічну сукупність п'яти взаємозалежних управлінських процесів: аналізу середовища; визначення місії і цілей; вибору стратегії; виконання стратегії; оцінки і контролю виконання.

С.А. Попов [5, с. 4] запропонував відносно просту модель, що певною мірою синтезує раніше запропоновані моделі. У процесі стратегічного управління вчений виділяє такі основні етапи: формулювання місії підприємства, аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища, визначення цілей, стратегічний аналіз та розробка стратегій для досягнення цих цілей на основі концепції корпоративної стратегії, реалізація стратегій, стратегічний контролінг (аналіз) реалізації стратегій (визначення необхідності корекції місії, цілей, стратегій або заходів щодо їх здійснення).

Етапи «Формулювання місії», «Визначення цілей» і «Розробка стратегій» деякими вченими [6–8] часто об'єднуються в один етап «Стратегічне планування», який є ключовим етапом стратегіч-

ного управління. Відповідно до місії і для реалізації цілей, що стоять перед підприємством, виділяють такі групи базових стратегій: корпоративну, продуктову, виробничу, менеджменту, ресурсну.

Вітчизняні автори З. Шершньова і С. Оборська [9, с. 190–191] зробили значний внесок у побудову обґрунтованої послідовності дій під час формування системи стратегічного менеджменту. Запропонована ними концептуальна схема стратегічного управління підприємством відрізняється від раніше запропонованих моделей розширеним, коректним і чітким описом складових частин кожного етапу. Вчені вважають, що спільні складові частини стратегічного управління будь-якого типу такі: цілі, взаємозв'язок із середовищем, стратегії, способи їх виконання та коригування.

Серед стадій технології стратегічного управління виділяються такі: концепція (підприємства, управління); аналіз (ретроспективний, зовнішнього середовища, внутрішнього середовища, конкурентоспроможності підприємства); діагноз (сильних і слабких сторін підприємства); прогноз (змін внутрішнього і зовнішнього середовища); формування цілей підприємства; вибір стратегії (загальної, ділових, функціональних); розробка системи планів, проектів і програм розвитку підприємства; формування підсистем забезпечення (організаційного, фінансового, інформаційного, соціально-психологічного забезпечення); стратегічний контроль. На думку авторів, різниця в окремих стадіях пояснюється своєрідністю рішень, що приймаються відповідно до їхнього змісту.

Г.В. Осовська, О.Л. Фіщук, І.В. Жалінська деталізують алгоритм розробки та реалізації стратегії підприємства, виокремлюючи основні функції та найважливіші дії. Особливістю цієї наукової праці є представлення процесу стратегічного управління як різновиду процесу розробки та прийняття управлінських рішень, що складається з окремих етапів. Такий підхід поєднує в собі як основні функції щодо розробки та реалізації стратегії підприємства, так і найважливіші дії для їх практичного втілення [10, с. 67–68].

В.А. Василенко та Т.І.Ткаченко виділяють сім етапів процесу формування стратегії, це: заява про місію, заява про ціль (цілі), заява про цінності, аналіз оточуючого середовища (збір та інтерпретація інформації про зовнішнє середовище, внутрішнє середовище і очікуваннях зацікавлених груп), завдання, стратегічний вибір: а) стратегії, б) аналіз варіантів, дії [11, с. 174–175].

Л.Г. Зайцев та М.І. Соколова пропонують виокремлювати чотири етапи процесу розробки стратегії: всебічний аналіз внутрішнього стану компанії та її зовнішнього макро- і мікрооточення; формування стратегічних альтернатив; оцінку відібраних стратегічних альтернатив та вибір однієї чи декілька найкращих стратегій [12, с. 68–71].

А.Н. Люшкинов деталізує такі етапи процесу вироблення стратегії, як: стратегічна сегментація (виділення СЗГ та СХЦ; виділення зон стратегічних ресурсів; виділення груп стратегічного впливу); вибір позиції в конкуренції (оцінка привабливості СЗГ; оцінка майбутнього конкурентного статусу організації; вибір конкурентного статусу); управління стратегічним набором (балансування набору СЗГ із різними життєвими циклами; оцінка гнучкості та синергізму; управління набором за множинних орієнтирів); розробка стратегії організації по відношенню до суспільства [13, с. 112–116].

В.Д. Маркова та С.А. Кузнєцова фокусують свою увагу на трьох основних етапах формування стратегії: стратегічному аналізі, стратегічному виборі та реалізації стратегії [14, с. 29–31].

О.І. Ковтун пропонує більш деталізований алгоритм розробки бізнес-стратегії [15, с. 36–40]. Автор здійснює декомпозицію і виділяє альтернативи стратегій підприємства. Слід відмітити, що дана модель характеризує стратегічне управління організації і як органічну систему, в якій усі елементи (підсистеми) є взаємопов'язаними, взаємодоповнюючими та взаємозалежними. А зміни чи імпульс в окремому елементі викликають певну ланцюгову реакцію системи в цілому.

Істотне уточнення стосовно моделі стратегічного управління запропоновано в роботі О. Коробейнікова та ін. [16, с. 328]. Автори цієї роботи пропонують уявляти етап аналізу, прогнозування і моніторингу зовнішнього середовища окремо, таким, що ніби стоїть над усім процесом стратегічного управління у вигляді базису, на якому будується модель стратегічного менеджменту. Такий підхід визначається, на думку авторів, такими двома причинами:

- аналіз і оцінку зовнішнього оточення необхідно здійснювати постійно, тому цей процес не може бути виділений в окремий етап;
- фактори зовнішнього середовища здебільшого не піддаються впливу з боку фірми, їх можна тільки врахувати.

Пропоноване уточнення дасть змогу збільшити ступінь контролю над зміною факторів зовнішнього середовища, тому що, по суті, аналіз буде здійснюватися постійно, паралельно з кожним етапом розробки та реалізації стратегії, і забезпечить практичну реалізацію основного методологічного принципу стратегічного управління: йти від майбутнього до сьогодення.

У рамках запропонованої моделі стратегічний менеджмент знову-таки уявляється як безперервний і достатньо динамічний процес. Але разом із тим він сприяє оптимальному розподілу високопрофесійної і раціональної спеціалізованої управлінської діяльності по всій структурі організації і, відповідно, по всій системі стратегічного управління.

Зіставляючи підходи зазначених та інших дослідників до визначення змістовної сторони стратегічного управління, можна констатувати, що складність (організація – найскладніше штучне утворення людини) і динамічна природа організацій ускладнюють розробку однієї специфічної моделі процесу стратегічного управління. В основу найчастіше описуваних у літературі з менеджменту моделей покладено принципи І. Ансоффа [1], Г. Мінцберга [8], М. Мескона [3] та інших західних фахівців. Проте, зважаючи на ретельні дослідження вчених стосовно структурування процесу формування стратегії, детального опису стратегії формування активів організації поки що не здійснено.

Постановка завдання. Таким чином, метою дослідження є опис стратегічної бізнес-моделі формування та використання активів підприємств, а також виділення етапів технології стратегічного управління активами організації як цілісної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відмінністю запропонованих технологій є те, що одні дослідники [16, с. 328] на початку технології процесу стратегічного управління ставлять етап «Формування місії, цілей, стратегічних пріоритетів», а інші [16, с. 328] – притримуються думки, що процес стратегічного аналізу передуює процесу встановлення курсу розвитку підприємства та формуванню його місії та цілей.

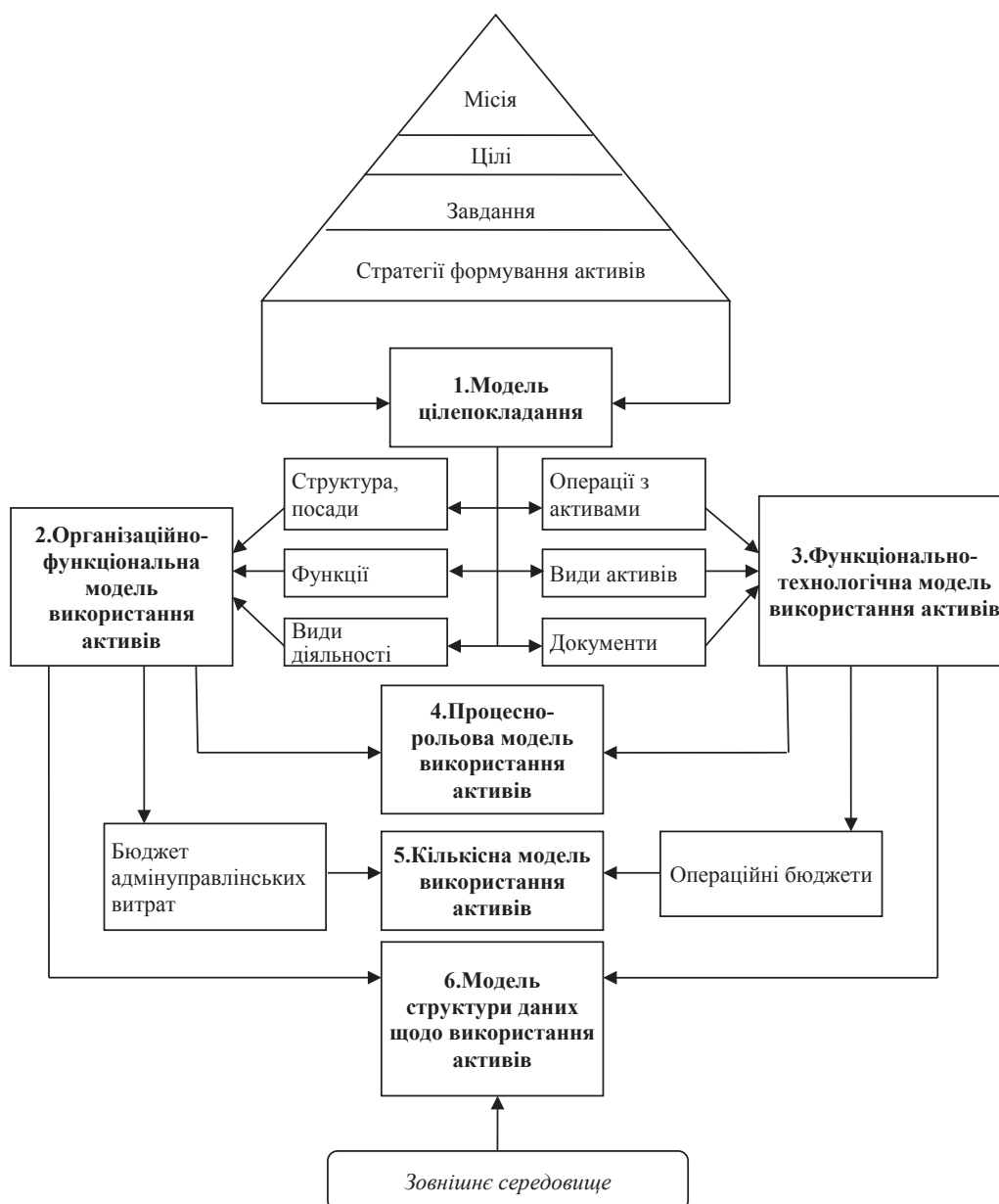


Рис. 1. Стратегічна бізнес-модель формування та використання активів підприємств

Джерело: сформовано автором на основі [5, с. 4]

На нашу думку, вихідним етапом має бути саме формулювання місії організації як ідеального її образу, який має забезпечувати добробут власників і працівників як в мікро-, так і в макросередовищі. Тому нами на основі моделі стратегічного управління С.А. Попова пропонується повна біз-

нес-модель підприємства на основі стратегічної моделі формування активів (рис. 1).

Для управління організаційним розвитком підприємства на основі управління активами в бізнес-модель повинні вноситися попереджувальні коригування не під дією вже dokonаних змін на

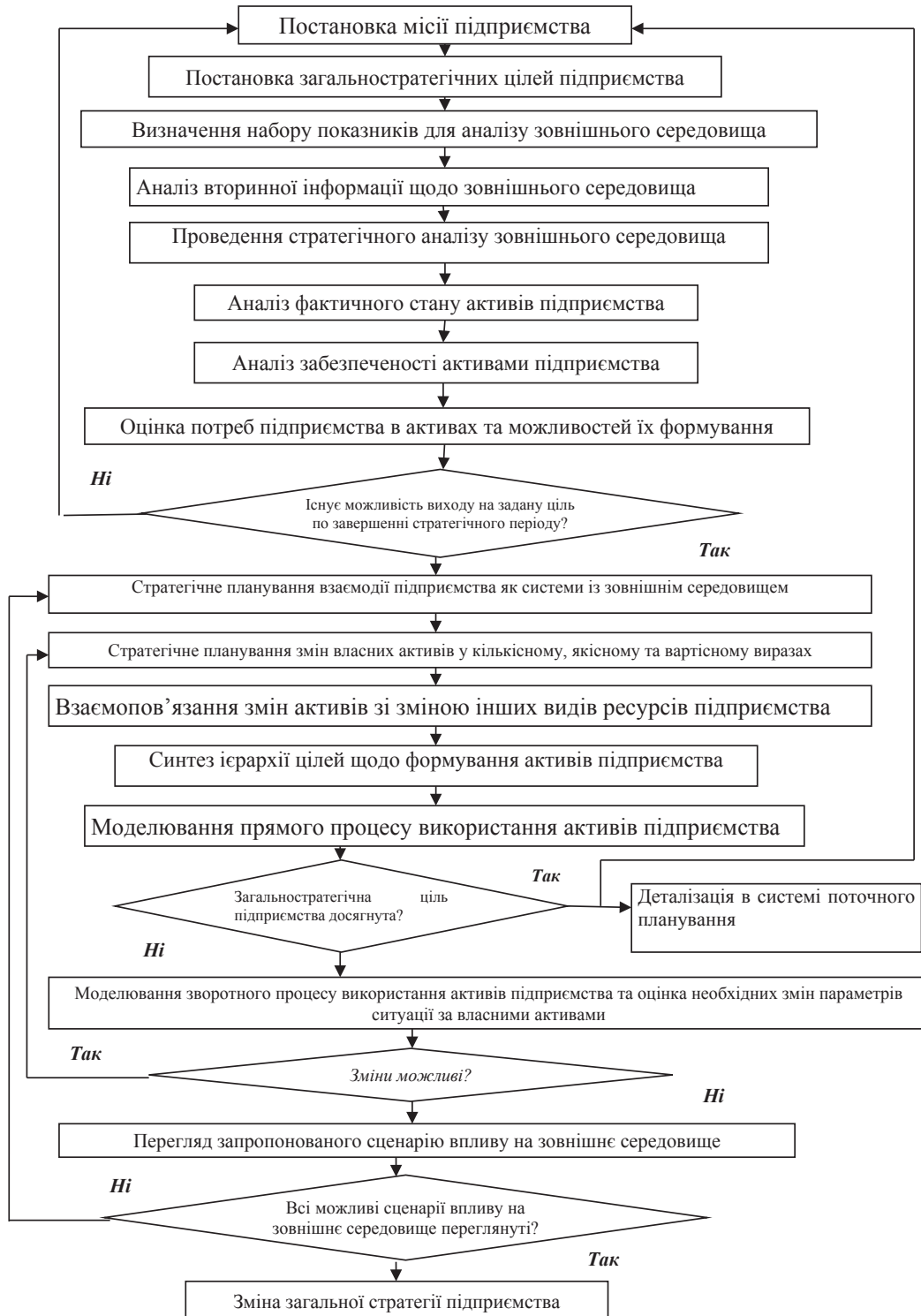


Рис. 2. Технологія стратегічного управління активами підприємства як відкритої системи

Джерело: сформовано автором

ринку, а на підставі стратегічного прогнозу таких змін. Це забезпечить високу конкурентоспроможність підприємства через його саморозвиток. Бізнес-модель є не тільки основою стратегічного, але й тактичного управління організацією.

Висока прозорість бізнесу, простота і доступність системного опису дадуть змогу розробити вихідне технічне завдання на налаштування системи управління активами (наприклад, ERP-системи) і здійснити розробку нових вимог щодо вдосконалення системи управління активами. Це забезпечить пошук і доставку необхідних матеріальних активів, необхідної якості, у необхідній кількості, у потрібному місці, у заданий час, за прийнятну ціну і знизить виробничі витрати, підвищуючи в підсумку конкурентоспроможність підприємства.

Менеджери на основі бізнес-моделі отримують необхідні розпорядчі документи (посадові інструкції, положення, інші управлінські регламенти, оперативні та стратегічні звіти про наявність та рух активів в підприємстві тощо).

Викладене вище визначає основні вимоги, що пред'являються до технології стратегічного управління активами підприємства. Ці вимоги повинні бути сформульовані для всіх етапів технології починаючи зі збору інформації і завершуючи прийняттям рішень. У загальному вигляді технологія стратегічного управління активами підприємства як цілісної системи представлена на рис. 2.

Слід зауважити, що перші два етапи є основою загальноорганізаційного стратегічного управління, але ми вважаємо, що саме вони мають бути вихідними у стратегічному управлінні активами.

Третій, четвертий і п'ятий етапи умовно можна об'єднати в блок стратегічного моніторингу, під яким будемо розуміти процес збору стратегічної інформації та порівняння її характеристик з очікуваними значеннями.

На цьому етапі виникає безліч проблем, породжених невизначеністю управлінських рішень як за змістом, так і за цільовою орієнтацією. Незначні на перший погляд відомості, отримані із засобів масової інформації і підтверджені іншими джерелами, можуть стати підставою для повного перегляду стратегічних планів підприємства.

З іншого боку, абсолютно достовірна інформація щодо вже прийнятого закону, який за своєю суттю міг би кардинально змінити середовище господарювання підприємства, не повинна впливати на його стратегію, оскільки прийнятий закон не відповідає економічним інтересам впливового угруповання в ешелоні виконавчої влади, не забезпечений механізмом, що забезпечує його виконання, і практично не буде виконуватися.

Звідси випливає основний принцип стратегічного моніторингу: повинна збиратися інформація

про суперечності економічних інтересів компонентів зовнішнього середовища, тенденції зміни їх впливу в стратегічному інтервалі часу. На цьому технологічному етапі власні цілі підприємства, зважаючи на їх слабку визначеність, залишаються на другому плані.

Сформульований принцип стратегічного моніторингу визначає переважно засоби і методи своєї реалізації. Процес відстеження дрейфу точки рівноваги економічних інтересів протікає на даному етапі постійно, але перехід до наступного етапу здійснюється тільки тоді, коли порушується їх баланс у будь-якому компоненті зовнішнього середовища. При цьому зміни параметрів ситуації може ще не відбутися, але рівновагу вже порушено, тому параметри обов'язково будуть змінюватися.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований методологічний підхід до технології стратегічного управління активами дасть змогу розробити ефективну систему методик прийняття управлінських рішень щодо стратегічного управління активами підприємства як відкритої системи, що є надзвичайно важливим для менеджменту в ризикових умовах мінливого та непередбачуваного навколишнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Thompson A.A., Strickland A.J. III. Strategic Management: Concept and Cases. 1987; 4-th ed. University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1989. – 519 с.
3. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури пер. с англ. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
4. Виханский О.С. Менеджмент : [учебник] / О.С. Виханский, А.И. Наумов ; 3-е изд. – М. : Гардарики, 2003. – 528 с.
5. Попов С.А. Стратегическое управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 4 / С.А. Попов. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 344 с.
6. Day G.S. Marketing's contribution to the strategy debate / G.S. Day // Journal of the Academy of Marketing Science 20(4), 1992.
7. Certo S. Strategic management: concepts and applications / S. Certo, P. Peter. – Irwin. – USA. – 1994. – 198 p.
8. Минцберг Г. Стратегический процесс: концепции, проблемы, решения / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 684 с.
9. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : [підручник] / З.Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
10. Осовська Г.В. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / Г.В. Осовська, О.Л. Фіщук, І.В. Жалінська. – К. : Кондор, 2003. – 196 с.
11. Василенко В.О. Стратегічне управління орга-

нізаціям : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. заклад.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 396 с.

12. Зайцев Л.Г. Стратегический менеджмент / Л.Г. Зайцев, М.И. Соколова. – М. : Экономист, 2002. – 416 с.

13. Люшкинов А.Н. Стратегический менеджмент : [учеб. пособ. для вузов] / А.Н. Люшкинов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000 – 375 с.

14. Маркова В.Д. Стратегический менеджмент :

[курс лекций] / В.Д. Маркова, С.А. Кузнецова. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 287 с.

15. Ковтун О.І. Стратегії підприємства : [монографія] / О. І. Ковтун. – Львів : ЛКА, 2008. – 424 с.

16. Коробейников И. О. Ключевые принципы формирования стратеги развития региональной инфраструктуры / И.О. Коробейников // Вестник Казанского технологического университета. – 2014. – № 1. – Т. 17. – С. 327–330.

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ НА РЫНКЕ УСЛУГ СВЯЗИ УКРАИНЫ DEVELOPMENT OF COMPETITION ENVIRONMENT AT THE MARKET OF SERVICES OF COMMUNICATION OF UKRAINE

УДК 39.137.2:621.395

Стрий Л.А.

д.э.н., профессор, профессор кафедры экономики предприятий Одесский национальный политехнический университет кафедра менеджмента и маркетинга Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

Голубев А.К.

к.т.н., профессор кафедры экономики предприятия Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

Сакун А.А.

к.ф.н., доцент, кафедра менеджмента и маркетинга Одесская национальная академия связи имени А.С. Попова

В статье изложены некоторые результаты исследований развития конкурентной среды на рынке услуг связи Украины за период 2000–2015 гг. путем расчета индекса Н (Харфиндела-Хиршмана). Расчеты произведены для 2000, 2005, 2010, 2015 гг. В этот период индекс Н снизился с 3 367,5 в 2000 г. до 1 676,2 в 2015 г. Сделан вывод, что конкурентная среда современного рынка услуг связи Украины соответствует рынку со свободной конкуренцией.

Ключевые слова: индекс Н (Харфиндела-Хиршмана), конкурентная среда, предприятия связи, предприятия мобильной связи, предприятия почтовой связи, предприятия фиксированной связи, рынок услуг связи, свободная конкуренция.

У статті викладені деякі результати досліджень розвитку конкурентного середовища на ринку послуг зв'язку України за період 2000–2015 рр. шляхом розрахунку індексу Н (Харфиндела-Хиршмана). Розрахунки зроблені для 2000, 2005, 2010, 2015 рр. В цей період індекс Н знизився з 3 367,5 у 2000 р. до 1 676,2 в 2015 р. Зроблений висновок, що конкурентне середовище сучасного ринку

послуг зв'язку України відповідає ринку з вільною конкуренцією.

Ключові слова: вільна конкуренція, індекс Н (Харфиндела-Хиршмана), конкурентне середовище, підприємства зв'язку, підприємства мобільного зв'язку, підприємства поштового зв'язку, підприємства фіксованого зв'язку, ринок послуг зв'язку.

In article some results of researches of development of competition environment are expounded at the market of services of communications of Ukraine for period 2000–2015 by the calculation of index of H (Harfindel-Hirschman). Calculations are created for 2000, 2005, 2010, 2015 In this period the index of H went down from 3 367,5 in 2000 to 1 676,2 in 2015. Drawn conclusion, that the competition environment of modern market of services of communications of Ukraine corresponds to the market with a free competition.

Key words: competition environment, free competition, index of H (Harfindel-Hirschman), enterprises of communication, enterprise of mobile communication, enterprise of postal communication, enterprise of the fixed communication, market of services of communication.

Постановка проблемы. На момент провозглашения независимости Украина не имела самостоятельного выхода на международные сети связи. Телекоммуникации обслуживали 7,63 млн абонентов, что соответствовало 14,8 линий доступа на 100 человек населения страны. Этот показатель был выше среднемирового уровня, но значительно ниже среднеевропейского уровня. Рынок услуг связи был развит слабо. Ценообразование на услуги связи было административным, имело большие ограничения и не стимулировало развитие отрасли. В 1993 г. правительством была утверждена Комплексная программа создания Единой национальной системы связи Украины. Этой программой были разработаны ряд мероприятий развития в отрасли конкурентных отношений, в частности программа реструктуризации отрасли, привлечение новых операторов на рынок услуг связи, создание совместных предприятий,

развитие внешнеэкономической деятельности. Реформы в отрасли связи были также направлены на развитие конкурентной среды на рынке услуг связи, что позволило за 5 лет, с 1995 по 2000 гг., значительно изменить структуру рынка услуг связи, снизить уровень монополизации рынка услуг связи. В последующие годы развитие конкурентной среды было одним из основных приоритетов регулярных органов отрасли [1, с. 220–246]. Однако в доступной литературе недостаточно уделяется внимание исследованию изменения параметров непосредственно конкурентной среды на рынке услуг связи Украины, особенно после кризисных 2009–2011 гг.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме анализа конкурентоспособности услуг связи, конкурентоспособности телекоммуникационных компаний посвящены монографии В.М. Гранатунова [2; 3].

В монографії «Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг» [2] розглядається сучасне становище проблеми аналізу конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг, існуючі недоліки методів аналізу, а також напрямки і шляхи їх усунення. Акцент робиться на: формуванні складу критеріїв і факторів конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг, визначенні і обґрунтуванні методів кількісної оцінки впливу окремих критеріїв на інтегральний рівень конкурентоспроможності цих послуг [2, с. 2]. В монографії «Конкурентоспроможність телекомунікаційних компаній: проблеми теорії та практики управління» [3] розглядається сучасне становище проблеми управління конкурентоспроможністю телекомунікаційних компаній, недоліки існуючих методів управління, а також напрямки і шляхи усунення. Акцент робиться на необхідності удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю операторів телекомунікацій з урахуванням якісних змін, обумовлених впливом глобальної економічної трансформації. Значущу увагу приділено формуванню складу критеріїв і факторів конкурентоспроможності телекомунікаційних компаній, визначенню і обґрунтуванню методів кількісної оцінки впливу окремих критеріїв на інтегральний рівень конкурентоспроможності цих компаній. Приведені теоретичні положення і методичні рекомендації з урахуванням партнерської складової в визначенні рівня конкурентоспроможного потенціалу телекомунікаційних компаній [3, с. 2]. Однак деяких-то кількісних характеристик конкурентної середовища ринку послуг зв'язу України в даних роботах не наведено.

Постановка задачі. Питання дослідження розвитку і оцінки кількісних характеристик конкурентної середовища достатньо багатогранні. Авторами поставлено завданням статті викласти результати досліджень деяких аспектів, стосуються до кількісних характеристик розвитку конкурентної середовища ринку послуг зв'язу України.

Формулювання цілей статті. В межах рішення поставленої задачі цілями статті є:

- вибір інструментарію дослідження;
- розрахунок кількісних характеристик розвитку конкурентної середовища ринку послуг зв'язу України за роки 2000, 2005, 2010, 2015 гг.;
- побудова сучасної структури ринку послуг зв'язу України і аналіз змін за останні п'ять років;
- формулювання висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поки не сформульовано встановлене і загальноприйняте трактування поняття

«конкурентна середовище». В даному випадку будемо вважати, що конкурентна середовище – це сукупність різних факторів ринку, зокрема кількість підприємств-конкурентів і їх частка ринку, визначаючі умови конкуренції (конкурентної боротьби) підприємств і їх товарів на даному ринку. Використовуються також декілька різних способів дослідження конкурентної середовища. В даному випадку будемо застосовувати метод, використаний професором В.М. Гранатуровим і С.П. Воробієнком в монографії «Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг» [2, с. 51–58]. Становище конкуренції і розвитку конкурентної середовища на ринку оцінюється шляхом розрахунку індексу H (Харфіндела-Хіршмана), який характеризує рівень монополізації ринку, по формулі:

$$H = \sum_i^n d_i^2, \quad (1)$$

де d_i – частка ринку i -го підприємства, %;
 n – кількість підприємств на ринку.

Використовуються наступні чисельні значення даного індексу для оцінки відповідності конкурентної середовища тій чи іншій моделі ринку:

- якщо $H = 10000$, то становище конкуренції відповідає ринку чистої монополії;
- якщо $1800 \leq H \leq 10000$, то ринку можна вважати потенційно конкурентним;
- якщо $H < 1800$, на ринку існує вільна конкуренція.

Можно вважати, що розвиток конкурентної середовища на ринку послуг зв'язу України було стимульовано трансформацією державного підприємства Українське об'єднання електрозв'язу «Укртелеком» в відкрите акціонерне товариство «Укртелеком», яке було зареєстровано 5 січня 2000 г. В цей час «Укртелеком» фактично був монополістом на ринку телекомунікаційних послуг, надаючи всі види телекомунікаційних послуг на всій території країни. Для активізації ринку телекомунікаційних послуг також були створені спільні підприємства ОАТ «Укртелеком» (Інфоком, Утел, Українська мобільна зв'язь, Елсаком – Україна, Телесистеми України, Телекомінвест). Це стимулювало розвиток конкурентної середовища на ринку послуг зв'язу України. Далі будуть викладені результати розрахунку індексу H (Харфіндела-Хіршмана) за роки 2000, 2005, 2010, 2015 гг. з відповідністю до обраної методики.

2000 рік. Розроблені і реалізовані тільки деякі заходи, вказані вище, з розвитку конкурентної середовища.

Ринку послуг зв'язу України (100%) включав в себе наступні підприємства, які мали вказані частки ринку:

- Українське державне об'єднання поштової зв'язу (7,6%);

- Концерн радиосвязи, радиовещания и телевидения (1%);
- предприятия, оказывающие специальные услуги связи (2%);
- ОАО «Укртелеком» (48,4%);
- СП (совместные предприятия) ОАО «Укртелеком» (28,3%);
- негосударственные операторы связи (12,7%) [1, с. 226].

Для численных данных, приведенных выше для 2000 г. значение $H = 3\,367,5$. Состояние конкурентной среды на рынке услуг связи в 2000 г. соответствовало потенциально конкурентному рынку. Но значение $H = 3\,367,5$ значительно больше величины 1 800, характерного для рынка, где существует свободная конкуренция.

2005 год. На рынке услуг связи начали эффективно работать также операторы мобильной связи. Предприятия занимали следующие доли рынка:

- Украинское государственное предприятие почтовой связи (4,77%);
- Концерн радиосвязи, радиовещания и телевидения (2,45%);
- предприятия, оказывающие специальные услуги связи (5,66%);

- ОАО «Укртелеком» (27,74%);
- негосударственные операторы фиксированной связи (4,37%);
- оператор мобильной связи «Киевстар» (25,15%);
- оператор мобильной связи «МТС-Украина» (23,95%);
- оператор мобильной связи «Астеллит» (3,59%);
- другие операторы мобильной связи (2,32%) [1, с. 236].

Для численных данных, приведенных выше для 2005 г. значение $H = 2\,973,8$. Состояние конкурентной среды на рынке услуг связи в 2005 г. также соответствовало потенциально конкурентному рынку. Конкурентная среда стала приближаться к состоянию, характерному для рынка со свободной конкуренцией (2000 г. – 3 367,5, 2005 г. – 2 973,8).

2010 год. Существенно возросла доля рынка мобильных предприятий.

На рынке услуг связи предприятия занимали следующие доли рынка:

- Украинское государственное предприятие почтовой связи (6,2%);

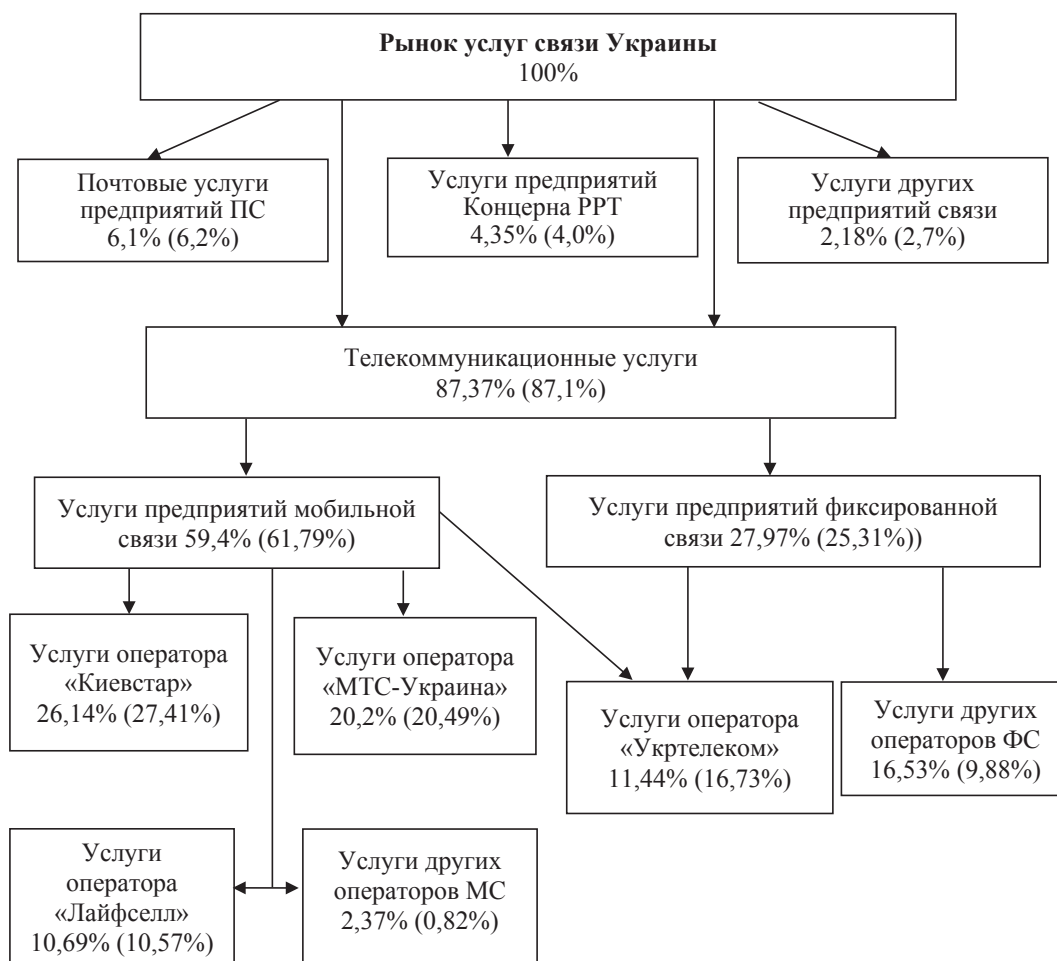


Рис. 1. Структура рынка услуг связи Украины в 2015 г. в сравнении с 2010 г.

- Концерн радиосвязи, радиовещания и телевидения (4,0%);
- предприятия, оказывающие специальные услуги связи (2,7%);
- ОАО «Укртелеком» (16,73%);
- негосударственные операторы фиксированной связи (9,88%);
- оператор мобильной связи «Киевстар» (27,41%);
- оператор мобильной связи «МТС-Украина» (20,49%);
- оператор мобильной связи «Астеллит» (10,57%);
- другие операторы мобильной связи (0,82%) [1, с. 236].

Соответственно индекс Н (Харфиндела-Хиршмана), который характеризует уровень конкуренции на рынке услуг связи Украины, в 2010 г. равен 1 723. Для 2010 г. при величине $H = 1\ 723$ (меньше 1 880), рынок услуг связи можно считать рынком, где существует свободная конкуренция.

2015 год. Конкуренция на рынке услуг связи Украины возросла.

Структура современного рынка услуг связи Украины представлена на рис. 1. На схеме рисунка указаны виды услуг связи и предприятия, которые их оказывают. Так как в этот период на рынке услуг связи действовало большое количество предприятий, на схеме указаны только группы предприятий данного вида деятельности. Состояние конкурентной среды на рынке услуг связи Украины в 2015 и в 2010 гг. характеризуется численными данными, представленными на схеме рис. 1. Данные для 2010 г. представлены в скобках.

Справка. Согласно данным НКРЗИ (НКРЗИ – національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації) по состоянию на 31.12.2015 в Украине выдано 1 655 лицензий по видам деятельности (телефонная связь – 652, мобильная связь – 16, техническое обслуживание и эксплуатация телеком-

муникационных сетей – 978). Внесено в реестр 4 656 предприятий телекоммуникаций (операторов и провайдеров) [4].

Оценка доли рынка предприятий в 2015 г. произведена в соответствии с уровнем дохода предприятия по отношению к суммарным доходам всех предприятий отрасли.

Всего, по данным Госстата Украины [5], доходы всех предприятий связи Украины в 2015 году составили 55 895,8 млн грн (100%).

На рынке услуг связи потребителям предоставляются следующие услуги:

- услуги почтовой связи – 3 426 млн грн, сегмент рынка почтовых предприятий в 2015 г. равен 6,1% (в 2010 г. – 6,2%);
- телекоммуникационные услуги радиосвязи, радиовещания и телевидения, которые предоставляются предприятиями Концерна РРТ – 2 430,8 млн грн, сегмент рынка данных предприятий в 2015 г. равен 4,35% (в 2010 г. – 4,0%);
- услуги других предприятий (другие виды услуг) – 1 216,8 млн грн, сегмент рынка данных предприятий в 2015 г. равен 2,18% (в 2010 г. – 2,7%).

Телекоммуникационные услуги – 48 822,2 млн грн составили 87,35%, рынка услуг связи, они делятся на две группы:

- услуги мобильной связи – 33 205,6 млн грн, сегмент рынка данных предприятий на рынке телекоммуникационных услуг равен 68% (в 2010 г. – 61,79%), сегмент рынка данных предприятий на рынке услуг связи в 2015 г. равен 59,4%;
- услуги фиксированной связи – 15 616,6 млн грн, сегмент рынка данных предприятий на рынке телекоммуникационных услуг равен 32% (в 2010 г. – 25,31%), сегмент рынка данных предприятий на рынке услуг связи в 2015 г. равен 27,87%;

В сегменте фиксированной связи доминирующее положение занимает предприятие ПАТ «Укртелеком», который также предоставляет услуги мобильной связи (оператор «Тримоб»), его

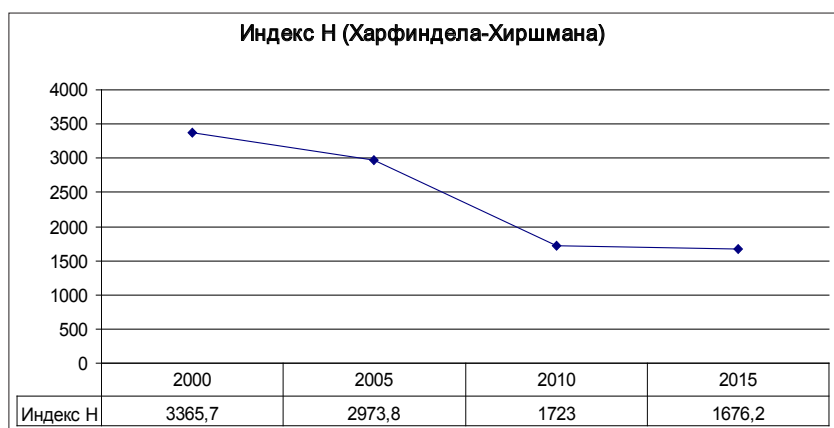


Рис. 2. Динамика развития конкурентной среды на рынке услуг связи Украины

доход в 2015 г. – 6 394 757 грн (согласно финансовому отчету [6]), суммарный сегмент на рынке услуг связи в 2015 г. равен 11,44% (в 2010 г. – 16,73%). Сегмент услуг других операторов фиксированной связи на рынке услуг связи в 2015 г. равен 16,43% (в 2010 г. – 9,88%).

Сегментация рынка услуг связи по предприятиям мобильной связи для 2015 г. проведена в соответствии со следующими данными.

В сегменте мобильной связи (59,4% рынка услуг связи) операторы в 2015 г. занимают следующее положение:

- оператор «Киевстар» – 44%, его сегмент на рынке услуг связи равен 26,14%;
- оператор «МТС-Украина» – 34%, его сегмент на рынке услуг связи равен 20,2%;
- оператор «Лайфселл» – 18%, его сегмент на рынке услуг связи равен 10,69%;
- другие предприятия (операторы) мобильной связи – 2,37%.

Примечание: численные данные, характеризующие доли рынка предприятий мобильной связи, рассчитаны по данным открытых интернет-источников.

В 2015 г. индекс H (Харфиндела-Хиршмана), который характеризует уровень конкуренции на рынке услуг связи Украины, равен 1 676,2.

Для 2015 г. при величине $H = 1 676,2$ (меньше 1 880), рынок услуг связи можно считать рынком, где существует свободная конкуренция.

Динамика изменения индекса H представлена на рис. 2.

Анализ графиков изменения индекса H позволяет сделать вывод, что индекс H стал меньше значения 1 800 ориентировочно в 2008–2009 гг. С этого времени рынок услуг связи Украины соответствует модели рынка со свободной конкуренцией.

Выводы из проведенного исследования.

В Украине в отрасли связи, начиная с 1995 г., эффективно реализовано ряд мер по повышению уровня конкуренции на рынке услуг связи. Исследования, проведенные авторами, показывают, что данный рынок начал соответствовать модели рынка со свободной конкуренцией последние 5–7 лет. На рынке действуют несколько конкурирующих предприятий, уровень конкуренции устойчивый. Предприятиям, действующим на рынке, необходимо непрерывно адаптироваться к изменяющимся условиям конкурентного рынка. Исследования изменений в конкурентной среде на рынке услуг связи Украины целесообразно продолжать.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Голубев А.К. Экономика и управление предприятиями связи: основные тенденции и проблемы развития: учебное пособие для аспирантов / А.К. Голубев ; под ред. В.Н. Орлова. – Одесса : ОНАС, 2012. – 320 с.
2. Гранатуров В.М. Аналіз конкурентоспроможності телекомунікаційних послуг: монографія / В.М. Гранатуров, С.П. Воробієнко. – К. : Освіта України, 2009. – 254 с.
3. Гранатуров В.М. Конкурентоспроможність телекомунікаційних компаній: проблеми теорії та практики управління : [монографія] / В.М. Гранатуров, І.А. Кораблінова. – К. : КАФЕДРА, 2012. – 320 с.
4. НКРЗІ України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://nkrz.gov.ua>.
5. Державна служба статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Укртелеком: финансовая деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrtelecom.ua/about/finance/financial_reports.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ

METHODOLOGICAL BASES INTELLECTUALIZATION OF THE COMPANY FOR ECONOMIC STABILIZATION

Мета статті полягає у визначенні методологічних основ інтелектуалізації діяльності для розробки ефективних шляхів, які забезпечують економічну стабілізацію діяльності підприємств. У роботі розглядаються питання удосконалення інтелектуалізації діяльності на підставі запропонованої класифікації факторів, які впливають на інтелектуалізацію діяльності підприємств та алгоритму прийняття управлінських рішень по інтелектуалізації діяльності підприємства. Це дасть змогу визначити більше можливостей для підприємств, а також дасть можливість досягти високих фінансових результатів і забезпечити стабільність і конкурентоспроможність підприємства у плановому періоді.

Ключові слова: інтелектуалізація, підприємство, фактори, стабільний розвиток, управління, трудовий потенціал.

Цель статьи заключается в определении методологических основ интеллектуализации деятельности для разработки эффективных способов, обеспечивающих экономическую стабилизацию деятельности предприятий. В работе рассматриваются вопросы совершенствования интеллектуализации деятельности на основании предложенной классификации факторов, влияю-

щих на интеллектуализацию деятельности предприятий и алгоритма принятия управленческих решений по интеллектуализации деятельности предприятия. Это позволит определить больше возможностей для предприятий, а также позволит достичь высоких финансовых результатов и обеспечить стабильность и конкурентоспособность предприятия в плановом периоде.

Ключевые слова: интеллектуализация, предприятие, факторы, стабильное развитие, управление, трудовой потенциал.

The purpose of the article is to define the methodological bases of intellectualization of activities for the development of effective ways of ensuring the economic stability of enterprises. The work deals with issues of improving the intellectualization of activities on the basis of the proposed classification of the factors influencing the activity of the enterprises and the intellectualization of the algorithm for management decision-making intellectualization of the company. This will identify more opportunities for enterprises, but also help to achieve good financial results and to provide stability and competitiveness of the enterprise in the planning period.

Key words: intellectualization, enterprise factors, sustainable development, management, labor potential.

УДК 338.2

Хаврова К.С.

к.е.н, доцент

Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

Постановка проблеми. Найважливішою умовою подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи є стабілізація економічного розвитку діяльності підприємств. У зв'язку із цим доцільно підкреслити, що актуальною проблемою стає оптимізація торговельних процесів, зокрема вдосконалення процесу інтелектуалізації діяльності.

Отже, аналіз досвіду реалізації стабільного розвитку дозволив виділити певні успіхи та невдачі в економічній політиці підприємства. Це дає можливість визначити низку концептуальних аспектів у діяльності підприємств. Формулювання цих аспектів може надати методологічну основу для розробки ефективних шляхів, спрямованих на досягнення економічної стабілізації та перехід до економічного зростання. Завдяки проведеному аналізу можна визначити головні загрози економічній безпеці, що виникають у нестабільних економічних умовах як внаслідок об'єктивного розвитку подій, так і через застосування неадекватних засобів економічної політики підприємств. Все це викликає необхідність вдосконалення механізму управління підприємства через інтелектуалізацію його діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання інтелектуалізації діяльності підприємств стало предметом досліджень багатьох вчених, але найбільш вагомий внесок в дослідженні

поставлених проблем зробили відомих вітчизняних та іноземних учених-економістів: В. Александрової, Ю. Бажала, П. Беленького, Т. Близнюк, В. Власової, О. Водачкової, В. Геєця, А. Гойка, Н. Гончарової, М. Долішнього, М. Джонк, С. Ілляшенко, Моше Рубінштейн, А. Пригожина, А. Савченка, А. Савчука, В. Терехова, П. Хавранка, М. Чумаченка, А. Чухна, С. Шмідта та ін.

У зв'язку із цим актуальність проблеми, що вирішується, посилюється необхідністю створення певного алгоритму інтелектуалізації для забезпечення стабільного розвитку підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування методологічних основ інтелектуалізації діяльності для розробки ефективних шляхів, які забезпечують економічну стабілізацію діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед потрібно визначитися із розумінням терміна «економічна стабілізація», поглибити його звичайне трактування при розробці відповідних методологічних основ інтелектуалізації діяльності для стабілізації економічного розвитку підприємств. Виходячи з методологічного апарату та визначення нестабільної економічної системи, висвітленої у сучасних наукових дослідженнях, стабільність можна визначити як досягнення такого стану економічної системи, що може під-

тримуватися тривалий час за допомогою властивих їй регулюючих засобів.

Таке визначення дає змогу розуміти економічну стабілізацію не як стан, а як стратегічний процес, що полягає у наближенні до економічної стабільності. Цей процес має значну тривалість. Тому проблема розробки методологічних основ інтелектуалізації діяльності на основі моделювання ситуацій стоїть у центрі уваги і є актуальною для багатьох підприємств

Як показує досвід, економічна діяльність підприємств піддається як позитивному, так і негативному впливу численних залежних і незалежних від діяльності підприємства факторам.

Досліджуючи фактори, які впливають на інтелектуалізацію діяльності підприємств, виникає необхідність їх класифікувати, так як на наш погляд, це дозволить визначити більше можливостей для підприємств. Це особливо важливо для вирішення найважливішої управлінського завдання – забезпечення стабільного економічного розвитку підприємства.

Представлена класифікація (див. рис. 1) розподілена на дві частини: за сферою та за характером впливу.

Як видно з рис. 1, зовнішні фактори – це компоненти середовища, в якому функціонує підприємство. Вони діляться на базові та додаткові. Основним базовим фактором є стан економіки країни

в цілому, який визначає умови функціонування підприємства, його контрагентів, рівень і ефективність взаємодії з якими безпосередньо чинить вплив на забезпечення підприємства інтелектуальними ресурсами. Додатковими факторами є наявність державної підтримки підприємств, інфраструктура, що сприяє розвитку підприємств.

Внутрішні фактори охоплюють особисті та професійні здібності людей, які керують підприємством. Це і рівень їх психологічної готовності, і рівень мотивації, професійна підготовка та інші фактори. Соціально-психологічні, організаційно-правові та фінансово-економічні фактори взаємопов'язані і характеризуються значним впливом один на одного.

До групи соціально-психологічних факторів об'єднані ті з них, які характеризують психологічну готовність керівників підприємств; емоційну мотивацію; наявність професійних знань та досвіду.

Серед організаційно-правових факторів, що визначають:

- стабільний економічний розвиток підприємства, одним з основних є наявність законодавчих актів, що регламентують правові засади функціонування підприємства;
- систему нормативних та інструктивних документів, їх однозначність і стабільність;
- наявність обмежень у занятті окремими видами діяльності;

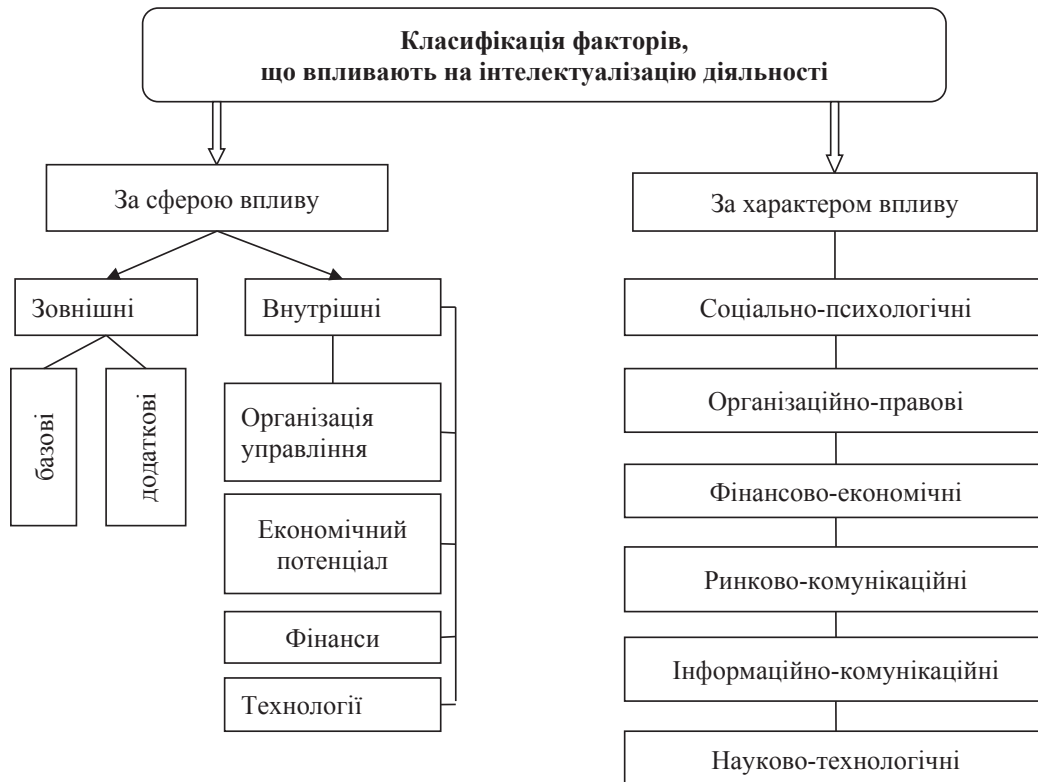


Рис. 1. Фактори, що впливають на інтелектуалізацію діяльності для забезпечення стабільного економічного розвитку підприємства

Джерело: складено автором

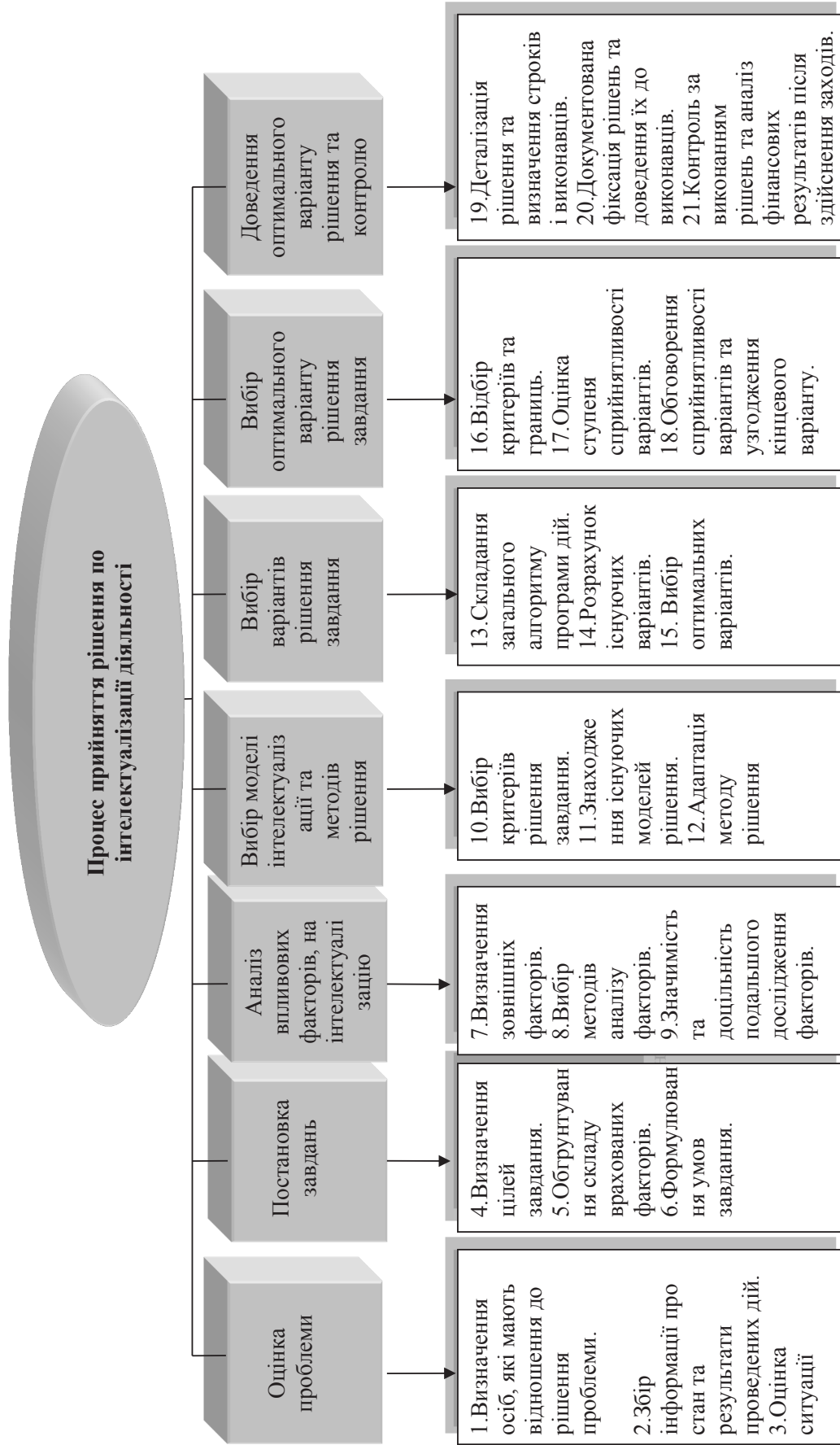


Рис. 2. Алгоритм прийняття управлінських рішень по інтелектуалізації діяльності підприємства

Джерело: складено автором

– інформаційна та науково-методична підтримка підприємства;

– умови зовнішньо-економічної діяльності підприємств.

Групу фінансово-економічних чинників можна розділити на три підгрупи: економічні, фінансові і ресурсні.

Враховуючи, що метою кожного підприємства є забезпечення його стабільного фінансового стану, а трудовий потенціал підприємства (як основна складова інтелектуалізації його діяльності), у свою чергу, суттєво впливає на формування фінансового результату, вважаємо, що одним з важливих етапів стабілізації економічної діяльності підприємства є ефективно управління трудовим потенціалом, що дозволить досягти високих фінансових результатів і забезпечити стабільність і конкурентоспроможність підприємства у плановому періоді.

Процес управління підприємством складається з послідовності видів управлінської діяльності, які отримали назву функції управління, що циклічно повторюється в часі.

Враховуючи різноманітність підходів до управління в цілому, тлумачення і складу функцій, вважаємо, що для кожної складової процесу інтелектуалізації діяльності для стабільного розвитку економічної діяльності підприємств доцільніше використовувати алгоритм прийняття управлінських рішень, який складається із послідовних операцій (див. рис.2).

Стадії управлінського рішення такі: усвідомлення проблемної ситуації; вибір та підготовка варіантів рішення; прийняття і виконання рішення. Кожна зі стадій складається з двох етапів, управлінське рішення включає сім етапів, при цьому кожен етап складається з трьох кроків.

Центральне місце в діяльності керівника займає вирішення проблем, що виникають у процесі інтелектуалізації. Отже, він повинен осмислити його і знайти шляхи вирішення. Враховуючи також ту обставину, що керівник досить часто обмежений у часі, запізніле рішення приводить до помилок і може призвести до ще більшому ускладненню проблемної ситуації, а іноді - до частковому або повному порушенню роботи керованої системи.

У зв'язку із цим особливого значення набуває необхідність використання інструменту, на основі комп'ютерних технологій, що сприяє в стислі терміни отримати обґрунтовані звіти про досліджуваних даних.

Мета управління є основоположним елементом у діяльності підприємства, оскільки визначає стабільний розвиток його економічної діяльності. Задля досягнення мети управління і організовується вся система управління в цілому.

Головною метою інтелектуалізації діяльності є розуміння стратегічної ролі різного виду інтелектуальних ресурсів як ресурсів особливого роду, де

місце основного активного елементу належить інтелектуальним ресурсам людини у погляді різних пізнавальних здібностей, що спираються на відчуття, пам'ять, сприйняття, уявлення, мислення, що дають змогу абстрактно мислити, отримувати знання з інформаційних потоків і використовувати їх для управління навколишнім середовищем.

Для досягнення цієї основної мети система інтелектуалізації діяльності повинна вирішити такі завдання:

1. Забезпечення інтелектуальними ресурсами, які має в своєму розпорядженні підприємство і в кон'юнктурі, що склалася на ринку. Це завдання забезпечується шляхом найбільш ефективного кваліфікування персоналу підприємства не тільки по ступеню здібностей до праці у професійній сфері, але й широку підготовку працівника, його ставлення до роботи, креативна ініціативність, вміння приймати управлінські рішення з широкого кола питань.

2. Забезпечення ефективної участі персоналу в діяльності підприємства. Ця задача вирішується шляхом ефективного поєднання інтелектуальних і матеріальних ресурсів, що дає змогу зберегти конкурентоспроможність на цільових ринках, а отже, впливає на забезпечення довгострокової прибутковості підприємства. У свою чергу, це гармонізує інтереси власників підприємства і його найнятих робітників, стимулюючи з одного боку вклад працівників у досягнення необхідних цілей підприємства, а з іншого боку – гарантуючи їм достатній рівень їх соціального захисту.

Сутністю таких перетворень є необхідність усвідомлення корисності інтелектуального зростання персоналу для підприємства, формування «нової моделі сучасного інтелектуального керівника» [3], розуміння складної тріадної утилітарної залежності між рівнем знань, їх корисністю для індивіда та «інтелектоінтегровальними організаційними технологіями (інтелектуальні команди) та інтелектомотивувальними стилями управління (мотивація інтелектуальної праці)» [3; 4], у системі управління підприємства. У такій комбінації знання виступає продуктом, фахівець-дослідник його виробником, а підприємство – реалізатором (посередником) на глобальному ринку. Людина купує знання, які отримуються шляхом освіти, вони підвищують її кваліфікацію, що дозволяє вигідніше продавати свої послуги на ринку праці, максимізувати свої доходи та корисність [4].

Необхідність інтелектуалізації діяльності очевидна. Основа будь-якого ефективного управління, на наш погляд, – підвищення інтелектуальної активності, яка впливає на ефективність функціонування решти вкладених ресурсів, відтак водночас виступаючи фактором руху процесу виробництва. Також, інтелектуалізація діяльності, на нашу думку, може зробити підприємства більш привабливими для потенційних інвесторів або кредитно-фінансових установ.

Інтелектуалізація діяльності підприємств не можлива без інтелектуальних працівників, які становлять інтелектуальний актив компанії. Інтелектуальний актив (intellectual asset) – це інтелектуальні працівники (knowledge worker), освічені й досвідчені. Їх наймають заради їхнього особистого капіталу знань (personal knowledge capital), заради явних і неявних знань, якими вони володіють.

Висновки з проведеного дослідження. На підставі результатів проведеного дослідження доведено необхідність класифікації факторів, які оказують вплив на інтелектуалізацію діяльності для забезпечення стабільного економічного розвитку підприємства. Також запропоновано алгоритм прийняття управлінських рішень по інтелектуалізації діяльності підприємства для ефективного поєднання інтелектуальних і матеріальних ресурсів, що дає можливість зберегти конкурентоспроможність на цільових ринках, а отже, впливає на забезпечення довгострокової прибутковості підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колот А. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4–9.
2. Лукичева Л. Управление интеллектуальным капиталом : [учеб. пособие] / Л. Лукичева. – 2-е изд., стер. – М. : Омега-Л, 2008. – 552 с.
3. Петренко В. Концепція інтелектокористування як основа новітньої парадигми практичного менеджменту / В. Петренко // Сучасні тенденції розвитку наукової думки : збірник матеріалів II Міжнародної науково-практичної конференції. Серія «Економічні науки». – 2011. – С. 103–105. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gisap.eu/test/ru/kontsepts>.
4. Петренко В. Проблеми інтелектуалізації управління: інтелектуальна модель особи керівника / В. Петренко // Вісник Хмельницького національного університету : науковий журнал. Серія «Економічні науки». – 2007. – № 6. – Т. 1. – С. 43–46.
5. Україна: Інтелект нації на межі століть : [кол. монографія] / керівник авторського колективу В. Врублевський. – К. : Інтелект, 2000. – 516 с.

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

VALUATION OF GOODWILL ENTERPRISE

Исследуются подходы к определению деловой репутации. Дается определение деловой репутации предприятия с позиций системного подхода. Рассматриваются компоненты деловой репутации предприятия. Сделана попытка оценки стоимости деловой репутации предприятия на основе опционного подхода. В качестве дальнейших исследований отмечается перспективность разработки методической базы оценки стоимости деловой репутации предприятий в условиях неопределенности и нестабильности на основе опционного подхода.

Ключевые слова: деловая репутация, стоимость деловой репутации, оценка, стоимость, неопределенность, модель реальных опционов.

Досліджуються підходи щодо визначення ділової репутації. Дається визначення ділової репутації з позицій системного підходу. Розглядаються компоненти ділової репутації. Зроблено спробу оцінки вартості ділової

репутації підприємства на основі опційного підходу. В якості подальших досліджень відзначається перспективність розробки методичної бази оцінки вартості ділової репутації підприємства в умовах невизначеності та нестабільності на основі опційного підходу.

Ключові слова: ділова репутація, вартість ділової репутації, оцінка, вартість, невизначеність, модель реальних опціонів.

Approaches to the determination of business reputation are investigated. The definition of business reputation of the enterprise with the system approach is given. Components of business reputation are considered. An attempt to assess the value of goodwill on the basis of optional approach is made. As further research is indicated the prospectivity of development of methodical bases of valuation of goodwill enterprise in conditions of uncertainty and instability based on interval method.

Key words: business reputation, goodwill, estimation, value, uncertainty, real options model.

УДК 658.1

Цыбульская Э.И.

кандидат экономических наук, доцент
Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»

Грушко А.И.

магистр факультета
«Бизнес-управление»
Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»

Постановка проблемы. Одним из важнейших факторов успешности предприятий является высокая деловая репутация, которая при прочих равных условиях позволяет выступать им в качестве ведущих игроков на рынке. Деловую репутацию невозможно увидеть или прощупать, ибо это неосязаемый актив, но благодаря ей у предприятия возникают существенные возможности зарабатывать на рынке, привлекая все больше и больше потребителей своей продукции. Дело-

вая репутация включает такие нематериальные составляющие, как удачное местоположение, взаимоотношения с потребителями, поставщиками и государством, историю создания и развития, опыт сотрудников, клиентскую базу и т.д. При сделках купли-продажи деловая репутация проявляется в явном виде и трансформируется в гудвилл, представляющий собой разницу между покупной ценой предприятия и стоимостью его чистых материальных активов.

Гудвилл – новое понятие в отечественной рыночной экономике. Первое упоминание гудвилла в Украине появилось лишь в конце 90-х годов XX века. Не секрет, что во времена приватизации государственные предприятия продавались по очень заниженной цене, поскольку стоимость неидентифицируемых нематериальных активов, т.е. стоимость гудвилла, не учитывалась. Однако стоимость деловой репутации необходимо оценивать не только тогда, когда предприятие продается. Деловая репутация включает очень важные нематериальные активы, которые в совокупности являются неким индикатором успешности на рынке. Более того, в отдельных случаях стоимость неидентифицируемых нематериальных активов предприятия намного существеннее по сравнению со стоимостью его материальных составляющих. Поэтому количественная оценка стоимости деловой репутации очень важна и является одной из самых актуальных задач современной экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. Понятие деловой репутации сложное и неоднозначное в трактовке, оно рассматривалось в работах Е. Беляевой, Г. Десмонда, Р. Келли, Ю. Козыря, А. Лапшова, Л. Мокровой, И. Олейника, Д. Хитчнера, Н. Чеботарева, Ф. Шаркова и др. Содержащиеся в работах дефиниции сводятся к констатации, что у любого более или менее успешного предприятия деловая репутация всегда существует и представляет собой ту совокупность нематериальных активов, которые сложно в силу тех или иных причин идентифицировать.

Исторически сложилось два подхода к определению понятия «деловая репутация», а отсюда и два подхода к оценке ее стоимости. Сторонники первого подхода (Р. Булыга, М. Ван Бреда, В. Гетьман, В. Елисеев, Н. Козлова, П. Кохно, И. Просвирина, Э. Хендриксен, Е. Чигиринова) учитывают деловую репутацию лишь в момент продажи предприятия как разницу, которая представляет собой маржу между ценой покупки предприятия и балансовой стоимостью его чистых материальных активов. Сторонники второго подхода (Г. Азгальдов, С. Валдайцев, А. Грязнов, Н. Карпова, А. Козырева, Ю. Козырь, В. Макаров, М. Мельник, Л. Мокрова, Дж. Рош, Й. Руус, С. Пайк, С. Понуров, Г. Просветов, М. Федотова, Л. Фернстрем) связывают деловую репутацию предприятия с нематериальными активами. Данные авторы, предлагают интересные методы оценки нематериальных активов. При этом они оперируют понятием «гудвилл». Под гудвиллом предприятия в западной литературе принято понимать деловую репутацию, доброе имя и положительный имидж фирмы. Гудвилл обычно составляют: условная стоимость деловых связей, репутация или неосязаемая цена бизнеса, в основе которой лежат хорошие отношения с клиентурой, высокий моральный дух сотрудников компании и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Сложность и уникальность понятия деловой репутации порождает много дискуссий по этому поводу. Отождествление нематериальных активов с деловой репутацией не совсем корректно, так как деловая репутация является чем-то большим, чем совокупность нематериальных активов, которыми владеет предприятие. Отождествление понятий деловой репутации и понятия гудвилла возможно лишь в определенных случаях. Понятие «гудвилл» и «деловая репутация» можно употреблять как синонимы, если речь идет о стоимости деловой репутации. Если речь идет об общем сложившемся мнении о предприятии, то понятие «гудвилл» слишком узко. «Деловая репутация» и «гудвилл» имеют сходства и различия, которые определяют области использования категорий. Сходство заключается в том, что содержание категорий основано на общем перечне показателей, интерпретация которых совпадает, несмотря на то, что количественная оценка некоторых показателей часто затруднена и зависит от природы рассматриваемых явлений или процессов. Различия обусловлены особенностями подхода к оценке количественных и качественных признаков. Так, в случаях, когда не предполагается точная оценка деловой репутации, а их большинство, используются методы качественного подхода. Это следует из того, что репутация является образом или имиджем компании, который часто не поддается количественной оценке и можно только говорить о его изменении в ту или иную сторону. В этом случае используется шкала изменений деловой репутации в фиксированной заранее градации качественных оценок. Этот подход обычно основан на некотором усреднении множества мнений экспертов или данных социологических опросов. Поэтому необходимы дальнейшие исследования в области определения понятия «деловая репутация» с позиций системного подхода.

Первопроходцем в оценке стоимости деловой репутации в динамике следует считать С. Горина, который впервые ввел в научный оборот понятие коэффициента деловой репутации, разработал рейтинговый и квалиметрический методы оценки ее стоимости, а также методiku сравнительной ранговой оценки. К сожалению, необходимо отметить, что стоимость деловой репутации в отмеченных моделях исчисляется в условных единицах. Отличительной особенностью деловой репутации является ее уникальность. У каждого предприятия деловая репутация своя. Поэтому нужен индивидуальный подход к оценке стоимости деловой репутации каждого предприятия. Тем не менее, надо искать паттерны и выводить общие схемы такого поиска. К сожалению, в Украине поставленную задачу приходится решать в условиях непол-

ной информации. Необходимые для ее решения сведения в открытых источниках крайне скудны. Следует отметить, что существующий набор методов оценки нематериальных активов, с которыми отождествляется деловая репутация предприятия, на практике часто затруднителен, поскольку многие входные параметры являются неизвестными, либо информация по ним отсутствует ввиду непрозрачности отечественной рыночной экономики. Отсюда можно сделать вывод о том, что оценка стоимости деловой репутации в украинских реалиях исследована недостаточно и требует дальнейших научных разработок.

Такое положение дел в сфере оценки деловой репутации предприятия определили цель, задачи и настоящего исследования.

Постановка задачи. Цель исследования заключается в системном структурировании состава и содержания деловой репутации предприятия, обосновании адекватного для украинских реалий подхода к оценке ее стоимости.

Для достижения указанной цели в работе поставлены и решены следующие задачи:

- провести критический анализ существующих подходов к определению деловой репутации предприятия с системных позиций выработать ее универсальное определение, свободное от оценочных суждений и профессиональных предубеждений;
- исследовать структуру деловой репутации предприятия;
- раскрыть сущность метода реальных опционов и разработать алгоритм его применения для количественной оценки стоимости деловой репутации предприятия.

Изложение основного материала исследования. В научной литературе нет единства не только касательно определения деловой репутации, но и в отношении общего направления ее изучения. Это объясняется тем, что в разных областях экономики по-своему подходят к определению данного понятия. Существуют принципиальные различия между подходами к определению деловой репутации с точки зрения бухгалтерского учета и оценки бизнеса:

- стандарты бухгалтерского учета признают возможность оценки деловой репутации только приобретенного предприятия, оценщики допускают возможность расчета стоимости деловой репутации действующего предприятия;

- перечень идентифицируемых в оценочной деятельности активов существенно шире, чем в бухгалтерском учете, и постоянно стремится к расширению, что ведет к постепенному сужению зоны неопределенности гудвилла;

- в оценочной деятельности под деловой репутацией понимаются некоторые активы, отличающиеся от обычных активов тем, что до настоящего времени не разработаны приемлемые и достоверные способы их идентификации. Термином «деловая репутация» эти разнообразие активы объединяются в одну группу.

В бухгалтерском учете под деловой репутацией понимается не актив, а превышение цены продажи бизнеса над рыночной стоимостью его чистых активов. Стоимостная оценка этого превышения является гудвиллом. Различные трактовки понятия гудвилл приведены в табл. 1. Данные определения стоимости деловой репутации имеют право на жизнь, но в них либо перечисляются ее

Таблица 1

Трактовки понятия гудвилл

Автор, источник	Определение
М. Гленн, Десмонд и Ричард Э. Келли [1, с. 20]	«Гудвилл – это совокупность тех элементов бизнеса, которые стимулируют клиентов продолжать пользоваться услугами данного предприятия и принесут прибыль сверх той, что требуется для получения разумного дохода на все остальные активы предприятия, включая доход на все прочие нематериальные активы, которые могут быть идентифицированы и отдельно оценены»
Приложение к МСФО (IFRS) 3 «Объединения бизнеса» [2]	Гудвилл – это актив, представляющий собой будущие экономические выгоды, являющиеся результатом других активов, приобретенных при объединении бизнеса, которые не идентифицируются и не признаются по отдельности
Стандарты BVS-I [3]	Гудвилл определяется как «доброе имя» фирмы и включает нематериальные активы компании, которые складываются из престижа предприятия, его деловой репутации, взаимоотношений с клиентами, местонахождения, номенклатуры производимой продукции и т. д.
МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» [4]	Гудвилл, признанный при объединении бизнеса, является активом, представляющим будущие экономические выгоды от приобретаемых при объединении бизнеса активов, которые не поддаются индивидуальной идентификации и отдельному признанию. Будущие экономические выгоды могут возникнуть в результате синергии между приобретенными идентифицируемыми активами или проистекать от активов, которые по отдельности не удовлетворяют критериям для признания в финансовой отчетности
Б. Коласс [5], Г. Сычева, Е. Колбачев, В. Сычев [6]	Гудвилл – стоимость деловой репутации предприятия

различные компоненты, либо указывается, каким образом вести расчет. Но данные определения не раскрывают механизм формирования деловой репутации. В решении данной проблемы поможет исследование понятия деловой репутации предприятия с позиций системного подхода.

Предприятие, как и всякая система, представляет собой множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которые образуют определенную целостность или единство. Данная система является экономической, ибо она предназначена для переработки вещества, энергии, информации и знаний в потребительские стоимости или обеспечивает благоприятные условия для этого. Цель данной системы – максимизация стоимости и получение прибыли. В системе «предприятие» можно выделить два блока элементов: материальный комплекс и нематериальный комплекс. К первому относится все имущество предприятия, которое отражено в каких-либо документах в виде отчетов, методик, правил и т. д. Нематериальный комплекс – это то, что невозможно потрогать руками: клиентские базы данных, организационная структура, местоположение предприятия, созданная работниками аура и т. д. Стоит отметить, что с развитием времени нематериальный комплекс становится важнее и значительнее материального составляющего предприятия. Наиболее важными атрибутами предприятия как экономической системы являются эмерджентность и синергия. Понятия «эмерджентность» и «синергия» являются родственными. Синергия означает усиление или ослабление уже имеющегося качества при определенном взаимодействии составляющих элементов, а эмерджентность означает появление нового качества, которым не обладает ни один элемент в отдельности. Будущие экономические выгоды могут проистекать из эффекта синергии между идентифицируемыми и неидентифицируемыми активами. И именно деловая репутация отражает синергизм материальных и нематериальных активов предприятия: стоимость актива функционирующего бизнеса, как правило, не равна стоимости отдельно взятых активов – она может быть больше (в случае успешного функционирования предприятия) или меньше (в противном случае) последних.

Эмерджентные свойства не поддаются восприятию, аналитическому объяснению их причинности и непосредственному измерению. Можно измерять лишь их проявление. Деловая репутация – это результат, прежде всего, грамотного управления процессами закупки и продаж, продуманной рекламной политики, способов стимулирования сотрудников предприятия, продвижения товара на рынок и т. п. Свойства предприятия как экономической системы проявляются в целостности, следовательно, разделив систему на части, невозможно

обнаружить ее существенных свойств. Новые свойства существуют, пока существует сама система как единое целое. Деловая репутация является одним из эмерджентных свойств предприятия. Наряду с другими эмерджентными свойствами она обеспечивает его внутреннюю целостность.

В системе «предприятие» возникает множество видов синергии между материальными и нематериальными составляющими. Следующие виды синергии играют наиважнейшую роль в формировании деловой репутации предприятия.

Синергия человеческого капитала позволяет наращивать человеческий капитал за счет грамотной политики привлечения новых сотрудников, обучения, развития лидерства. Знания, умения и навыки сотрудников – это ключевой фактор достижения качества выпускаемой продукции и конкурентных преимуществ предприятия на рынке. Синергия человеческого капитала позволяет совместно использовать достижения и возможности при управлении знаниями, передавая успешный опыт качественного выполнения процессов всем подразделениям предприятия. Эффект синергии достигается за счет лидерства руководителей, способностей решать проблемы, общей рабочей обстановки, опыта, знаний, удовлетворенности сотрудников.

Синергия клиентского капитала позволяет использовать общую клиентскую базу, комбинируя продукты и/или услуги от многих бизнес-единиц, чтобы обеспечить конкурентные преимущества: низкую цену, удобство и качество продукции. Клиенты – это настоящее и будущее предприятия, без них бизнес не может существовать. Эффект синергии достигается за счет товарной марки, бренда, баз данных клиентов, хороших отношений с клиентами, в том числе и неформальных.

Синергия организационного капитала позволяет использовать ключевые компетенции для усовершенствования технологических процессов, достигая эффекта экономии за счет масштабов благодаря совместному использованию возможностей производства, распределения и маркетинга. Она также позволяет многим производственным и сервисным подразделениям использовать общую технологию, в связи с чем у предприятия появляется возможность предлагать своим клиентам более широкий набор услуг. Эффект синергии возникает в силу умелого использования сети сбыта, организационной структуры, местоположения предприятия, организации полного производственного цикла и т. п.

Таким образом, деловая репутация – это следствие эмерджентности и синергии человеческого, клиентского и организационного капитала предприятия как экономической системы, проявляющихся в конкурентных преимуществах и росте капитализации предприятия.

Аналитики обычно выделяют следующие группы компонентов, формирующих деловую репутацию: финансовая, рыночная, корпоративная и социальная. Так, показатели финансовой группы интересны для инвесторов, рыночные – для клиентов и партнеров, корпоративные – для сотрудников, социальные – для общественности (см. табл. 2).

Создание положительной репутации является многогранной задачей, которая решается на длительном промежутке времени, успех во многом определяется желанием и готовностью руководства компании последовательно и комплексно ее решать.

Деловая репутация есть комплексная характеристика предприятия, многогранная и сложная в идентификации и оценке. В создании деловой репутации прямо или косвенно участвует рынок (внешний фактор по отношению к фирме). Поэтому выделяют две составляющие деловой репутации: внутреннюю, характеризующую конкретное предприятие, и внешнюю, обусловленную рынком в отношении этого же предприятия как хозяйствующего субъекта (см. рис. 1).

Первую составляющую характеризуют внутренние факторы: необоротные и нематериальные активы компании, которые сложились в результате ее деятельности. В соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО 38 «Нематериальные активы»), внутренне созданная репутация не может быть признана активом, не отра-

жается в бухгалтерском балансе и обуславливает собственно деловую репутацию фирмы [4]. Репутация нарабатывается в течение длительного времени, она относительно стабильна и не может быть отделена от конкретного предприятия, ее нельзя купить или продать как товарный знак. Именно благодаря этой репутации фирма имеет заметные конкурентные преимущества в отрасли или на рынках. Со второй составляющей деловой репутации связываются ожидания рынка при покупке-продаже предприятия как единого имущественного комплекса. Эта составляющая, называемая гудвиллом, предполагает количественную оценку в отличие от первой, носящей качественный характер.

Значения гудвилла колеблются в широких пределах, поскольку формируются в результате

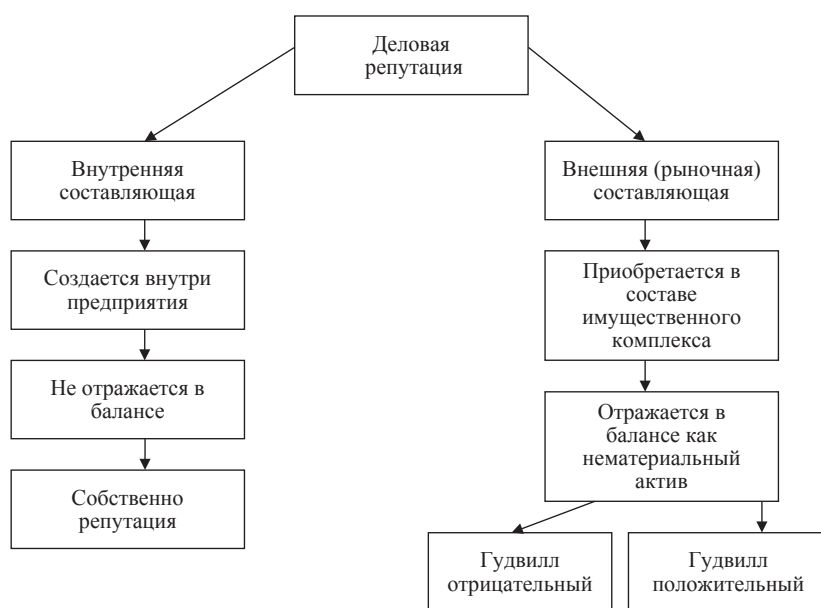


Рис. 1. Вид и структура деловой репутации

Таблица 2

Компоненты деловой репутации предприятия

Наименование группы	Содержание компонентов
Финансовая	<ul style="list-style-type: none"> – масштабы деятельности; – темпы роста стоимости предприятия; – финансовая стабильность; – привлекательность для инвесторов; – положительная кредитная история
Рыночная	<ul style="list-style-type: none"> – наработанные деловые связи с клиентами и партнерами предприятия; – качество продукции и сервис; – позиционирование предприятия на рынке; – конкурентоспособность предприятия; – длительность работы на рынке
Корпоративная	<ul style="list-style-type: none"> – репутация первого лица; – престижность работы на предприятии; – уровень профессионализма сотрудников; – качество менеджмента; – взаимодействие со СМИ
Социальная	<ul style="list-style-type: none"> – участие в социальных программах предприятия, общества, отрасли, региона; – поддержка социально уязвимых слоев населения; – благотворительность

сделки между участниками рынка. Приобретенный гудвилл отражается в балансах: косвенно в балансе покупателя (инвестора) в виде финансовых вложений и явно в консолидированном балансе реорганизованного предприятия в качестве самостоятельной учетной категории (гудвилла) [7, с. 175]. В этих случаях величина гудвилла может принимать положительные или отрицательные значения. Положительный гудвилл означает, что финансовый аналитик (рынок) полагает, что стоимость фирмы больше величины ее собственного капитала (чистых активов), отрицательный – стоимость предприятия меньше суммарной стоимости активов и обязательств этого предприятия.

Именно эта составляющая деловой репутации (гудвилл) постоянно оценивается рынком, что определяет положение компании в отрасли или на рынках, влияет на котировку ее финансовых инструментов, в частности акций. Оценка гудвилла может быть выполнена для предприятия любой организационно-правовой формы, но объективно результат достигается в отношении акционерного общества, которое котирует свои акции на бирже. В этом случае гудвилл будет равен разности между величиной рыночной капитализации компании и стоимостью ее чистых активов в рыночных ценах. Положительная разность означает, что на рынке компания оценивается более высоко, чем стоимость ее чистых активов (собственного капитала), т.е. у компании имеется некоторый формально неучтенный актив, в роли которого выступает гудвилл. Любая успешно работающая компания должна иметь положительный собственный гудвилл. В противном случае она может стать объектом враждебного поглощения с целью ликвидации или распродажи ее активов по частям. Отрицательный гудвилл означает, что рыночная стоимость чистых активов превосходит величину, по которой рынок оценивает компанию. Иными словами, в такой компании активы и ее ценные бумаги недооценены, т.е. выгодно купить компанию с целью ее уничтожения или распродажи активов.

В настоящее время сложилось несколько основных подходов к определению стоимости гудвилла:

- оценка репутации фирмы как превышение рыночной стоимости фирмы над стоимостью ее чистых активов;
- оценка репутации по объему реализации;
- оценка гудвилла методом избыточных прибылей;
- текущая дисконтированная оценка будущей сверхприбыли на основе методики компании Brand Finance;
- использование мультипликатора М.

Наиболее распространенным и легким в применении можно считать метод расчета стоимости гудвилла как разницы между рыночной стоимостью компании, рассчитанной доходным или сравнительным подходом, и рыночной стоимостью чистых активов фирмы. Как правило, данный метод делят на два этапа. Первоначально рассчитывается рыночная стоимость всех активов компании, вводя допущение, что активы используются самым эффективным способом, при этом оно возможно, законно и оправдано с экономической точки зрения. На данном этапе работы привлекаются оценщик и бухгалтер, который устанавливает, какие нематериальные активы предприятия могут быть поставлены на баланс, остальные нематериальные активы как раз формируют деловую репутацию.

На втором этапе рассчитывается стоимость всей компании путем применения одного из подходов к оценке бизнеса (сравнительного, затратного или доходного), который выбирается в зависимости от наличия и достоверности информации, необходимой для проведения оценки.

Деловая репутация при использовании данного подхода определяется как разница между рыночной стоимостью компании и ее суммарными активами, которые могут быть поставлены на баланс.

Оценка репутации по объему реализации

Для использования метода оценки гудвилла по объему реализации нужно знать среднеотраслевые коэффициенты рентабельности. В этом случае стоимость деловой репутации компании определяется по формуле:

$$C_R = (NOI - Q \cdot r) / k_m, \quad (1)$$

где NOI – чистый операционный доход от деятельности предприятия;

Q – стоимость реализованной продукции;

r – среднеотраслевой коэффициент рентабельности реализации;

k_m – коэффициент капитализации нематериальных активов.

Главная проблема в применении метода по объему реализации связана со сложностью получения внешних показателей, в данном случае – коэффициента среднеотраслевой рентабельности. Поэтому выбор метода оценки деловой репутации зависит в первую очередь от доступности информации, которая необходима компании для расчетов.

Оценка репутации путем расчета избыточной прибыли основывается на допущении, что если одно предприятие получает больший объем, прибыли на единицу активов, чем аналогичное предприятие этой же отрасли, то это означает, что дополнительную прибыль предприятию приносит именно его деловая репутация. В основе метода оценки деловой репутации путем определения избыточной прибыли лежит концепция, разрабо-

танная Налоговым управлением США и введенная Минфином США в 1920 году. Согласно этой концепции, активы компаний приносят одинаковую прибыль. Таким образом, определив нормативную прибыль на единицу активов, нужно сопоставить ее с реальным показателем прибыльности активов и рассчитать объем неучтенных активов, то есть гудвилл. Ставки дохода для материальных и нематериальных активов были установлены инструкцией налоговой инспекции США от 1968 г. № 68-609. В украинской практике подобного рода коэффициенты прибыльности законодательно не закреплены. С одной стороны, это усложняет проведение оценки, а с другой – тщательный подбор предприятий-аналогов для сравнения доходности позволяет повысить достоверность оценки и избежать допусков, присущих широким обобщениям. Предприятие-аналог должно соответствовать следующим требованиям:

- производить аналогичную продукцию (работы, услуги);
- располагаться в той же местности (области, районе);
- обладать аналогичными производственными мощностями.

По методике Brand Finance гудвилл оценивается через дисконтирование прогнозных и пост-прогнозных потоков прибыли, генерируемой гудвиллом. Прогнозирование потоков прибыли, которая может быть получена от реализации товаров и услуг компании, имеющей значительный гудвилл, осуществляется с помощью специально разработанных фирмой Interbrand отраслевых коэффициентов.

Ставка дисконтирования рассчитывается по формуле:

$$R=R_f+b \cdot R_f, \quad (2)$$

где R_f – безрисковая норма доходности,
 b – брэнд-коэффициент, характеризующий силу гудвилла.

Метод оценки гудвилла через мультипликатор M основывается на исторических результатах деятельности компании. Мультипликатор M принимает значения в диапазоне от 0 до 20 и рассчитывается по формуле:

$$y = -0,900293 \cdot X + 55,1202 \cdot X^2 - 11,0116 \cdot X^3 - 392764 \cdot X^4 + 160681 \cdot X^5, \quad (3)$$

где X – значение силы гудвилла, %.

Путем корректировки на величину инфляции определяется текущая стоимость прибыли фирмы на собственный капитал за каждый год. Затем на основании отраслевых коэффициентов Interbrand из полученных величин выделяется прибыль, приходящаяся на гудвилл. После этого рассчитывается чистая прибыль от гудвилла (прибыль, приходящаяся на гудвилл, минус налог на прибыль), которая взвешивается в соответствии с коэффи-

циентами: 1/6 (для чистой прибыли за период двухлетней давности), 2/6 (для чистой прибыли за предпоследний год) и 3/6 (для чистой прибыли за последний год). Полученная взвешенная чистая прибыль от гудвилла, умноженная на мультипликатор M , и дает стоимость гудвилла [9, с. 14].

Рассмотренные методы оценки гудвилла работают только в стабильной бизнес-среде, где прогнозный период деятельности предприятия определяется 3–5 годами. В украинских реалиях прогнозный период деятельности предприятий сокращается до 1 года и менее. Кроме того, более 40% отечественных предприятий являются убыточными [8]. Доходный подход к оценке в таком случае вообще не приемлем. Бизнес-среда украинских предприятий является очень нестабильной и неопределенной. Вышеприведенные методы оценки стоимости предприятия и его деловой репутации плохо работают, занижая оценки. Необходим качественно другой подход. В условиях неопределенности прогнозирование доходов, прибыли, издержек ведут на основе теории реальных опционов. В основе опционных моделей лежит предположение о том, что стоимость оцениваемых предприятий является переменной величиной, зависящей от некоторого набора внешних по отношению к производственно-финансовым характеристикам условий. Опционные модели могут быть использованы для оценки любого актива, имеющего опционные характеристики, с некоторыми оговорками. Опционы, являясь правом, а не обязательством, предоставляют инвестору возможность выбора и имеют ценность в условиях неопределенности. Стратегическое управление инвестициями требует оценки существующих и потенциальных возможностей инвестиционного инструмента, которые могут использоваться в процессе его существования или нахождения в инвестиционном портфеле. В 1973 году Ф.Блэк и М.Шоулз разработали формулу для определения стоимости опциона:

$$C = P \cdot N(d_1) - EX \cdot e^{-r \cdot t} \cdot N(d_2), \quad (4)$$

где $N(d_1)$, $N(d_2)$ – кумулятивная нормальная вероятность функции плотности, которая находится по d_1 и d_2 :

$$d_1 = \frac{\ln\left(\frac{P}{EX}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right) \cdot t}{\sigma \cdot \sqrt{t}}, \quad (5-6)$$

$$d_2 = d_1 - \sigma \cdot \sqrt{t};$$

P – капитализация;

EX – номинальная стоимость долга;

t – дюрация долга, когда обязательства компании представляются в виде эквивалентной бескупонной облигации со сроком погашения, равным t ;

σ – стандартное отклонение доходности на активы компании;

r – купонная ставка.

Зная стоимость бизнеса (капитализацию компании), по формуле Блэка-Шоулза можно рассчитать рыночную стоимость активов, а затем и деловую репутацию как разницу между рыночной ценой активов и их балансовой стоимостью:

$$C_R = C - X. \quad (7)$$

Данный метод дает адекватную оценку стоимости деловой репутации предприятия, в отличие от методов, связанных с дисконтированием денежных потоков, которые не учитывают ценность управления и дают заниженную оценку в условиях неопределенности, что свидетельствует о возможном практическом применении первого и необходимости доработки последних.

Выводы из проведенного исследования. Деловая репутация – это следствие эмерджентности и синергии предприятия как экономической системы, проявляющееся в его конкурентных преимуществах и росте капитализации. Пути повышения деловой репутации предприятия является развитие его человеческого, клиентского и организационного капитала.

Проведенный анализ методических подходов к оценке деловой репутации предприятия позволяет сделать вывод о том, что в условиях нестабильной и неопределенной среды наиболее адекватным и приемлемым подходом к оценке стоимости деловой репутации предприятия является опционный на основе формулы Блэка-Шоулза. Применение данного алгоритма может быть полезно в первую очередь инвесторам при принятии решений об инвестировании в исследуемое предприятие. В качестве дальнейших исследований перспек-

тивным является разработка методической базы оценки стоимости деловой репутации на основе опционного подхода.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Дэсмонд Г. Руководство по оценке бизнеса / Г. Дэсмонд, Р. Келли. – М. : РОО, 1996. – 324 с.
2. Объединения бизнеса : Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 3 от 26.08.2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124548.
3. Американское общество оценщиков (ASA) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://appraisers.org/docs/default-source/discipline_bv/bv-standards.pdf?sfvrsn=0.
4. Нематериальные активы : Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 от 17.12.2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_124016.
5. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы : [учеб. пособие] / под ред. Я. Соколова ; пер. с франц. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 286 с.
6. Сычева Г. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) / Г. Сычева, Е. Колбачева, В. Сычев. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2003. – 384 с.
7. Иванов А. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг / А. Иванов. – М. : Дашков и Ко, 2009. – 206 с.
8. Анализ осуществления судопроизводства судами общей юрисдикции [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://urkstat.gov.ua>.
9. Быкова Ю. Деловая репутация как критерий финансовой устойчивости компании : автореф. дисс. ... канд. экон. наук / Ю. Быкова. – М. : РГСУ, 2008. – 25 с.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАМЕХАНІЗМИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ: РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІР
MECHANISMS OF INVESTMENT PROVIDING
OF FUNCTIONING OF AGRARIAN BUSINESS: REGIONAL MEASURING

У статті розглянуто сучасний стан інвестиційного забезпечення аграрного бізнесу на регіональному рівні. Проаналізовано показники динаміки обсягу капітальних та прямих іноземних інвестицій за видами економічної діяльності України протягом 2010–2014 років. Запропоновано заходи щодо активізації інвестиційного забезпечення діяльності регіонального аграрного бізнесу.

Ключові слова: агробізнес, прями іноземні інвестиції, капітальні інвестиції, інвестування, матеріально-технічна база.

В статье рассмотрено современное состояние инвестиционного обеспечения аграрного бизнеса на региональном уровне. Проанализированы показатели динамики объема капитальных и прямых иностранных инвестиций за видами экономической деятельности Украины в течение 2010–2014 годов.

Предложены мероприятия относительно активизации инвестиционного обеспечения деятельности регионального аграрного бизнеса.

Ключевые слова: агробизнес, прямые иностранные инвестиции, капитальные инвестиции, инвестирования, материально-техническая база.

In the article the modern state of the investment providing of agrarian business is considered at regional level. The indexes of dynamics of volume of capital and direct foreign investments are analyzed after the types of economic activity of Ukraine during 2010–2014. Measures are offered in relation to activation of the investment providing of activity of regional agrarian business.

Key words: agribusiness, direct foreign investments, capital investments, investing, material and technical base.

УДК 631.164.23:330.142.211

Ужва А.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Постановка проблеми. У ринковій економіці сукупність відносин і зв'язків галузей агропромислового комплексу становить систему агробізнесу. Р. Слав'юк відзначає, що агробізнес є безальтернативною частиною загальної концепції ринкової економічної системи, в основі якої як об'єктивна необхідність закладена постійна конкурентна боротьба за споживача товару, виробленого в підприємницькій сфері діяльності. Він стверджує, що агробізнес – це справа, організована та оформлена юридично одним чи декількома власниками у сфері виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки, реалізації, а також у сфері агросервісного обслуговування процесу виробництва з метою отримання прибутку [8, с. 48].

Агробізнес є вагомою складовою економіки сільського господарства, особливо на регіональному рівні. Регіональний вимір аналізу сталого розвитку господарств завжди мав велике значення, оскільки діяльність сільськогосподарських підприємств усіх форм власності України неоднорідна, диференційована за природно-кліматичними, транспортними, господарськими, інфраструктурними та іншими умовами.

Одним із дієвих механізмів розвитку агробізнесу є активізація інвестиційного процесу забезпечення функціонування підприємств як економічних систем. В умовах сьогодення від ефективності інвестиційної політики української держави залежать стан виробництва, технічний рівень осно-

вних засобів господарств, підвищення якості та конкурентоспроможності продукції, розв'язання соціальних і екологічних проблем. В умовах інтеграційних процесів ефективно функціонування регіонального аграрного бізнесу забезпечується на засадах інвестиційно-інноваційної моделі його розвитку.

Національні інвестори віддають перевагу об'єктам середньострокових або короткострокових вкладень. На наш погляд, інвестування агробізнесу виступає як закономірний процес прогресивного розвитку продуктивних сил сільського господарства, здійснюваний шляхом вкладень майнових і немайнових цінностей у найбільш ефективні виробничі засоби, агропромислові технології, організацію виробництва, професійний розвиток працівників, що забезпечує стабільний розвиток аграрної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестиційного забезпечення діяльності аграрних підприємств завжди знаходилися у центрі уваги відомих вчених-економістів. Так, питання сутності і класифікації інвестицій, інвестиційної привабливості аграрної галузі, методики планування та прогнозування обсягів інвестицій, механізмів управління та регулювання ними висвітлювалися В. Гейцем, Б. Губським, М. Кисілем [2, с. 40; 3, с. 85; 4]. Теоретико-методичним та практичним аспектам формування ефективного інвестиційного забезпечення аграрної сфери при-

свячені дослідження таких вчених, як О. Гаврилюк, М. Дем'яненко, С. Захарін та інших [1, с. 64; 5, с. 11; 6, с. 45]. У працях О. Мирончук зображено механізми інвестиційного забезпечення аграрної сфери в контексті національної антикризової політики [7, с. 67]. Проте ґрунтовних досліджень потребує визначення методів та механізмів залучення інвестицій у діяльність аграрних підприємств на рівні регіонів України, розробка дієвих заходів щодо вдосконалення інвестиційного забезпечення функціонування агробізнесу в цілому.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад та розробка практичних рекомендацій щодо інвестиційного забезпечення функціонування регіонального агробізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний розвиток аграрного бізнесу регіонів України залежить від величини і ефективності використання інвестиційного забезпечення. У сукупності заходів ефективного розвитку господарств вагоме місце займає їх інвестиційний потенціал та досягнення економічної стійкості. Це пов'язано із необхідністю впровадження інновацій у виробничі процеси, модернізації техніки, удосконалення операційної та інших видів діяльності. Інвестиційний потенціал регіону визначає його можливості забезпечити максимальні темпи зростання виробництва матеріальних і нематеріальних благ у відповідності до потреб ринку на основі залучення інвестиційних ресурсів та їх ефективного використання з урахуванням природних, економічних факторів. Багато сільськогосподарських підприємств не мають можливості скористатися традиційними джерелами фінансування капітальних вкладень. Крім того, обмеженим залишається фінансування, здійснюване за рахунок коштів бюджетів всіх рівнів.

На регіональному рівні у процесі ведення агробізнесу виникають труднощі із залученням кредитів та позик, наявністю великої кількості посередників у процесі реалізації готової продукції, недостатнім моніторингом кон'юнктури продовольчого ринку, слабкою організацією сільських громад та сільських територій у цілому. Особливості сучасного етапу розвитку сільського господарства зумовлюють істотну специфіку інвестиційної діяльності. В умовах трансформаційних процесів реалізація загальних закономірностей інвестиційної діяльності значно модифікувалася.

Формування комплексної системи функціонування сільськогосподарських підприємств пов'язане із вирішенням проблеми матеріально-технічної бази, використанням досягнень науково-технічного прогресу і формами господарювання [7, с. 65]. Через зростання цін на матеріально-технічні ресурси та енергоносії і водночас знецінення сільськогосподарської продукції товаровироб-

ник втратив можливість купувати не лише нову машинно-технічну продукцію, а й запасні частини. Для більшості господарств регіону придбання нової техніки або модернізація наявного обладнання лишаються практично нездійсненими. У результаті усе більше навантаження лягає на парк старого обладнання, кількість якого скорочується, що призводить до спаду продуктивності. Без розв'язання проблеми інвестиційного забезпечення аграрних підприємств стають досить примарними перспективи оновлення матеріально-технічної бази, підвищення ефективності господарської діяльності, створення конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва, просування вітчизняної продукції на світові ринки і, як наслідок, соціально-економічний розвиток аграрного бізнесу. Інвестиційна стратегія розвитку України має бути планомірно спрямована у аграрний бізнес, продуктивне функціонування якого забезпечує продовольчу безпеку країни, ефективний розвиток переробних галузей, машинобудування для АПК тощо. Механізм інвестиційної діяльності у аграрному бізнесі включає:

- оподаткування;
- фінансову, цінову, амортизаційну політику;
- фінансову допомогу;
- державні норми і стандарти;
- регулювання участі інвесторів у приватизації; планування і проектування інвестиційних заходів;
- експертизу і контроль бізнес-планів та інвестиційних проектів;
- лізинг та інші види й форми оренди матеріально-технічних засобів.

У державній політиці щодо заохочення інвестицій в економіку України при визначенні пріоритетності вкладень аграрному сектору приділяється значна увага. Однак, враховуючи специфіку сільськогосподарського виробництва, яка обумовлює сезонність використання ресурсів і грошових надходжень, та відносно повільний оборот капіталу, що впливає на зниження доходності, необхідно рахуватися з тим, що ця галузь буде притягувати капітали та інвестиції в меншій мірі, ніж інші сфери господарства. До того ж продукція вітчизняного сільського господарства та його переробки не має вільного і широкого доступу на світовий ринок [6, с. 44]. Це пояснюється, в першу чергу, насиченістю і гострою конкуренцією на аграрних ринках Заходу та їх сильною митною захищеністю, невіршеністю проблем з вступу країни до СОТ. Основним показником ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств всіх форм власності є показник наявності матеріально-технічної бази (див. табл. 1).

Наведена інформація свідчить, що в середньому за 2010–2014 роки серед регіонів України найбільшу питому вагу в структурі наявності

тракторів займають Вінницька, Кіровоградська, Одеська, Полтавська та Харківська області; зернозбиральних та кукуруддозбиральних комбайнів – Вінницька, Дніпропетровська, Одеська; бурякозбиральних машин – Вінницька, Полтавська, Харківська. Найменшу частку у структурі наявності всіх видів техніки займає Закарпатська область.

З метою поживлення ведення агробізнесу необхідно значні обсяги інвестицій. Інвестиційний процес у аграрному бізнесі суттєво стримують обмеженість бюджетних коштів та відсутність достатніх власних нагромаджень сільськогосподарських товаровиробників. Специфіка сучасної інвестиційної діяльності в сільському господарстві полягає в зміні механізму її реалізації, заміні централізованого розподілу інвестиційних ресурсів ринковими формами інвестування. Динамічний розвиток інвестиційної діяльності в сільському господарстві є одним із найважливіших індика-

торів добробуту, який визначає зміну сукупного попиту та, у перспективі, обсягу виробленого продукту та рівня зайнятості. Будучи найважливішим фактором стабілізації в сільському господарстві та макроекономічної рівноваги, інвестиційна діяльність, у свою чергу, є складним процесом, що залежить від комплексу різних чинників. Важливим завданням залишається збільшення довгострокового інвестування.

Фінансування капітальних інвестицій за рахунок короткострокових ресурсів здійснює негативний вплив на ліквідність підприємства і помітно знижує його стабільність. У сучасних умовах вони є найважливішим засобом забезпечення умов ринкової економіки, структурних зрушень у народному господарстві, забезпечення інноваційної моделі розвитку, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях.

Таблиця 1

Наявність та структура техніки у сільськогосподарських підприємствах в розрізі регіонів України в середньому за 2010–2014 роки

Показники	Сільськогосподарська техніка							
	Трактори		Зерно-збиральні комбайни		Кукурудзо-збиральні комбайни		Буряко-збиральні машини	
	штук	%	штук	%	штук	%	штук	%
Автономна Республіка Крим	4 150	2,9	780	2,5	19	0,9	–	–
Вінницька	9 820	6,8	2 007	6,5	201	9,3	546	15,7
Волинська	2 820	1,9	775	2,5	13	0,6	85	2,4
Дніпропетровська	10 080	6,9	2 138	6,9	154	7,2	145	4,2
Донецька	6 880	4,7	1 409	4,5	100	4,6	17	0,5
Житомирська	3 920	2,7	1 027	3,3	26	1,2	88	2,5
Закарпатська	580	0,4	129	0,4	18	0,8	–	–
Запорізька	8 320	5,7	1 968	6,4	111	5,1	24	0,7
Івано-Франківська	1 420	0,9	316	1,0	14	0,6	23	0,6
Київська	8 240	5,7	1 560	5,0	106	5,0	327	9,4
Кіровоградська	8 940	6,2	2 018	6,5	166	7,7	312	8,9
Луганська	5 000	3,4	1 144	3,7	99	4,6	4	0,1
Львівська	2 540	1,8	706	2,3	10	0,5	61	1,8
Миколаївська	6 460	4,5	1 329	4,3	86	4,0	57	1,6
Одеська	9 760	6,7	2 162	6,9	292	13,5	73	2,1
Полтавська	10 420	7,2	1 941	6,3	142	6,6	388	11,1
Рівненська	2 160	1,5	576	1,9	21	0,9	49	1,4
Сумська	5 160	3,6	1 075	3,5	52	2,4	154	4,4
Тернопільська	3 080	2,2	742	2,4	20	0,9	138	3,9
Харківська	8 760	6,0	1 843	6,0	118	5,5	389	11,4
Херсонська	5 620	3,9	1 033	3,3	54	2,5	4	0,1
Хмельницька	5 060	3,5	1 229	3,9	54	2,5	197	5,7
Черкаська	7 240	4,9	1 330	4,3	163	7,5	237	6,8
Чернівецька	1 220	0,8	204	0,7	30	1,4	33	0,9
Чернігівська	5 960	4,2	1 288	4,2	72	3,3	130	3,7
м. Київ	1 120	0,8	216	0,7	18	0,9	3	0,1
м. Севастополь	3 00	0,2	28	0,1	–	–	–	–
Україна	145 030	100,0	30 973	100,0	2 159	100,0	3 484	100,0

Джерело: побудовано автором на основі [9]

Стратегія посилення інвестиційної привабливості аграрного бізнесу можлива на основі активізації розробок та фінансування з допомогою інвестицій нових проектів, що мають соціально-економічне значення для подальшого розвитку аграрних галузей регіонів. Аналізуючи потенційні джерела інвестування в агробізнес, виділимо інвестиції зовнішні або іноземні і внутрішні або капітальні. Аналіз інвестиційних процесів у сільському господарстві включає оцінку обсягу інвестицій за видами економічної діяльності (див. табл. 2).

Інформація табл. 2 свідчить, що загальний обсяг капітальних інвестицій в 2014 році порівняно з 2010 роком збільшився за всіма видами діяльності на 16,1%. При цьому найбільше зростання відбулося саме в сільське, лісове та рибне господарство, а саме на 62,5%. Проте якщо порівнювати показники 2014 року з показниками 2013 року, то

можемо відмітити, що спостерігається тенденція до поступового скорочення обсягу капітальних інвестицій за видами економічної діяльності на 18,1%.

Важливим джерелом залучення інвестицій у аграрний бізнес є іноземний капітал. Механізм регулювання іноземного інвестування в аграрну сферу економіки регіонів повинен включати елементи створення сприятливого інвестиційного клімату: забезпечення іноземних інвесторів повною та об'єктивною інформацією про інвестиційну ситуацію в Україні; формування цілісної організаційної структури по залученню іноземних інвестицій; роз'яснення населенню необхідності залучення іноземних інвесторів в економіку регіону; обґрунтування оптимальних форм іноземного інвестування (див. табл. 3).

Проаналізувавши динаміку надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України за

Таблиця 2

Динаміка обсягу капітальних інвестицій за видами економічної діяльності України протягом 2010–2014 років, млн грн

Показники	Роки					2014р. в % до 2010 р.	2014р. в % до 2013 р.
	2010	2011	2012	2013	2014		
Сільське, лісове та рибне господарство,	11 568	17 039	19 411	19 059	18 796	162,5	98,6
у тому числі сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	11 311	16 703	19 086	18 640	18 388	162,5	98,6
Промисловість	56 725	89 146	103 472	105 594	86 242	152,0	81,7
Будівництво	32 790	34 855	44 895	46 318	36 057	109,9	77,8
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто-транспортних засобів	18 868	24 390	24 801	22 379	20 716	109,8	92,6
Транспорт, поштова діяльність	19 592	25 977	32 808	18 833	15 948	81,4	84,7
Тимчасове розміщення й організація харчування	1 671	2 225	2 856	2 477	1 482	88,7	59,8
Інші види економічної діяльності	47 847	66 300	65 449	53 068	40 179	83,9	75,7
Всього	189 061	259 932	293 692	267 728	219 420	116,1	81,9

Джерело: побудовано автором на основі [9]

Таблиця 3

Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку України за видами економічної діяльності протягом 2010–2014 років, млн дол. США

Показники	Роки					2014 р. у % до 2010 р.	2014 р. у % до 2013 р.
	2010	2011	2012	2013	2014		
Сільське, лісове та рибне господарство	680,4	730,7	736,3	728,8	776,9	114,2	106,6
Промисловість	13 212,2	13 747,7	15 019,1	17 174,8	18 067,5	136,7	105,2
Будівництво	1 272,4	1 332,9	1 231,0	1 459,2	1 580,0	124,2	108,3
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто-транспортних засобів	4 381,3	4 723,5	5 401,3	6 140,0	6 829,3	155,9	111,2
Транспорт, пошта	993,0	1 096,0	1 145,4	1 506,3	1 535,3	154,6	101,9
Тимчасове розміщення й організація харчування	489,4	505,3	721,1	822,1	446,5	91,2	54,3
Інші види економічної діяльності	19 024,3	22 669,9	26 079,7	27 465,6	27 820,9	146,2	101,3
Всього	40 053,0	44 806,0	50 333,9	55 296,8	57 056,4	142,5	103,2

Джерело: побудовано автором на основі [10]

видами економічної діяльності протягом 2010–2014 років, слід відмітити, що прослідковується тенденція до їх щорічного зростання. Так, у сільське, лісове та рибне господарство сума прямих іноземних інвестицій зросла на 14,2%, в промисловість – 36,7%, будівництво – 24,2%. Лише на тимчасове розміщення й організацію харчування обсяги інвестицій зменшились на 8,8%.

Одним з основних напрямів активізації інвестиційного забезпечення в регіональному аграрному бізнесі є створення такого механізму, який забезпечить структурну перебудову аграрної сфери на інноваційній основі, підтримку і захист вітчизняних товаровиробників, сприятиме зростанню їх конкурентоспроможності. У зв'язку із цим до основних завдань ефективного інвестиційного розвитку аграрної сфери регіонів належать:

- обґрунтування нових результативних та економічно доцільних підходів, форм і методів щодо управління інвестиціями на державному, і особливо на регіональному рівнях;
- формування інфраструктури фондового та фінансового ринків;
- вироблення форм взаємовигідного співробітництва регіональної адміністрації, інвесторів і підприємств з метою створення єдиного організаційно економічного механізму управління інвестиціями.

Висновки з проведеного дослідження. Проблема інвестиційного забезпечення аграрного бізнесу на рівні регіонів вирішуватиметься лише на системній основі. З цією метою необхідно активізувати всі складові регіонального інвестиційного механізму, що має бути спрямовано на: створення спеціальних фінансово-кредитних установ з обслуговування підприємств агропромислового комплексу; розширення мережі комерційних банківських структур, максимально наближених до товаровиробників; розвиток аграрного фінансового консалтингу; формування за участю національного і комерційних банків агропромислово-фінансових груп, які б об'єднували в єдину господарську систему товаровиробників сільськогосподарської продукції, підприємства з її переробки та структури із зберігання й реалізації готової продукції. На регіональному рівні становлення інвестиційного простору здійснюється в дуже невизначених умовах, а саме:

- межі результативності законодавчої й виконавчої влади в управлінні регіональним розвитком поки що невеликі;
- відсутнє прогнозування ймовірних наслідків розвитку ринкових перетворень;
- доступ до джерел інвестиційного капіталу серйозно обмежений, а самі джерела є незначними;
- основні інвестиційні умови для інвесторів у доступній для огляду перспективі досить примарні;

– відсутні ефективні концепції подолання негативних наслідків ретроспективних процесів;

– будь-який інвестиційний проект в українську економіку пов'язаний із ризиком і передбачає компроміс між різними інвестиційними цілями;

– постійно порушується галузевий баланс України і баланс інтересів інвесторів.

Таким чином, загальна стратегія інвестування агробізнесу включає три основні напрями:

1) визначення першочергових видів та обсягів інвестиційної виробничої діяльності в аграрній сфері регіонів;

2) забезпечення вітчизняного виробництва та поставок сільському господарству тракторів, сільськогосподарських машин, знарядь, мінеральних добрив, хімічних засобів захисту рослин, паливно-мастильних матеріалів та інших матеріальних ресурсів;

3) формування системи інноваційного забезпечення розвитку визначених напрямів сільськогосподарської машинобудівної, хімічної, переробної промисловості та галузей, пов'язаних з діяльністю агропромислового комплексу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаврилюк О. Інвестування в агросектор: ідентифікація та напрями усунення перешкод / О. Гаврилюк // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 63–68.
2. Геєць В. Від екзогенно залежної до ендогенно орієнтованої стратегії розвитку економіки / В. Геєць, М. Скрипниченко // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 1. – С. 34–46.
3. Губський Б. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б. Губський. – К. : Наукова думка, 1998. – 125 с.
4. Кисіль М. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М. Кисіль [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.
5. Дем'яненко М. Кредитування сільськогосподарських підприємств: теорія і практики / М. Дем'яненко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 7. – С. 9–19.
6. Захарін С. Інвестиційне забезпечення відтворення основних фондів / С. Захарін // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 43–51.
7. Мирончук О. Механізми залучення інвестицій в аграрну сферу в контексті національної антикризової політики / О. Мирончук // Агросвіт. – 2012. – № 24. – С. 66–68.
8. Слав'юк Р. Асоційовані форми аграрного бізнесу: особливості утворення, практика функціонування, перспективи регулювання : [монографія] / Р. Слав'юк. – Луцьк : Ред-вид. відд. «Вежа» Вол. Держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2000. – 321 с.
9. Статистичний бюлетень / за ред. О. Вишневської [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.html.
10. Статистичний щорічник України за 2014 рік / за ред. О. Вишневської // Державна служба статистики України. – К., 2015. – 579 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroua.net/statistics>.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

АГРАРНЕ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК ОСОБЛИВА СКЛАДОВА ЧАСТИНА ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН І ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

AGRICULTURAL NATURAL RESOURCES USE AS A SPECIAL COMPONENT OF THE ECONOMIC RELATIONS AND THE TRANSFORMATION CHANGES

У статті з позиції системного підходу досліджено сутнісні характеристики аграрного природокористування, позиціонування його як особливої складової частини економічних відносин і трансформаційних змін у напрямі забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства та екологічної безпеки. Обґрунтовано цільові орієнтири стратегії розвитку сфери аграрного природокористування, які передбачають пріоритет екологізації під час забезпечення високої ефективності виробництва.

Ключові слова: аграрне природокористування, економічні відносини, трансформаційні зміни, природно-ресурсний потенціал, соціально-економічний розвиток, відносини власності.

В статье с позиции системного подхода исследованы существенные характеристики аграрного природопользования, позиционирование его как особенной составляющей экономических отношений и трансформационных изменений в направлении обеспечения социально-экономического развития общества и экологической безопасности. Обоснованы целевые ориентиры страте-

гии развития сферы аграрного природопользования, реализация которых направлена на адаптацию отечественных норм и правил к европейским стандартам природопользования.

Ключевые слова: аграрное природопользование, экономические отношения, трансформационные изменения, природно-ресурсный потенциал, социально-экономическое развитие, отношения собственности.

The article investigates from the position of systematic approach essential characteristics of agrarian nature management, its positioning as a special part of economic relations and transformational changes in the direction of ensuring of socio-economic development of society and environmental security. Grounded target orientations of the strategy of agrarian nature management sphere development, which suppose a priority of ecologization during ensuring of production high performance.

Key words: agrarian nature use, economic relations, transformational change, natural-resource potential, socio-economic development, property relations.

УДК 330.15.0035:63

Рогач С.М.

д.е.н., професор
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національної економіки проблеми раціонального природокористування набувають значної ваги у зв'язку з необхідністю гарантування продовольчої безпеки і створення просторового базису для ефективного розвитку продуктивних сил. Особлива гострота і нагальність вирішення зазначеної проблеми зумовлені стратегічною важливістю аграрного сектору як основної ланки матеріального виробництва, що визначає масштаби та пропорції господарського освоєння природно-ресурсної бази та соціально-економічного розвитку. Багатогранність і багатоаспектність еколого-економічних проблем аграрного природокористування актуалізують потребу формування системного підходу до дослідження його сутнісних характеристик, позиціонування як складової частини економічних відносин і трансформаційних змін у напрямі забезпечення соціально-економічного розвитку суспільства та екологічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням визначення сутності і місця природних ресурсів у системі економічних відносин значна увага приділяється у працях як вітчизняних, так і вчених близького зарубіжжя, зокрема таких, як Д. Баб-

міндра, О. Балацький, І. Бистряков, В. Борисова, О. Веклич, В. Голян, Б. Данилишин, С. Дорогунцов, Н. Зіновчук, О. Кашенко, М. Лук'янчиков, М. Максимцов, В. Медведєв, О. Мордвінов, І. Потравний, Ю. Стадницький, М. Ступень, А. Третяк, Ю. Туниця, М. Федоров, О. Фомичов, Т. Хачатуров, М. Хвесик, О. Царенко, І. Якушик, І. Яремчук та ін. Одні з них розглядають природно-ресурсний складник як фактор соціально-економічного розвитку, що сприяє динамізації розширеного відтворення національного багатства, інші – як основу ресурсного потенціалу країни, котра відіграє вирішальну роль у розвитку національної економіки та забезпечення населення життєво необхідними благами. Менш висвітленими в науковій літературі залишаються проблеми застосування комплексного підходу до дослідження сфери аграрного природокористування як особливої складової частини економічних відносин і трансформаційних змін.

Постановка завдання. Мета даної роботи – на основі аналізу сучасних науково-методичних підходів визначення системоутворюючої ролі аграрного природокористування в системі економічних відносин з урахуванням трансформаційних змін в аграрній сфері економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналізуючи роль і місце природних ресурсів у системі економічних відносин, слід зазначити, що саме від їх запасів, якості та окремих техніко-економічних характеристик залежить господарська самодостатність країни та її регіонів. Особливо це актуально на нинішньому етапі розвитку національної економіки, коли поглиблення процесів глобалізації та регіоналізації вимагає максимально можливого використання потенціалу конкурентних переваг, це стосується і сфери природокористування.

В економічній науці класично виділяють три напрями трансформацій, пов'язаних із залученням природних ресурсів у господарський оборот та їх впливом на економічне зростання: нарощування маси тих же ресурсів, що застосовуються у процесі відтворення без зміни ефективності їх використання; нарощування маси тих же ресурсів одночасно з підвищенням ефективності їх застосування; підвищення ефективності використання всіх видів ресурсів без збільшення обсягів їх залучення [1, с. 13]. З погляду економіки найкращим є третій шлях – інтенсивного зростання. Перший – класично екстенсивний, найбільш згубний для природи, досить тривалий період був характерним для сільського господарства України. Другий шлях є перехідним, він практично переважає сьогодні, і його не можна вважати ефективним та раціональним, адже шкода, завдана природі у процесі природокористування, обчислюється мільярдами гривень. Повний перехід на інтенсивний шлях розвитку потребує докорінних трансформацій у сфері природокористування, запровадження прогресивних відносин на конкурентній основі з обов'язковим урахуванням природоємності.

У цьому аспекті стосовно сфери природокористування необхідно передбачити не тільки підвищення ефективності використання природних ресурсів у виробництві, а й оптимальне їх залучення без шкоди для відтворювальних сил природи та охорону для прийдешніх поколінь. Такі зміни, як уважає більшість фахівців, можливі лише за умови системних зрушень у свідомості людей.

Разом із тим сучасне індустріальне суспільство базується на використанні природних ресурсів, необхідних не стільки для забезпечення умов життя людей, скільки для матеріального виробництва. Залучення природних ресурсів у суспільне виробництво означає перетворення їх у складову частину продуктивних сил суспільства, внаслідок чого природні продуктивні сили перетворюються в суспільні продуктивні сили. При цьому, на думку науковців, одні природні ресурси, які переходять до складу суспільних продуктивних сил, видозмінюються і втрачають зв'язок із природою, а інші хоча й залучаються в суспільне виробництво, але продовжують зберігати свої первісні зв'язки з природним середовищем [2, с. 12]. Специфіка аграрного природокористування

полягає в тому, що саме у цій сфері природні ресурси є основним засобом виробництва і не втрачають первісний зв'язок із природою.

Як свідчить господарська практика, найбільш інтенсивний вплив здійснюється на природні ресурси, які беруть безпосередню участь у технологічних процесах виробництва сільськогосподарської продукції. До них відносяться фактично використані земельні, водні, лісові ресурси, рослинність природних кормових угідь. Усі вони є предметами, засобами праці, природною продуктивною силою сільського господарства, у той час як природні умови на виробничий процес діють опосередковано, через природні ресурси, і для аграрної галузі не є предметами, засобами праці, елементами продуктивних сил. Разом із тим, у сільському господарстві процес одержання кінцевої продукції неможливий без органічного поєднання природних ресурсів і умов. Зокрема, Л. Мельник зазначає, що основна особливість розвитку продуктивних сил на сучасному етапі – поступове стирання межі між природними ресурсами і природними умовами. Це обумовлено зростаючими масштабами традиційного використання природних чинників як ресурсів, унаслідок чого фактор, який раніше відносився до природних умов, перетворюється у природний ресурс [3, с. 15].

Якщо стосовно ролі і значення природних ресурсів як важливої складової частини розвитку національної економіки вчені однозначні, то щодо оцінки природно-ресурсного потенціалу існує певна поляризація думок.

Так, одні науковці вважають, що Україна не є самодостатньою державою за критерієм запасів стратегічно важливих природних ресурсів (насамперед паливно-енергетичних), тому ще більш прискіпливо необхідно підходити до вибору форм і методів залучення природних ресурсів у процес відтворення, щоб максимально задовольнити потреби господарського комплексу і завдати найменшої шкоди навколишньому природному середовищу.

З іншого боку, Р. Іванух та Б. Данилишин стверджують, що Україна має сприятливі природні умови і багаті ресурси для розвитку національної економіки, у тому числі аграрного сектору як невід'ємної її складової частини. У своїй сукупності вони утворюють природно-ресурсний потенціал, що являє собою інтегральну потенціальну продуктивність усіх природних умов і ресурсів, вимірювану виробництвом валової продукції, а також валового і чистого доходів у розрахунку на одиницю земельної площі та на одного жителя. На думку вчених, за тривалого монопольного панування трудової теорії вартості природні ресурси вважалися безвартісними, що зумовило їх марнотратність, швидке виснаження, деградацію і наявність екологічних проблем [4, с. 39].

Інші науковці вважають, що еколого-економічна криза України спричинена тривалим домінуванням принципу одержання максимальної вигоди за мінімальних затрат, за якого існувала неузгодженість темпів економічного розвитку і вимог екологічної безпеки, переважання природомістких галузей із високою питомою вагою ресурсо- й енергоємних застарілих технологій, сировинної орієнтації експорту [5, с. 121].

Зазначена криза безпосередньо стосується і сфери аграрного природокористування, оскільки саме в ній, з одного боку, результати виробничої діяльності безпосередньо визначаються кількістю та якістю залучених природних ресурсів у господарський оборот, а з іншого – сільськогосподарське виробництво здійснює широкомасштабний вплив на стан природних ресурсів та навколишнє середовище в цілому. Темпи і масштаби такого впливу часто перевищують здатність природи до самовідновлення та відтворення і характеризуються незворотними наслідками.

В. Кравців уважає, що сьогодні неможливо ігнорувати такі об'єктивні чинники трансформацій природокористування, як вичерпність природних ресурсів, насамперед невідтворюваних, уразливість навколишнього середовища, екологічна стійкість і ресурсно-екологічна місткість довкілля, межі

його екологічної опірності до негативних антропогенних дій [6, с. 325].

Узагальнення та врахування змін соціально-економічного розвитку суспільства, темпів і характеру залучення природних ресурсів у господарський оборот дає можливість виділити концепції природокористування, які мають принципові відмінності (рис. 1).

Кожна із зазначених концепцій задовільняла вимоги певного етапу соціального та економічного розвитку суспільства і характеризувалася як перевагами, так і недоліками. Для сучасного етапу соціально-економічного поступу суспільства з урахуванням спектру притаманних йому трансформаційних змін, на нашу думку, найбільш прийнятною є еколого-економічна концепція, яка передбачає пріоритет екологізації із забезпеченням високої ефективності виробництва.

Однак, на нашу думку, ототожнення низкою авторів природокористування із процесом суспільного виробництва, а тим більше із системою «суспільство – природа», можна вважати дискусійним, оскільки це поняття має вужчий зміст, ніж дві інші категорії. Не всі види виробничих процесів і робіт можна віднести до сфери природокористування, оскільки серед них є й такі, що не здійснюють прямого і безпосереднього впливу на природне серед-



Рис. 1. Характеристика основних концепцій природокористування з урахуванням трансформаційних змін соціально-економічного розвитку суспільства

овище. Стихійні сили природи (землетруси, тайфуни, вулканізм тощо) впливають на суспільство й є елементами взаємодії, але також не можуть включатися до змісту поняття «природокористування». Використовувати його у значенні земле-, водо-, лісокористування чи користування будь-яким іншим видом природних ресурсів (як найбільш вузьке розуміння) теж недоречно. Названі види ресурсокористування є структурними елементами природокористування і повинні розглядатися як його компоненти.

Досить глибоко проблеми формування економічної структури природокористування, механізмів регулювання та управління цією сферою опрацьовані і в економічній літературі розвинених країн. У працях відомих зарубіжних учених А. Ніза, Д. Пальмізано, Д. Робертса, Ф. Сміта, Д. Хенза розкриваються різноманітні еколого-економічні проблеми суспільного розвитку, обґрунтовується об'єктивність поширення механізмів ринкової регуляції у сферу природокористування та охорони навколишнього середовища [7; 8].

Особливу нішу в системі природокористування займає аграрне природокористування. В економічній і спеціальній науковій літературі термін «аграрне природокористування» є досить вживаним, однак розгорнутих його трактувань, із чітким визначенням змісту, недостатньо. Найчастіше ним позначають такий процес взаємодії суспільства і природи, в якому люди за допомогою основних засобів виробництва перетворюють природу в продуктивну силу з метою виробництва продуктів харчування і сировини для промисловості [9, с. 91].

На нашу думку, таке розуміння аграрного природокористування досить чітко підкреслює його специфічність, проте неповно відображає відносини, які виникають між суб'єктами такої взаємодії.

Більш комплексно до розуміння сутності та значення аграрного природокористування як особливої сфери економічних відносин і трансформаційних змін підійшли М. Хвесик та В. Голян. Зокрема, вони зазначають, що аграрне природокористування, його відтворення та охорона є важливими та рівнозначними складовими частинами сфери природокористування, і це має бути відправним пунктом як у теорії і методології природокористування, так і під час проектування регуляторних заходів, спрямованих на примноження природно-ресурсних благ [10, с. 17].

Аналіз наукових джерел та власні дослідження дають підстави визначити сутність аграрного природокористування як об'єктивного процесу, що відображає один з аспектів взаємодії аграрної сфери і природного середовища, а саме вплив сільського господарства та пов'язаних із ним галузей на природне середовище, і включає використання, відтворення, освоєння природних ресурсів, охорону довкілля.

Урахування багатоаспектності еколого-економічних проблем аграрного природокористування та концептуальних підходів до дослідження його сутнісних характеристик як складової частини економічних відносин і трансформаційних змін дає підстави сформулювати змістовну характеристику цієї сфери (рис. 2).

Системна реалізація визначених концептуальних положень покликана забезпечити комплексність здійснення економічно ефективного та екологічно безпечного аграрного природокористування. Сутність такого підходу насамперед полягає в ефективному використанні обмежених природних ресурсів для забезпечення процесу матеріального виробництва, їх розподіл серед різноманітних груп господарюючих суб'єктів аграрної сфери, зниження екологічних збитків, ціноутворення з урахуванням екологічних чинників, формування ринку природних ресурсів як факторів виробництва та ринку екологічно чистої продукції, мінімізацію негативних зовнішніх ефектів (екстерналій), упровадження економічної відповідальності за негативні наслідки господарської діяльності та економічного стимулювання екологічно орієнтованого сільськогосподарського виробництва.

Аграрне природокористування є складовою частиною сільськогосподарської діяльності, тому виділення його із загальної структури відтворювального процесу є досить абстрактним. Разом із тим ця абстракція як методологічний прийом необхідна для осмислення змісту і структури аграрного природокористування, пізнання його ролі і місця в сільськогосподарському виробництві, аналізу й удосконалення механізмів управління ним в умовах модернізації економіки.

Перспективними напрямками аграрного природокористування, на нашу думку, має бути відтворення природних ресурсів та охорона природи, оскільки метою їх функціонування є збереження, відновлення й покращання початкових природних властивостей. Однак у практиці господарювання поставлена мета реалізується не завжди: по-перше, через відсутність коштів на проведення відповідних заходів; по-друге, через негативний вплив на стан природного середовища необґрунтованої реалізації окремих заходів. Це стосується насамперед гідротехнічної меліорації, залучення до землеробського використання схилених земель, нераціональної хімізації сільського господарства.

Структура природокористування в сучасних умовах далека від досконалості й через низьку інвестиційну привабливість відтворення природного середовища та слабку ліквідність об'єктів природоохоронної інфраструктури, тому в найближчій перспективі в усі види природокористування варто вмонтувати нові інституціональні



Рис. 2. Концептуальний підхід до дослідження сфери аграрного природокористування



Рис. 3. Специфіка відносин власності на природні ресурси аграрної сфери

ланки, які дадуть можливість закласти в природо-експлуатуючу діяльність екологічний та ресурсоощадливий імперативи.

Аграрне природокористування базується на основоположних засадах правового регулювання, що знайшли своє відображення у низці природно-ресурсних і природоохоронних законодавчих актів. З огляду на диференційований стан сучасного українського законодавства, аграрне природокористування є комплексним правовим інститутом, що інтегрує сукупність правових вимог щодо використання природних умов та ресурсів у сфері сільськогосподарського виробництва. Комплексний зміст інституту права аграрного природокористування охоплює правову регламентацію як конкретних правомочностей суб'єктів сільськогосподарського природокористування, так і правовідносин стосовно цієї сфери.

Істотний вплив на специфіку регулювання відносин власності на природні ресурси аграрної сфери має оптимальне врахування всіх особливостей їх природного походження і фактичного стану природних об'єктів (рис. 3).

Такий підхід до правового оформлення відносин власності на природні ресурси забезпечує їх раціональне використання й ефективну охорону державою та є регулятором найважливіших аспектів суспільних відносин.

Переважаюча більшість сучасних природно-ресурсних нормативних актів указують на необхідність раціонального використання природних ресурсів, однак у них не наводиться законодавче визначення даного поняття, зокрема в аграрній сфері. На думку фахівців, саме через це раціональне використання природних ресурсів, як і раніше, має оцінювальний характер і не забезпечує реальної раціоналізації [11].

Практика свідчить, що на сучасному етапі заходи, спрямовані на раціональне аграрне природокористування, стабілізацію та оздоровлення довкілля, не дають бажаного ефекту. Основними причинами цього є: відсутність комплексного підходу та координації у вирішенні вказаних проблем; недостатнє фінансування природоохоронних заходів; відсутність реально діючого економічного механізму природокористування; недосконалість інституційна структура управління в цій сфері.

Таким чином, надмірна експлуатація природних ресурсів, недосконалість форм та способів їх залучення у відтворювальний процес потребують перегляду пріоритетів їх використання та вироблення чітких цільових орієнтирів стратегії у сфері аграрного природокористування (рис. 4).

Висновки з проведеного дослідження. Доцільність розроблення та реалізація стратегії раціонального використання та охорони при-



Рис. 4. Формування цільових орієнтирів стратегії розвитку сфери аграрного природокористування

родно-ресурсного потенціалу аграрної сфери на регіональному рівні потребує суттєвої адаптації існуючих у нашій країні норм і правил до європейських стандартів із природокористування. Легітимізація програмно-цільового підходу унеможливить вплив різних кон'юнктурних інтересів на використання природних ресурсів, стане гарантом прозорості прогнозованості регіональної політики в цій сфері.

Не менш важливою проблемою в сучасних умовах зростання попиту на продукцію сільського господарства, а отже, і суспільної цінності природних ресурсів є й гарантування екологічної безпеки виробництва. Відповідно, трансформація агропродовольчої сфери має здійснюватися одночасно з її екологічною адаптацією до навколишнього середовища. Без комплексного та якнайшвидшого розв'язання цих органічно взаємопов'язаних завдань Україна не може розраховувати на істотне підвищення рівня власної як продовольчої, так і ресурсно-екологічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дубас Р.Г. Економіка природокористування : [навч. посіб.] / Р.Г. Дубас ; 2-ге вид., стереотип. – К. : КНТ, 2009. – 448 с.
2. Хвесик М.А. Стратегічні імперативи раціонального природокористування в контексті соціально-економічного піднесення України : [монографія] / М.А. Хвесик. – Донецьк : Юго-Восток ЛТД, 2008. – 496 с.
3. Мельник Л.Г. Екологічна економіка : [підручник] / Л.Г. Мельник ; 2-ге вид., випр. і доп. – Суми : Університетська книга, 2003. – 348 с.
4. Іванух Р., Данилишин Б. Природно-ресурсний потенціал України і шляхи підвищення ефективності його використання / Р. Іванух, Б. Данилишин // Економіка України. – 1995. – № 11. – С. 52–64.
5. Економіко-правове регулювання природокористування : [монографія] / М.А. Хвесик [та ін.]. – К. : Кондор, 2004. – 524 с.
6. Кравців В.С. Стратегія раціонального використання природно-ресурсного потенціалу в регіоні: екологічні пріоритети / В.С. Кравців // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Економіка. – Рівне : РВЦ НУВГП, 2006. – Вип. 4(36). – Ч. 2. – С. 325–330.
7. Низ А. Экономика и окружающая среда / А. Низ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://lib.babr.ru/index.php/book=2497>.
8. Смит Ф. Рыночная экология: использование частной собственности для охраны окружающей среды / Ф.Смит // Экономика и математические методы. – 1992. – Т. 28. – Вып. 1. – С. 29–39.
9. Мордвінов О.Г. Управління аграрним природокористуванням в умовах ринкової трансформації : [монографія] / О.Г. Мордвінов. – К. : УАДУ, 2000. – 344 с.
10. Хвесик М.А., Голян В.А. Інституціональна модель природокористування в умовах глобальних викликів : [монографія] / М.А. Хвесик, В.А. Голян. – К. : Кондор, 2007. – 480 с.
11. Міністерство юстиції України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://minjust.gov.ua/ua>.
12. Svitlana Rogach. Ukrainian ecological legislation: current stat and directions of adaptation to standards of EU countries. Published by: Conference proceeding: Kyiv: "CP Komprint" Ltd, 2011. – 424 p.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАTHE ROLE OF EDUCATION IN THE FIGHT AGAINST INEQUALITY:
THE CASE OF BRAZILМІСЦЕ ОСВІТИ В БОРОТЬБІ З НЕРІВНОПРАВНІСТЮ
НА ПРИКЛАДІ БРАЗИЛІЇ

The paper identifies the main problem in high level of inequality in Brazil. Because we predict that education plays a vital role in the reduction of inequality, we analyse the role of education in reducing the inequality in Brazil. On the basis of this paper, we wish to investigate whether the programme Bolsa Família is effective in the fight against the poverty and inequality through the improvement of education system. The results indicate that Bolsa Família has a positive impact on school attendance, literacy rate, dropout rate and pass rate. The results also add some new evidence to the broader discussion about the effectiveness of education system after implementation of Bolsa Família.

Key words: Bolsa Família, Brazil, Education, Inequality, social policy.

Дана стаття ідентифікує основну проблему високого рівня нерівності в Бразилії. Оскільки ми припускаємо, що освіта відіграє життєво важливу роль в зменшенні нерівності, ми аналізуємо роль освіти в процесі скорочення нерівності в Бразилії. На підставі цієї статті, ми хочемо з'ясувати, наскільки ефективна в боротьбі з бідністю і нерівністю, за допомогою вдосконалення системи освіти, програма «Bolsa Família». Результати показують, що «Bolsa Família» робить позитивний вплив на відвідуваність шкіл, рівень грамотності, відсоток відсіву і прохідний бал. Резуль-

тати нашого дослідження також додають деякі нові докази до ширшої дискусії про ефективність системи освіти після реалізації програми «Bolsa Família».

Ключові слова: Bolsa Família, Бразилія, освіта, нерівність, соціальна політика.

Данная статья идентифицирует основную проблему высокого уровня неравенства в Бразилии. Поскольку мы предполагаем, что образование играет жизненно важную роль в уменьшении неравенства, мы анализируем роль образования в процессе сокращения неравенства в Бразилии. На основании этой статьи, мы хотим выяснить, насколько эффективна в борьбе с бедностью и неравенством, посредством совершенствования системы образования, программа «Bolsa Família». Результаты показывают, что «Bolsa Família» оказывает положительное влияние на посещаемость школ, уровень грамотности, процент отсева и проходной балл. Результаты нашего исследования также добавляют некоторые новые доказательства к более широкой дискуссии об эффективности системы образования после реализации программы «Bolsa Família».

Ключевые слова: Bolsa Família, Бразилия, образование, неравенство, социальная политика.

UDC 316.34;364.6;364-7

Barbora Janubová

PhD Student at Faculty
of International Relations
University of Economics in Bratlava

Introduction. Recently, considerable attention has been paid to the issue of inequality and relation between inequality and growth. Huge increases in income inequality, also in advanced economies, have raised interest in potential impact on society and economic performance. New researches show the following: when income inequality rises, economic growth falls [5]. And it is usually reported that human capital positively affects growth [8]. These works tend to confirm the idea that low education and unequal access to education are obstacles in economic growth because the poor inhabitants are not able to invest in their education and they cannot contribute to higher productivity and innovations. Education is also a key to determining each individual's chances during his lives.

Thus, the role of education has been gaining importance in solving of high inequality in recent years. Even, education could be viewed as the main factor contributing to the reducing income inequality and to accelerate human capital and development. In our paper, we predict that education plays a vital

role in the reduction of inequality. This claim confirms many research works [4; 5; 6; 8].

In this paper, we focus on the programme Bolsa Família because we also study reducing inequality via reducing education inequality. Bolsa Família is the Brazilian conditional cash transfer programme (CCT) launched in 2003, during the presidency of Luiz Inácio Lula da Silva and is the largest CCT programme in the world and assisted more than 14 million families nationwide that represents one quarter of Brazilian population.

The main aim of programme is to reduce the poverty; to break the intergenerational transmission of poverty and to avoid future poverty related problems such as inequality. The reduction of poverty is achieved via the income transfers per month to poor families and the second aim through the enforcement of conditions regarding education and health. Because in this paper, we deal with the improvement of educational system, we discuss briefly the conditions of Bolsa Família related to education. The conditions concern to students aged from 6 to 17 years.

Children 6-15 years old must maintain 85 per cent school attendance and adolescents 16- 17 years old must maintain 75 per cent. The tolerance of some absence is allowed because the most of children work in order to help their family and bring more money in the family budget.

The social policy focuses on creation of better human capital through this condition. The programme Bolsa Família was implemented under the umbrella of the Ministry of Social Development but the Ministry of Education is responsible for the area of education.

Analysis of recent research and publications.

The issue of the role of education in the fight against inequality paid attention to such researchers as Thomas Piketty, Guenther Rehme, Vinod Thomas, Yan Wang, Xibo Fan, Laura B. Rawlings, Gloria M. Rubio, Julio Racchumi, Regiane Carvalho, Alan de Brauw, Daniel O. Gilligan, John Hoddinott, Shalini Roy, Fernando Gaiger Silveira, Bernardo Campolina and Ross van Horn; and also to international organization such as the Organisation for Economic Co-operation and Development, the International monetary fund, the World Bank and the United Nations, namely Economic Commission for Latin America and Caribbean. Dedicated literature reports evidence about relation between the education and the reduction of inequality.

Settings objectives. Paper identifies the main problem in high level of inequality in Brazil and the aim of paper is to detect the role of education in reducing the inequality in Brazil. On the basis of this paper, we wish to investigate whether the programme Bolsa Família is effective in the fight against the poverty and inequality through the improvement of education system.

The main material research. Firstly, we examine briefly the general education trends in Brazil. We started with literacy rate. In the basis of data from Economic Commission for Latin America and Caribbean (ECLAC/CEPAL), we found out that the literacy rate has reached 91.3 per cent in 2012. Today, Brazil belongs to the countries with high literacy rate that has increased by approximately 5 per cent since 2000 (Figure 1). Statistics also suggest that women were always more literate in both, urban and rural areas.

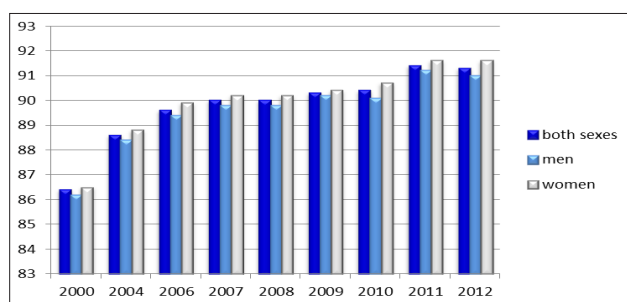


Fig. 1. Literacy rate in Brazil (2000-2012)

Own processing based on data from: CEPAL [1]

The improvement of literacy rate has been higher in rural areas than urban areas. These findings suggest that the programme Bolsa Família is more effective in rural areas.

We also analysed the percentage of population completed primary and secondary education. As the figure below shows, all researched indicators (percentage of population completed primary education, percentage of urban population completed primary education, percentage of rural population completed primary education, percentage of population completed secondary education, percentage of urban population completed secondary education, percentage of rural population completed secondary education) have been improved since implementation of Bolsa Família (2002). But the distribution of education is unequal in Brazil. The most positive change in primary education has been recorded in rural areas where the most of poor population live. With regards to urban areas, the population completed primary education has been improved by approximately 4 per cent and secondary education by 20 per cent what means much less than in rural areas. But at this point it is appropriate to say that the character of poverty in urban areas is a different and more difficult issue. Although the education performance is better in urban areas in comparison with countryside, the solving of mentioned problem is more difficult because the jobs of urban children are paid and their wages are higher than the support from Bolsa Família. On the contrary, the rural children help on fields and in households. It is not surprising that we consider this issue as weakness of Bolsa Família that aims to reduce poverty from long term and to break the inter-generational transmission of poverty. We identify the main problems in the percentage of population completed secondary schools. If Bolsa Família does not focus on vulnerable population aged 16 to 17 (secondary school's students), the long term objective of programme will not be achieved.

In general, the percentage of population that completed the secondary education is low. Just 61.8 per

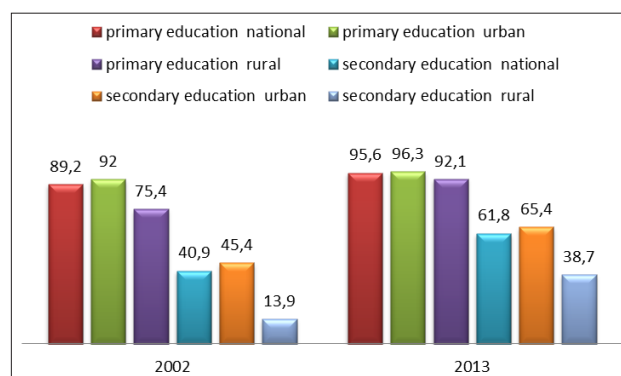


Fig. 2. Percentage of population completed primary and secondary education, by geographical area

Own processing based on data from: CEPAL [1]

cent of Brazilians had secondary education in 2013 while almost 96 per cent had primary education (Figure 2). It is probably caused by education law that order compulsory primary education.

The unequal distribution is also typical between women and men. In both cases, in primary and secondary education, women have reached better successes what is surprising because men are more educated than women worldwide. The figure below confirms our claims (Figure 3).

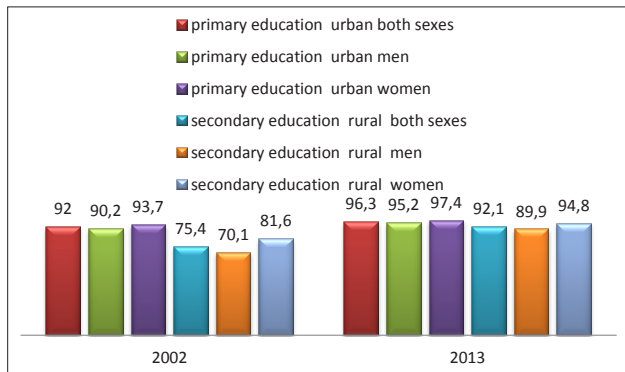


Fig. 3. Percentage of population completed primary and secondary education, by sex

Own processing based on data from: CEPAL [1]

The next researched indicator is number of years of schooling that has increased from 7.7 to 9.1 per cent since 2002 (Figure 4). This trend has been recorded in both, rural and urban areas. The effect of Bolsa Família is more significant in rural areas where the years of schooling have been increased by 2.4 year. Women reached better results than men in increase of years of schooling.

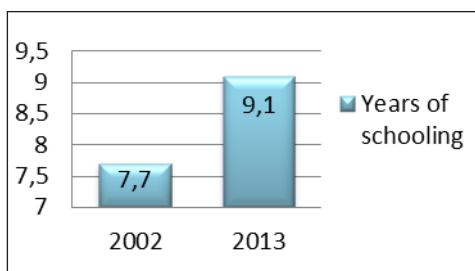


Fig. 4. Years of schooling in Brazil

Own processing based on data from: CEPAL [1]

We have also studied the school attendance by quintiles of per capita income of head of household. We found that the primary school attendance of first quintile (98.6 per cent), the poorest part of population, is comparable with other quintiles. Even, children of first quintile (77.2 per cent) reached the second best results in secondary school attendance after fifth quintile, the richest part of population (84.4 per cent) [1]. We attribute it to the impact of Bolsa Família.

In the next part of the paper, we deal with the impacts of the implementation of the above men-

tioned programme on school attendance, pass and dropout rate. We used the method of comparison in order to evaluate the impacts on both, recipients and non-recipients of Bolsa Família.

Within comparison, we found out that the more non-recipients than recipients of Bolsa Família completed the primary education. But the situation is reverse in the northeast region of the country. 71.3 per cent of recipients completed the primary education in comparison with 64.0 per cent of non-recipients (Figure 5). Data from the northeast region which is the poorest area of the country, allow suggesting that Bolsa Família is successful programme in the most vulnerable area of Brazil. Likewise, the Bolsa Família is successful in elimination of school dropout that is lower for recipients compared to non-recipients [3].

	Completed primary education	
	Recipient	Non-recipient
Brazil	75.6%	79.4%
Northeast	71.3%	64.0%

Fig. 5. Comparison of recipients and non-recipients of Bolsa Família within primary education

Own processing based on data from: INEP [3]

High school students that are part of Bolsa Família reached better successes than non-recipients in both, in dropout and pass rate. The pass rate in high school is higher for recipient of Bolsa Família in almost all regions, except southeast and south region. Further, the dropout rate is higher for non-recipients of the programme in all regions. The biggest difference has been recorded in northeast region, the poorest area of Brazil (Figure 6). These findings show that the Bolsa Família is effective programme and improves the school attendance of its recipients, mainly in the poorest municipalities and rural areas.

	Dropout rate		Pass rate	
	Students in BF	Other students	Students in BF	Other students
Brazil	7.4	11.3	79.7	75.5
North	8.7	17.1	79.8	71.1
Northeast	7.7	17.5	82.6	72.0
Southeast	6.3	7.5	78.4	78.5
South	8.4	9.0	73.2	76.9
Central- West	7.9	11.4	75.0	72.8

Fig. 6. Comparison of dropout rates and pass rates between recipients and non-recipients of Bolsa Família (secondary education, %)

Own processing based on data from: INEP [3]

Besides the school attendance and pass rate, we have also researched the effectiveness of education and proficiency in two subjects: Mathematics and Portuguese. According to research [7], the non-recipients of Bolsa Família are more suc-

cessful in the proficiency in Mathematics and Portuguese language in both, elementary and high school. These findings have been recorded in all analysed states and municipalities of Brazil. The analysis highlights that only receiving the support from Bolsa Família is not enough for building better human capital in the society. The following figures demonstrate the difference in the average proficiency of students in Mathematics (Figure 7) and Portuguese (Figure 8) for elementary and high school.

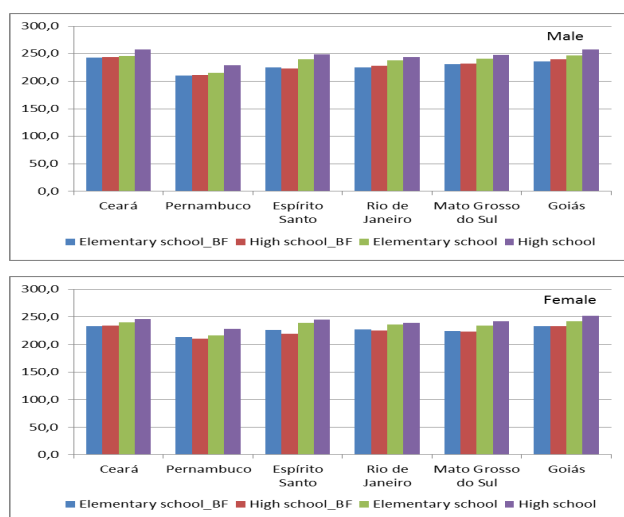


Fig. 7. Average proficiency of recipients and non-recipients of Bolsa Família in Mathematics

Source: [7]

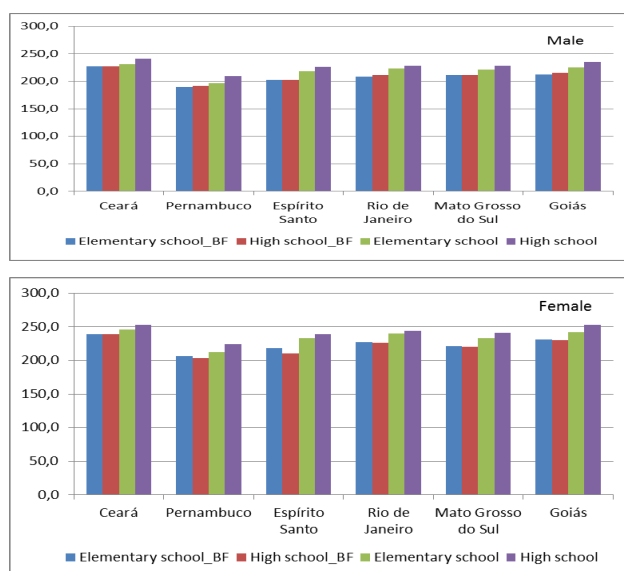


Fig. 8. Average proficiency of recipients and non-recipients of Bolsa Família in Portuguese

Source: [7]

The low family budget and poverty often lead to children’s participation in the labour market what results in school dropout and worse proficiency in subjects. The following analysis is grounded in 4 groups: urban boys, rural boys, urban girls and rural

girls, all aged from 15 to 17 that are the most vulnerable categories of students. Our findings indicate that the Bolsa Família has the best impact on rural girls (Figure 9). The difference between recipients and non-recipients has reached 16 per cent in rural areas and 8 per cent in cities. We found out similar results in the category of rural and urban boys (10 per cent versus 6 per cent).

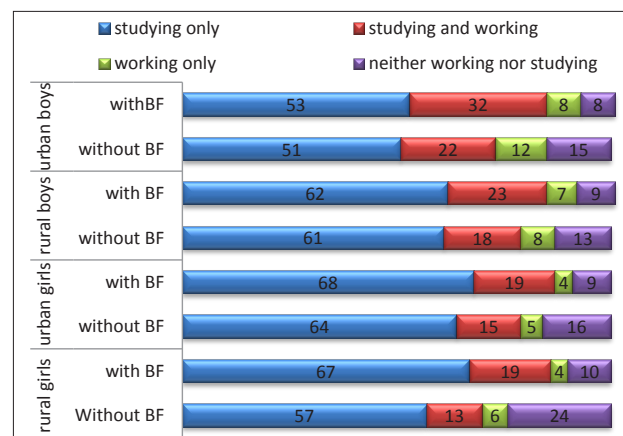


Fig. 9. Studying and working of children aged 15-17 in Brazil

Own processing based on data from: SILVEIRA, F.G. - CAMPO-LINA, B. - VAN HORN [9]

Conclusion and prospects for further research.

In the last few years there has been a growing interest in studying relations between economic growth and inequality. We deal with the case of Brazil, one of the highest unequal countries worldwide. Because we predicted that education plays a vital role in the reduction of inequality, we analysed the role of education in reducing the inequality in Brazil. On the basis of this paper, we wish to investigate whether the programme Bolsa Família is effective in the fight against the poverty and inequality through the improvement of education system.

We have considered the impacts of Bolsa Família on education in Brazil and it is not hardly surprising that Bolsa Família has a positive impact on school attendance, literacy rate, dropout rate and pass rate. But access and quality of school system are distributed among sexes and regions unequally. Bolsa Família has the best successes in northeast region, the poorest region of the country. With regard to sexes, women reach better results than men in all indicators related to education. Summing up the results, it can be concluded that the Bolsa Família has one important weakness: the low proficiency of recipients of Bolsa Família.

Continuing research on relations between education and inequality and on impacts of Bolsa Família on education system in Brazil appears fully justified and more experiments and calculations, such as regression analysis and statistical correlation, will be needed to verify the above mentioned claims.

REFERENCES:

1. CEPAL. Estadísticas e indicadores / Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2015. [Electronic resource]. – Access mode: <http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc_HTML.asp><http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc_HTML.asp><http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc_HTML.asp><http://interwp.cepal.org/sisgen/ConsultaIntegradaFlashProc_HTML.asp>
2. De Brauw A., Gilligan D. O., Hoddinott J., Roy S. The Impact of Bolsa Família on Schooling Girls' Advantage Increases and Older Children Gain/ Alan de Brauw, Daniel O. Gilligan, John Hoddinott, Shalini Roy // International Food Policy Research Institute, 2014. – 28 p.
3. Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. Censo Escolar 2012 // Brasília: INEP, 2012. [Electronic resource]. – Access mode: <<http://portal.inep.gov.br/basica-censo>>.
4. Keeley B. Income Inequality: The Gap between Rich and Poor, OECD Insights / Brian Keeley // OECD, Publishing, Paris, 2015, 117 p. ISBN 978-92-64-24601-0.
5. OECD. Focus on Inequality and Growth / OECD, 2014. – 4 p. [Electronic resource]. – Access mode: <www.oecd.org/social/inequality-and-poverty.htm>
6. Piketty T. Capital in the twenty-first century / Thomas Piketty // Harvard University Press, 2014. – 640 p.
7. Racchumi J., Carvalho R. Bolsa Família Program in Brazil: assessing the impact on educational indicators of children and adolescents by regions / Julio Racchumi, Regiane Carvalho// International Population Conference, South Korea, Busan, 2013. – 18 p.
8. Rehme G. Education, Economic Growth and Personal Income Inequality Across Countries / Guenther Rehme // European University Institute, 1999. – 35.
9. Silveira F.G., Campolina B., van Horn R. Impacts of the Bolsa Família on the allocation of time between work and school for children and adolescents aged 10 to 18 / 9. Silveira F.G., Campolina B., van Horn R. In: Bolsa Família Program: a decade of social inclusion in Brazil / IPEA, 2014. – P. 54.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ ЧАСТИНИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ

ROLE AND IMPORTANCE OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY AS A COMPONENT OF FINANCIAL MANAGEMENT OF ENTERPRISES

УДК 334.021:336.6

Костецький В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів
господарювання і страхування
Тернопільський національний
економічний університет

Рендович П.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільський національний
економічний університет

У статті висвітлено питання корпоративної соціальної відповідальності в ринкових умовах господарювання, розглянуто підходи до сутності поняття «соціальна відповідальність». Запропоновано концептуальний підхід до формування принципів соціальної відповідальності бізнесу та розроблено науково-практичні рекомендації щодо їх реалізації.

Ключові слова: соціальна відповідальність, корпоративна соціальна відповідальність, соціально орієнтована поведінка підприємства, соціальні інвестиції, соціальне партнерство.

В статье освещены некоторые вопросы корпоративной социальной ответственности в рыночных условиях хозяйствования, рассмотрены подходы к сущности понятия «социальная ответственность». Предложен концептуальный подход к фор-

мированию принципов социальной ответственности бизнеса и разработаны научно-практические рекомендации по их реализации.

Ключевые слова: социальная ответственность, корпоративная социальная ответственность, социально ориентированное поведение предприятия, социальные инвестиции, социальное партнерство.

The article highlights some issues of corporate social responsibility in market conditions, considered approach to the notion of «social responsibility». Conceptual approach to the formation of corporate social responsibility and development of scientific and practical recommendations for their implementation.

Key words: social responsibility, corporate social responsibility, socially oriented enterprise behavior, social investment, social partnership.

Постановка проблеми. Розвиток українського бізнесу, інтеграція України до світової економічної системи ставлять перед українськими підприємствами нові питання, одне з яких пов'язане із соціальною відповідальністю, їх здатністю та бажання на добровільних засадах сприяти реалізації соціальних потреб своїх співробітників і регіону, в якому працюють підприємства.

Сьогодні змінюються суть бізнесу й уявлення про його цілі та основні функції. В інформаційному постіндустріальному суспільстві з більшою силою заявляє про себе пошук і побудова цивілізованої моделі відносин між бізнесом та суспільством, а тому стає очевидною суспільна потреба в соціально відповідальному підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Участь суб'єктів господарювання у вирішенні соціальних проблем як принцип корпоративного управління стала предметом досліджень, наукових дискусій українських і зарубіжних учених, представників бізнесу і громадських діячів. Вагомий внесок у розвиток наукових уявлень про соціальну відповідальність бізнесу зробили Х.Р. Гальчак [1], М.І. Корсаков [3], П.Б. Левін [2], С.Є. Литовченко [3], Л.П. Марчук [4], М. ван Марревік [13], М.І. Мурашко [6], О.П. Мишковська [5], Є.Н. Тумілевич [9], В.Г. Шаповаленко [10] та ін. У працях вищезазначених науковців узагальнено та систематизовано сучасні моделі проникнення соціальної відповідальності в управління підприємствами. Проте, незважаючи на активізацію наукових пошуків у цьому напрямі, в Україні й

досі відсутні системні дослідження з комплексного розв'язання проблеми підвищення рівня соціальної відповідальності суб'єктів господарювання як складової частини управління їхніми фінансами.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд та поглиблення теоретичних положень сутності корпоративної соціальної відповідальності, аналіз основних мотивів соціальної відповідальності в управлінні підприємством, формування принципів соціальної відповідальності бізнесу та розробка науково-практичних рекомендацій щодо їх реалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концептуальний підхід соціальної відповідальності бізнесу передбачає рівень розвитку підприємства, достатнього для її здійснення як у межах вимог, установлених законодавством, так і понад ними [2, с. 128]. У такому розумінні відповідальність це не тільки категорія права та етики, але й економіки та фінансів. Із точки зору правових норм відповідальність відбиває моральне ставлення до людей і суспільства, з економічної – достатність матеріальних ресурсів для вирішення соціальних проблем.

Соціальна відповідальність (social responsibility) – відповідальність організації за вплив своїх рішень та діяльності на суспільство і навколишнє середовище через прозору й етичну поведінку, яка: сприяє сталому розвитку, включаючи здоров'я і добробут суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін; відповідає законам і узгоджується з міжнародними нормами поведінки; інтегро-

вана в діяльність усієї організації, застосовується у її взаєминах [11].

Корпоративна соціальна відповідальність є не просто сучасною концепцією, що лежить в основі PR-заходів підприємств. Це необхідна складова частина функціонування будь-якого успішного суб'єкта господарювання, метою якого є досягнення лідерських позицій на ринку та їх збереження. Корпоративна соціальна відповідальність – це добровільний внесок бізнесу в розвиток суспільства, який здійснюється за допомогою соціальних інвестицій, спрямованих на професійний розвиток і соціальний захист персоналу, підтримку охорони здоров'я, спорту, культури, освіти, охорону навколишнього середовища тощо [9, с. 30].

У сучасних умовах відсутнє єдине визначення корпоративної соціальної відповідальності. Це призводить до спотворення первинного її значення та неправильного трактування очікуваних результатів від її впровадження на підприємстві. Для кращого розуміння цього явища корисно познайомитися з різними визначеннями корпоративної соціальної відповідальності.

На думку С.Є. Литовченко і М.І. Корсакова, «соціальна відповідальність – це здатність і бажання бізнесу з власної волі займатися питаннями, не лише прямо не пов'язаними із виробництвом, реалізацією товарів і послуг, але і з благополуччям суспільства тієї країни, в якій компанія працює, а суспільство – це споживачі продукції компанії, співробітники компанії, а також їх сім'ї» [3, с. 61].

Західними авторами тема корпоративної соціальної відповідальності здебільшого розглядається через призму сталого розвитку. Сучасна концепція корпоративної соціальної відповідальності показує прагнення компаній добровільно і самостійно вирішувати найбільш нагальні проблеми суспільства. Наприклад, Європейська Комісія дає таке визначення корпоративної соціальної відповідальності: «Корпоративна соціальна відповідальність за своєю суттю є концепцією, яка відображає добровільне рішення компаній брати участь у поліпшенні розвитку суспільства і захисту навколишнього середовища» [12]. Дане визначення корпоративної соціальної відповідальності не зобов'язує компанії проводити громадські заходи. Діяльність, спрямована на поліпшення життя суспільства, носить добровільний характер.

Професор М. ван Марревік з Еразмус університету у Роттердамі (Нідерланди), одного з провідних навчальних і наукових центрів із вивчення корпоративної соціальної відповідальності, представляє таке визначення: «Корпоративна соціальна відповідальність – це включення соціальних і екологічних питань у процес бізнесу та його взаємодія із зацікавленими сторонами» [13].

Із наведених вище визначень випливає, що в корпоративну соціальну відповідальність включені два рівні відповідальності – відповідальність у сфері соціально-економічних відносин, частиною яких є соціально-трудова відносина, і відповідальність, що виникає в результаті діяльності організації, яка має наслідки для навколишнього зовнішнього середовища, тобто екологічна відповідальність.

Корпоративна соціальна відповідальність виражається у таких факторах, як:

- створення робочих місць;
- виплата регулярної заробітної плати своїм працівникам і внесення свого вкладу в їх соціальне забезпечення;
- інвестиції в розвиток людського потенціалу;
- партнерські програми;
- проекти розвитку місцевого та регіонального значення;
- повна сплата всіх видів податків [10, с. 81].

Економічні регулятори корпоративної соціальної відповідальності – це матеріальні, технологічні, управлінські та інші ресурси, а також фінансові кошти підприємства, що направляються за рішенням керівництва на реалізацію соціальних програм, розроблених з урахуванням інтересів громадянського суспільства, у припущенні, що у стратегічному відношенні підприємством буде отримано соціальний та економічний ефект. При будь-якому ставленні до корпоративної соціальної відповідальності слід зазначити, що її розвиток створює більш сприятливі умови для поліпшення соціального клімату в громадянському суспільстві та служить справі підвищення якості життя населення.

Соціальна відповідальність бізнесу – це сучасна філософія поведінки бізнесу, зорієнтована на свідоме та системне врахування у діяльності підприємства інтересів зацікавлених сторін [5, с. 127].

Основними зацікавленими сторонами компанії є такі цільові групи, як: акціонери; інвестори; співробітники; державні структури; споживачі (фізичні та юридичні особи); ділові партнери, професійні спільноти, суспільство в цілому.

Система організаційного забезпечення корпоративної соціальної відповідальності являє собою взаємопов'язану сукупність внутрішніх служб і підрозділів підприємства, які покликані забезпечувати розробку та прийняття управлінських рішень щодо окремих аспектів його соціальної діяльності та несуть відповідальність за результати цих рішень.

Говорячи про сутність корпоративної соціальної відповідальності, потрібно розкрити низку функцій, які вона виконує:

1. Досягнення цілей сталого розвитку суспільства, під якими розуміється задоволення потреб нинішнього покоління без створення загроз для задоволення потреб майбутніх поколінь.

2. Врахування інтересів суспільства та підвищення якості життя основних зацікавлених сторін.

3. Формування і розвиток діалогу стейкхолдерів – постійна взаємодія із зацікавленими сторонами з метою врахування їх думок та очікувань у процесі прийняття та реалізації управлінських рішень.

4. Включення до процесу бізнесу не тільки економічних питань, а й соціальних та екологічних [10, с. 82].

Це дасть підприємствам змогу керувати впливом своєї діяльності на суспільство і навколишнє середовище й бути відповідальними за його наслідки. При цьому суб'єктам господарювання важливо розуміти, що корпоративна соціальна відповідальність не є обов'язковим доповненням до їх основної діяльності та не обмежується філантропією.

Корпоративна соціальна відповідальність сприяє більш ефективному досягненню підприємствами їх стратегічних цілей, оскільки дає змогу здійснювати довгострокові інвестиції у створення сприятливого соціального середовища.

Політика соціальної відповідальності в розвинутих країнах світу є сьогодні невід'ємною частиною діяльності будь-якої компанії. За кордоном побудовані й регламентовані взаємовідносини бізнесу і влади в частині соціальної відповідальності, розвинуте відповідне податкове і трудове законодавство, існує багаторічна практика застосування стандартів корпоративного управління [7, с. 24].

В Україні про соціальну відповідальність бізнесу стали говорити порівняно недавно. У радянський період соціальна відповідальність підприємств визначалась «зверху» – державою. У період становлення незалежності це питання було практично закрите.

На сучасному етапі, як і раніше, соціальна відповідальність продовжує бути орієнтованою на найближче коло стейкхолдерів – державу, власників і персонал (та організації, які його представляють). Ширше коло зацікавлених сторін (місцеві співтовариства, територіальні громади, регіони, постачальники, споживачі) практично усунуті з цього процесу. Це відбувається здебільшого через те, що основними рушійними силами процесів упровадження корпоративної соціальної відповідальності є поки що незначна кількість великих компаній, які, проводячи первинне публічне розміщення акцій на міжнародних фондових біржах, вимушені сприймати умови потенційних акціонерів, підвищуючи, таким чином, вартість своїх акцій.

В умовах бідного регіону (що характерно для більшості областей України) взаємодія влади та бізнесу будується за моделлю епізодичної кооперації. Для неї визначальною є відсутність стратегічної складової в цих відносинах, заміна її епізодичними ініціативами з боку влади або бізнесу

щодо спільної участі у вирішенні соціальних проблем. Однією з вагомих причин такого стану є відсутність розвинених інституціональних форм взаємодії влади та бізнесу у вигляді довгострокових угод, які характерні для регіонів, де працюють великі транснаціональні компанії [6, с. 118].

В українських реаліях соціальна відповідальність бізнесу скоріше носить показовий характер на тлі відвертого бажання бізнес-структур збагатитися за будь-яких обставин. Це не можна вважати дивним, адже у вітчизняній економіці лише закладено основи ринкового типу господарювання, де відбувається процес первинного нагромадження капіталу. Але по мірі відпрацювання ринкових засад функціонування економіки зміст бізнес-діяльності буде змінюватися не тільки в економічному відношенні, але й у соціальному.

Останніми роками ситуація поступово змінюється, і все більше українських підприємств починають звертатися до концепції соціальної відповідальності, що пов'язано з новими ринковими умовами. Крім того, вже багато керівників розуміють, що реалізація принципів соціальної відповідальності, по суті, є створенням системи управління ризиками, направленої на довгостроковий розвиток бізнесу і зростання його вартості на світових фінансових ринках. Водночас значна кількість керівників розглядають витрати на соціальні програми лише як вимушені затрати.

Управління фінансами підприємства в підсумку спрямоване на підвищення ефективності вкладень, що виражається у співвідношенні результатів фінансово-господарської діяльності підприємства та понесених при цьому сукупних витратах. Це значною мірою стосується і соціальних результатів виробництва у максимізації добробуту працівників.

Дана мета порівняно з цільовою установкою отримання максимального прибутку більш оптимальна, оскільки вона враховує: зростання добробуту акціонерів у майбутньому; розподіл у часі надходження прибутку, вхідних грошових потоків; ризики та невизначеність; доходи акціонерів.

До соціальних інвестицій відносяться всі витрати підприємства на реалізацію соціальних програм, включаючи витрати на соціальний розвиток колективу, забезпечення екологічної безпеки, охорону праці та виробництва, зростання виробничого потенціалу тощо [8, с. 80].

Для збереження ресурсів і створення стійкого розвитку необхідно дотримуватися таких принципів:

- створювати якомога більше робочих місць;
- інвестувати в розвиток виробництва і людського потенціалу;
- створювати взаємовигідні відносини зі сторонами, які мають взаємну зацікавленість;
- виробляти якісну продукцію і послуги для споживачів;

- виконувати вимоги податкового, трудового, екологічного законодавства;
- враховувати суспільні очікування і загальноприйняті етичні норми під час ведення справ;
- здійснювати внесок у формування громадянського суспільства через партнерські програми та проекти суспільного розвитку;
- піднімати ефективність бізнесу, орієнтованого на створення доданої вартості й підвищення національної конкурентоспроможності в інтересах акціонерів і суспільства.

Правильно впроваджена концепція соціальної відповідальності бізнесу може забезпечити низку конкурентних переваг для підприємства, таких як: ширший доступ до капіталу та ринку, більші обсяги продажів та прибутків, покращання процесу прийняття рішень та управління ризиками, економія операційних витрат, зростання продуктивності та якості, ефективна база людських ресурсів, міцна репутація, більша лояльність покупців тощо.

Дотримуючись принципів соціальної відповідальності, організація максимізує свій результат у довгостроковій перспективі, що, з одного боку, мотивує до дотримання корпоративної соціальної відповідальності, а з іншого – здійснює позитивний ефект на суспільство в цілому. Таким чином, бізнес реалізує свої основні потреби у виживанні, економічній безпеці та стабільності.

Висновки з проведеного дослідження. Соціальна відповідальність є важливою складовою частиною ефективного управління підприємством. Передумовою цього повинен стати розвиток відносин соціального партнерства на рівні як усього суспільства, так і окремих підприємств. Основною метою діяльності підприємств у соціальній сфері є підвищення людського потенціалу, а важливим інструментом її реалізації повинно стати соціальне планування.

В умовах ринкового господарювання соціальна відповідальність підприємств є важливою складовою частиною їх ділової репутації, і залежить вона як від цілей власника підприємства, так і від самого підприємства як організації. Однак необхідність соціальної відповідальності бізнесу для більшості українських підприємств усе ще не очевидна, оскільки в них сьогодні інші пріоритети.

Тому краще і ширше впровадження соціальної відповідальності бізнесу українськими підприємствами може допомогти створити нові ринки в Україні та за її межами, вирішити соціальні та екологічні проблеми, покращати доступ підприємств з українським капіталом на міжнародні ринки, підви-

щити їх капіталізацію та забезпечити сталий розвиток країни загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчак Х.Р. Соціальна відповідальність бізнесу в ринкових умовах господарювання / Х.Р. Гальчак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/10938/1/20.pdf>.
2. Левін П.Б. Іноземний досвід розвитку соціально відповідального бізнесу та його використання в Україні / П.Б. Левін // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2009. – Випуск 15. – С. 128–131.
3. Литовченко С.Е. Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания / С.Е. Литовченко, М.И. Корсаков. – М. : Ассоциация менеджеров, 2003. – 100 с.
4. Марчук Л.П. Соціальна відповідальність як визначальна стратегія розвитку сучасного бізнесу / Л.П. Марчук // Науковий вісник МДУ імені В.О. Сухомлинського: Економічні науки. – 2014. – Випуск 5.2(101). – С. 51–56.
5. Мишковська О.П. Моделі соціальної відповідальності для малого, середнього та великого бізнесу / О.П. Мишковська // Наукові праці ЧДУ ім. П. Могили. Соціологія. – 2012. – Випуск 189. – Том 201. – С. 127–130.
6. Мурашко М.І. Концептуальні основи соціальної відповідальності бізнесу в Україні / М.І. Мурашко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dse.org.ua/ahrcive/12/11.pdf>.
7. Политика социальной ответственности – неотъемлемая часть деятельности любой компании // Век качества. – 2010. – № 1. – С. 24–25.
8. Проскурин В. Социальная ответственность менеджмента как составная часть управления финансами предприятия / В. Проскурин // Финансовая жизнь. – 2013. – № 1. – С. 77–81.
9. Тумилевич Е.Н. Построение системы корпоративной социальной ответственности в компании / Е.Н. Тумилевич // Российское предпринимательство. – 2012. – № 23(221). – С. 30–37.
10. Шаповаленко В.Г. Корпоративная социальная ответственность: понятие и сущность / В.Г. Шаповаленко // Образование. Наука. Инновации: Южное измерение. – 2013. – № 5(31). – С. 79–84.
11. ISO 26000 – Справочник по вопросам обеспечения корпоративной социальной ответственности [Электронный ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bsigroup.com/ru-RU/ISO-26000/>.
12. The Challenges of Corporate Social Responsibility. Towards Constructive Partnership, 2000. The Phillip Morris Institute for Public Policy Research ASBL. Brussels: 24.
13. Zwetsloot, G. and M. van Marrewijk, 2003. Corporate Sustainability & Social Responsibility. Pre-Conference: EFQM Learning Edge: Social Dimensions of Organizational Excellence, June: 36.

ФІСКАЛЬНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ У ФРАНЦІЇ

FISCAL DECENTRALIZATION IN FRANCE

У статті розглянуто досвід Франції щодо підвищення ефективності державних витрат за допомогою впровадження децентралізованої системи управління фінансовими фондами. Проаналізовано трансформаційні процеси реалізації фінансової децентралізації: проблеми, перешкоди під час реформування, а також позитивні результати децентралізації. Розглянуто джерела формування місцевих бюджетів Франції та зміни фінансової забезпеченості органів місцевого самоврядування внаслідок децентралізації. Здійснено міжнародне порівняння управління державними коштами. Визначено сформовані внаслідок реалізації реформ характерні особливості моделі фінансової децентралізації у Франції.

Ключові слова: фінансова децентралізація, державні фінанси, місцеві бюджети, французький досвід, податки та збори, раціоналізація витрат, модель фінансової децентралізації, фінансова забезпеченість, трансформаційні процеси.

В статье рассмотрен опыт Франции по повышению эффективности государственных расходов с помощью внедрения децентрализованной системы управления финансовыми фондами. Проанализированы трансформационные процессы реализации фискальной децентрализации: проблемы, препятствия во время реформирования, а также положительные результаты децентрализации. Рассмотрены источники формирования местных бюджетов Франции и изменения финан-

сової забезпеченості органів місцевого самоуправління в результаті децентралізації. Совершено международное сравнение управления государственными средствами. Определены сформированные в результате реализации реформ характерные особенности модели фискальной децентрализации во Франции.

Ключевые слова: фискальная децентрализация, государственные финансы, местные бюджеты, французский опыт, налоги и сборы, рационализация расходов, модель фискальной децентрализации, финансовая обеспеченность, трансформационные процессы.

The article discusses about the French experience to improve the efficiency of public spending through the introduction of a decentralized system of management of financial funds. Analyzes transformation processes of the implementation of fiscal decentralization – problems, obstacles during the reform and the positive results of decentralization. The sources of formation of local budgets of France and the revisions to the financial security of local governments through decentralization. Made international comparison of the management of public funds. Determined formed as a result of implementation of the reform features of the model of fiscal decentralization in France.

Key words: fiscal decentralization, public finance, local budgets, the French experience, taxes and fees, rationalization of expenditure, the model of fiscal decentralization, financial security, transformational processes.

УДК 336.1

Палійчук Т.В.

аспірант відділу державних фінансів
Науково-дослідний фінансовий інститут
Академії фінансового управління

Постановка проблеми. На сьогодні децентралізована структура управління державними фінансами все більше впроваджується розвиненими країнами світу, оскільки підвищення рівня бюджетної автономії місцевих органів дає змогу раціоналізувати та оптимізувати витрати на надання суспільних послуг. Україна також продовжує кроки у напрямі фінансової децентралізації, особливо важливим є вивчення тих проблем та перешкод, з якими зіштовхувалися розвинені демократичні країни, до яких, безперечно, відноситься Франція, та ті механізми й інструменти, які дали їм змогу успішно трансформувати фінансову систему до більш децентралізованої структури.

Використання фінансової децентралізації в разі дотримання основних його принципів, упровадження необхідних механізмів та засобів показало себе більш раціональним, ніж централізований порядок формування та розпорядження державними фінансовими фондами. Забезпечення фінансової самодостатності місцевих органів самоврядування є однією з умов успішної реалізації фінансової децентралізації.

За фінансової децентралізації місцеві бюджети формуються за рахунок місцевих податків та зборів, а центральний уряд надає фінансову під-

тримку лише в деяких випадках, наприклад для покриття витрат на відновлення території у разі стихійних лих, для реалізації широкомасштабних реформ тощо.

Концепція фінансової децентралізації успішно втілена багатьма країнами Європи. Франція довгий час була високоцентралізованою унітарною державою і місцеві органи влади мали досить слабку позицію, однак у 1982 р. країна взяла курс на впровадження децентралізації [1, с. 168].

Оскільки Україна прагне приєднатися до європейської спільноти та має схожий із Францією досвід функціонування централізованої системи управління, у тому числі й державними фінансами, необхідним є вивчення французького досвіду впровадження фінансової децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Європейський досвід фінансової децентралізації досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці та практики, зокрема: Ж.-Ж. Хелеірт і М. Кейрана, Р. Патнем, Р. Леонарді та Р. Ненеттіс, Б. Сільвестров, У. Тіссен, А. Коул, Н. Влахос, Ж. Пінсон, П. ле Галь, Р. Рейтера, С. Грохсб, Ф. Ебінгер, С. Кахлменд і Й. Богуміл, Е. Сміт, Ж.-К. Соніг, Р. Науменко, А. Маєв та ін. Однак на сьогодні недостатньо у вітчизняній науковій літе-

ратурі висвітлене питання впровадження фіскальної децентралізації у Франції, що й обумовлює необхідність дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення досвіду впровадження фіскальної децентралізації у Франції, аналіз трансформаційних процесів переходу до децентралізованої фінансової системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Франції термін «децентралізація» відноситься до концепції політики 1968–1990 рр. і використовувався для опису результатів спостережень еволюції французької просторової, економічної та інституціональної організації.

Варто відзначити, що, будучи абсолютистською монархією, Франція протягом XVII–XVIII ст. була дуже централізованою державою. Після революції 1789 р. було зроблено перші спроби провести децентралізацію влади і надати більшій автономії провінціям, проте революційна влада була надто слабкою і зазначені ініціативи призвели лише до послаблення держави. Після повалення прихильників децентралізації – жирондистів – якобінцями знову почалося впровадження жорсткої централізації. Хоча відправною точкою реформ із децентралізації у Франції прийнято вважати 1982 р., але французькі вчені одностайні в тому, що у їх витоків знаходився засновник П'ятої республіки Шарль де Голль [2, с. 85–86]. 1982 р. вважається початком втілення повномасштабних реформ децентралізації системи управління після переходу до влади президента Франсуа Міттерана.

Політика децентралізації у Франції була ініційована актами французького парламенту, відомими як закони Гастон Дефере в 1982 р. До цього французькі муніципалітети і відомства діяли в умовах обмеженої автономії відповідно до законів, прийнятих ще в 1871 та 1884 рр. [3].

Відповідно до положень закону 1982 р., обласна рада спочатку розробляє регіональний план, а потім веде переговори з державою в особі регіональної префектури. На основі регіонального плану центральний уряд приймає політичні рішення – визначає пріоритетні напрями фінансування [4, с. 34].

Внаслідок поступового реформування було досягнуто підвищення рівня фінансової незалежності на місцевому рівні за рахунок збільшення кількості та розмірів податків і зборів (рис. 1).

Гранти покривають збільшення витрат місцевих органів влади у зв'язку з передачею повноважень від центрального до місцевого

самоврядування через децентралізацію. Запозичення є третім за величиною джерелом ресурсів для місцевого самоврядування у Франції. Місцева влада не повинна отримувати від центральної влади дозвіл уряду для того, щоб позичати гроші, однак усі ресурси від запозичення можуть бути витрачені тільки на інвестиції (не поточні витрати) [3].

У країнах ЄС із метою ефективності використання бюджетних коштів упроваджувалася децентралізована система управління державними фінансовими фондами.

Статистичні дані свідчать про те, що загальні державні витрати у Франції значно вищі середньоєвропейського показника, зокрема вищі, ніж у Німеччині, Італії та Великобританії. Так, у 2014 р. державні витрати у Франції досягли 57,5% ВВП, це на 11 в. п. вище, ніж у середньому в країнах ЄС, це другий показник по величині після Фінляндії. У результаті навіть високий рівень оподаткування не врятував Францію від бюджетного дефіциту і зростаючого державного боргу.

Таким чином, Франція має невеликий фінансовий простір для того, щоб упоратися з несподіваними подіями або фінансово-економічними кризовими явищами. Це також обмежує можливості для зниження податкового навантаження на фірми і домашні господарства, як це було заплановано урядом і які можуть бути необхідні для підвищення потенціалу зростання, за оцінками співробітників МВФ, на 1,5% у середньостроковій перспективі [6, с. 9].

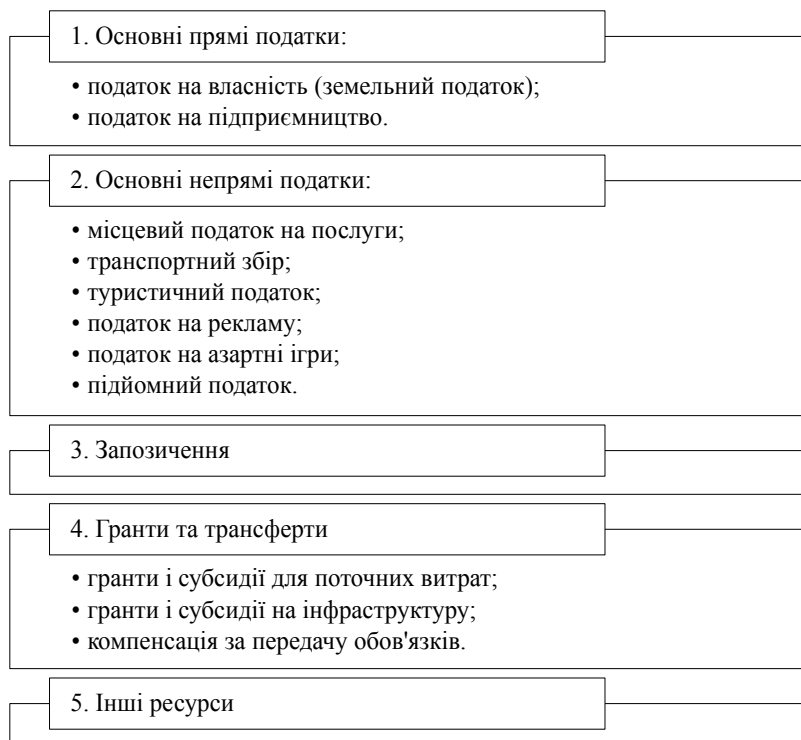


Рис. 1. Доходи місцевих бюджетів Франції

Джерело: побудовано автором на основі [5, с. 15–16]

У 2014 р. уряд Франції оголосив про перехід до консолідації на основі витрат за одночасного зниження податків. Визначення областей для економії виявилось важким завданням, проте витрати на забезпечення соціального захисту продовжували рости швидше, ніж ВВП [6, с. 9]. Зростання витрат було переважно за рахунок витрат місцевих органів влади і соціального забезпечення (табл. 1). У 2000-ті роки було взято курс на економію фінансових ресурсів центрального уряду, однак на практиці вийшло, що до 2010 р. витрати центрального уряду у Франції вирости в реальному часі. Темпи зростання були повільніші, ніж у Німеччині, Італії та Великобританії.

Таблиця 1

Реальне зростання державних витрат, % до ВВП

Країни* та рівень влади	Середнє значення 2001–2010	Середнє значення 2010–2014
Генеральний уряд		
Франція	2,4	1,4
Німеччина	1,7	0,7
Італія	1,8	-0,6
ЄС-18	0,9	-0,1
Центральний уряд		
Франція	2,2	0,5
Німеччина	5,4	-0,1
Італія	2,6	-1,1
ЄС-18	2,1	-0,9
Місцеві органи влади		
Франція	3,2	1,0
Німеччина	1,1	1,4
Італія	1,7	-2,7
ЄС-18	0,6	-0,6
Фонди соціального страхування		
Франція	2,7	2,0
Німеччина	0,6	0,4
Італія	2,0	0,8
ЄС-18	0,1	1,0

* Країни, обрані для порівняння, подібні до Франції за чисельністю населення і доходом на душу населення.

Джерело: побудовано автором на основі статистичних даних Євростату та МВФ

В останні роки витрати центрального уряду Франції продовжують зростати, хоча і більш повільними темпами, у той як в інших країнах скорочуються для підтримки великої фіскальної консолідації. На відміну від цього на рівні місцевого самоврядування та в області соціального забезпечення темпи зростання витрат продовжують випереджати темпи зростання ВВП і порівняно з Німеччиною, Італією та Великобританією є вищими [6, с. 18].

Для місцевих органів влади характерна довгострокова тенденція збільшення витрат, яка лише

частково пов'язана з послідовними хвилями фіскальної децентралізації. Видатки місцевих органів влади збільшилися на 3,2 в. п. ВВП порівняно з 1983–2014 рр., з яких 1,65 в. п. пов'язані з фіскальною децентралізацією. Зростання витрат на місцевому рівні урядів сповільнилось у 2010–2014 рр. [7]. Витрати фондів соціального забезпечення зростають приблизно вдвічі швидше, ніж ВВП, і значно вище середньоєвропейського значення і країн-компараторів (Німеччини, Італії та Великобританії) з початку 2000-х років.

У 2009 р. у зв'язку з кризою в європейських країнах спостерігався стрибок росту державних витрат як наслідок застосування дискреційних заходів зі стимулювання економіки, впливу автоматичних стабілізаторів, а в деяких випадках банківських вливань. Проте в 2014 р. країни повернулися до скорочення первинних витрат із метою фінансової консолідації [8]. У 2014 р. Франція оголосила план економії витрат, однак зберігши свій рівень державних витрат вище порівнюваних країн. Була запланована економія в розмірі 50 млрд. євро (рис. 2).



Рис. 2. План розподілу витрат у Франції на 2015–2017 рр., млрд. євро

Джерело: побудовано автором на основі даних [9, с. 55]

Франція застосовувала стратегію стримування витрат, а не витрат на реформи. Така стратегія стримування значною мірою реалізується через установлення порогових показників, тобто застосовуються такі заходи, як заморожування шкали заробітної плати громадян та деяких соціальних допомог. Серед європейських країн Франція була найменш вибірковою в процесі використання фіскальних заходів із метою подолання кризових явищ (табл. 2).

Проте і на сьогодні витрати залишаються високими порівняно з іншими країнами, і розрив між ними продовжується збільшуватися, оскільки Італія та Великобританія також запланували скоротити витрати на 3,2 і 8,1 в. п. відповідно протягом 2014–2017 рр.

Вибірковість у використанні фіскальних заходів для подолання кризових явищ

Показник / Країна	До кризи	Під час кризи		Кількість категорій COFOG			Первинні витрати		
		Стимул	Консолідація	2000-2007	2007-2010	2010-2013	2000-2007	2007-2010	2010-2013
	2000-2007	2007-2010	2010-2013	2000-2007	2007-2010	2010-2013	2000-2007	2007-2010	2010-2013
Португалія	29,5	15,2	17,4	62,0	61,0	61,0	97,8	98,7	99,3
Ірландія	45,9	27,8	17,0	58,0	58,0	59,0	98,7	80,3	80,3
Греція	25,0	17,0	14,8	64,0	65,0	65,0	97,0	97,8	98,1
Великобританія	27,3	10,6	12,3	62,0	64,0	62,0	98,6	98,6	98,4
Словенія	21,0	16,8	11,7	63,0	62,0	60,0	98,7	98,3	88,9
Іспанія	20,0	11,5	11,0	60,0	61,0	61,0	96,7	96,7	92,8
Словаччина	н/д	25,3	9,2	н/д	64,0	62,0	н/д	97,8	98,6
Люксембург	13,5	11,4	9,2	55,0	56,0	56,0	99,4	99,3	99,3
Нідерланди	17,9	8,0	8,9	62,0	63,0	62,0	98,2	97,7	98,5
Італія	8,6	7,2	7,6	63,0	63,0	63,0	99,1	99,2	99,2
Німеччина	9,1	8,5	7,5	64,0	64,0	64,0	100,0	96,3	96,4
Норвегія	н/д	12,7	7,4	н/д	63,0	62,0	н/д	98,2	98,3
Данія	16,7	8,2	6,9	60,0	59,0	58,0	98,1	98,6	98,6
Австрія	11,6	6,2	6,5	64,0	64,0	64,0	96,9	96,7	96,3
Бельгія	11,4	6,9	5,6	62,0	64,0	63,0	95,3	94,2	93,5
Швеція	17,1	8,6	4,6	59,0	60,0	59,0	98,3	98,2	98,0
Франція	11,7	6,5	3,7	60,0	61,0	60,0	98,4	98,1	98,0

Примітка: Країни ранжовані відповідно до значень селективності у 2010–2013 рр. Витрати в національній валюті знижено на дефлятор ВВП. Чим ближче індикатор до нуля, тим більша зміна витрат була однаковою в усіх класифікаціях.

Джерело: побудовано автором на основі даних ОЕСР та МВФ

Запропоновані заходи заощадження у Франції знаходяться на різних стадіях упровадження. По-перше, заморожено рівень заробітної плати, здійснено деіндексацію соціальних допомог. По-друге, застосовано механізми економії витрат на охорону здоров'я та соціальні потреби.

По-третє, встановлені цільові показники економії витрат місцевих органів влади. Для забезпечення бюджетної консолідації і в підсумку полегшення високого податкового тягаря у Франції необхідно скоротити витрати. Але стратегія стримування може виявитися недостатньою. Без глибоких реформ буде важко досягнути більш ефективного використання державних фінансових ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження.

У результаті реформування у Франції сформувався кооперативна (змішана) модель фіскальної децентралізації, для якої характерним є:

- значна роль регіональної влади у перерозподілі національного доходу;
- фінансова залежність регіонів від національного доходу;
- наявність власних і регулюючих податків для кожного рівня бюджетної системи;
- під час формування місцевих бюджетів відповідні органи влади самостійно визначають ставки податків, на які поширена їхня компетенція, але в межах установленого актом Національних зборів (парламентом Франції) максимального рівня;

- підвищена відповідальність центру за стан регіональних фінансів (дефіцит бюджету, наявність боргу);

- обмеження самостійності регіональної влади в питаннях зовнішніх запозичень (регіональна влада може займатися лише внутрішніми запозиченнями);

- присутність розвиненого механізму перерозподілу грошових коштів між рівнями бюджетної системи через субсидії, дотації, субвенції тощо.

Французький досвід децентралізації має свої власні проблеми, пов'язані з неконтрольованим зростанням державних витрат. Крім того, досить складним є завдання центральному уряду реформувати місцеву адміністрацію і вимагати більшої ефективності. З іншого боку, фіскальна децентралізація у Франції принесла багато і позитивних результатів, зокрема значно покращилась якість надання послуг (дороги підтримуються у кращому стані, школи більш укомплектовані, транспортні сполучення більш оптимізовані).

Загалом, успіх і невдача впровадження фіскальної децентралізації залежить від комбінації факторів, у тому числі від розподілу політичної та економічної влади по всій країні. Також наслідки від передачі повноважень залежать від цілої низки паралельних факторів. Такі фактори включають у себе, зокрема, функції національних та місцевих політичних систем, конкретний зміст політики тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Renate Reitera, Stephan Grohsb, Falk Ebin-ger, Sabine Kuhlmann and Jorg Bogumil. Impacts of Decentralization: The French Experience in a Comparative Perspective. – 2010. – № 2. – P. 166–189 [Electronic Resource]. – Access Mode : https://kops.uni-konstanz.de/bitstream/handle/123456789/14580/Reiter_Impacts.pdf?sequence=1.
2. Маєв А. Децентралізація влади у Франції: досвід для України / А. Маєв // Актуальні проблеми державного управління. – 2012. – Вип. 3. – С. 85–88.
3. Decentralisation in France [Electronic Resource]. – Access Mode : https://en.wikipedia.org/wiki/Decentralisation_in_France.
4. Alistair Cole. Decentralization in France: Central Steering, Capacity Building and Identity Construction // French Politics. – 2006. – № 1. – P. 31–57 [Electronic Resource]. – Access Mode : <http://www.palgrave-journals.com/fp/journal/v4/n1/full/8200091a.html>.
5. Gilles Pinson, Patrick Le Galès. State Restructuring and Decentralisation Dynamics in France: Politics is the Driving Force / Gilles Pinson, Patrick Le Galès // Cahiers/Working Papers dupôle Ville/Métropolis/Cosmopolis № 07/05. – 2010. – 27 p.
6. Jean-Jacques Hallaert, Maximilien Queyranne. From Containment to Rationalization: Increasing Public Expenditure Efficiency in France // IMF Working Paper. – European Department and Fiscal Affairs Department. – 2016. – 65 p. [Electronic Resource]. – Access Mode : <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp1607.pdf>.
7. France's Economic Policy Strategy: Economic, Social And Financial Report 2016 [Electronic Resource]. – Access Mode : http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/pdf/dbp/2015/2015-10-15_fr_dbp_en.pdf.
8. Comparing Two Forms of Local Administration: Can Decentralization in France be a Model for Egypt? [Electronic resource]. – Access Mode : <http://www.tadamun.info/2015/01/21/comparing-two-similar-models-local-administration-can-decentralization-france-inspiration-egypt/?lang=en>.
9. France's Economic Policy Strategy. Economic, Social and Financial Report: Draft Budgetary Plan For 2016 [Electronic Resource]. – Access Mode : http://ec.europa.eu/economy_finance/economic_governance/sgp/pdf/dbp/2015/2015-10-15_fr_dbp_en.pdf.

**СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФІНАНСУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ФОНДІВ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ
CURRENT STATUS AND PERSPECTIVES OF FINANCING OF STATE SOCIAL INSURANCE FUNDS**

У статті проведено моніторинг єдиного соціального внеску як основного джерела формування фінансових ресурсів державних фондів соціального страхування в Україні. Проаналізовано обсяги фінансування Пенсійного фонду України з державного бюджету для покриття дефіциту фонду. Визначено вплив формальних та неформальних інститутів на розширення бази нарахування ЄСВ. Надано оцінку фіскальної ефективності реформування цього обов'язкового платежу. Наведено пропозиції щодо оптимізації фінансового забезпечення державних фондів соціального страхування.

Ключові слова: державні фінанси, державні фонди соціального страхування, єдиний соціальний внесок, дефіцит, державний бюджет.

В статье проведен мониторинг единого социального взноса как основного источника формирования финансовых ресурсов государственных фондов социального страхования в Украине. Проанализированы объемы финансирования Пенсионного фонда Украины из государственного бюджета для покрытия дефицита фонда. Определено влияние формальных и неформальных

институтами на расширение базы начисления ЕСВ. Представлена оценка фискальной эффективности реформирования этого обязательного платежа. Даны предложения по оптимизации финансового обеспечения государственных фондов социального страхования.

Ключевые слова: государственные финансы, государственные фонды социального страхования, единый социальный взнос, дефицит, государственный бюджет.

The monitoring of social contribution as the main source of formation of financial resources of state social insurance funds of Ukraine is carried out in the article. The volume of financing of the Pension Fund of Ukraine from the state budget to cover the fund deficit is analyzed. The impact of formal and informal institutions on the expansion of the social contribution base is determined. The estimation of efficiency of the fiscal reform of this mandatory payment is presented. The proposals for the optimizing of financial maintenance of state social insurance funds are filed.

Key words: public finance, state social insurance funds, social contribution, deficit, the state budget.

УДК 369.041

Сідельникова Л.П.

д.е.н., доцент, завідувач кафедри податкової та бюджетної політики Херсонський національний технічний університет

Постановка проблеми. Одним із вагомих наслідків розбалансованості сфери державних фінансів України є низький рівень соціальних виплат як із бюджету, так і з позабюджетних

державних цільових фондів. Значна девальвація національної валюти в 2014–2015 рр. згенерувала потужні інфляційні процеси: індекс споживчих цін у цей період досяг максимального за останні 15 років

рівня – 124,9% та 143,3% відповідно. Стрімке зростання споживчих цін знівелювало намагання уряду забезпечити гідний соціальний захист населення України, у тому числі за рахунок коштів державних фондів соціального страхування. Дефіцит фінансових ресурсів, що акумулюються в державних цільових фондах, унеможлиблює підвищення пенсій та інших видів соціальної допомоги в адекватних інфляційним процесам розмірах. У цьому контексті важливого значення набуває діагностика стану і перспектив фінансування сфери державного соціального страхування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання вдосконалення фінансового забезпечення фондів державного соціального страхування в умовах ринкових трансформацій знайшли своє відображення у працях В. Андрущенко, О. Василика, Е. Лібанової, М. Карліна, О. Кириленко, Ю. Пасічника, Д. Полозенка, В. Федосова, І. Чугунова. Водночас не повною мірою дослідженими залишаються перспективи фінансового забезпечення діяльності державних соціальних фондів у контексті реформування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.

Постановка завдання. Метою дослідження є моніторинг єдиного соціального внеску як основного джерела формування фінансових ресурсів державних фондів соціального страхування в Україні та визначення чинників, що знижують фіскальну ефективність реформування цього обов'язкового платежу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Державне соціальне страхування є фундаментом усієї системи соціального захисту в суспільстві. Функціонування цього соціального інституту знаходиться у нерозривному зв'язку зі станом державних фінансів, з одного боку, продукуючи, з іншого – відтворюючи їх дисбаланси. Недостатність фінансування діяльності фондів загальнообов'язкового

державного соціального страхування за рахунок власних джерел поглиблює перманентний дефіцит фінансових ресурсів держави, що, своєю чергою, негативно впливає на спроможність бюджету та позабюджетних цільових фондів забезпечувати державні соціальні гарантії.

Система державних фондів соціального страхування нині включає Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування України, Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття. Ці цільові фонди є позабюджетними, їхні кошти не включаються до складу державного бюджету.

Основним джерелом фінансування діяльності державних фондів соціального страхування виступає єдиний соціальний внесок (ЄСВ), запроваджений Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI [1]. ЄСВ замінив собою чотири окремих платежі, які справлялися з платників до Пенсійного фонду та інших соціальних фондів. Головна мета цієї реформи полягала у спрощенні адміністрування, яке спочатку було закріплене за Пенсійним фондом, а з 01.01.2013 – за Міністерством доходів і зборів України (зараз – Державною фіскальною службою України).

До 2016 р. єдиний соціальний внесок справлявся як із роботодавців (нарахування), так і з найманих працівників (утримання) (табл. 1).

Максимальна величина бази нарахування ЄСВ дорівнювала 17 розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб з урахуванням його змін протягом року.

Фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності (у тому числі ті, котрі обрали спрощену систему оподаткування), які не використовували працю найманих працівників, самостійно обирали ставку ЄСВ у розрахунку від мінімальної заробітної плати:

Таблиця 1

Розміри ЄСВ залежно від виду доходів (до 01.01.2016)

Вид доходу	Розмір ЄСВ
Фонд оплати праці найманих працівників, у т. ч. іноземців	Роботодавці – індивідуальний відсоток ЄСВ, який залежить від класу професійного ризику виробництва. Існує 67 класів ризику. ЄСВ: 36,76% – 49,7%. Для бюджетних установ – 36,3%.
	Наймані працівники – 3,6% із суми заробітної плати. Для державних службовців – 6,1%.
Винагороди фізичним особам за цивільно-правовими договорами, крім договорів, укладених із ФОП	Роботодавці – 34,7% на суму винагороди
	Наймані працівники – 2,6% з отриманого доходу
Допомога з тимчасової непрацездатності (як перші 5 днів за рахунок коштів підприємства, так і решта днів хвороби за рахунок коштів Фонду соціального страхування)	Роботодавці – 33,2% на суму допомоги
	Наймані працівники – 2% із суми допомоги
Заробітна плата та лікарняні працівників-інвалідів	Роботодавці – 8,41% на фонд оплати праці та суму лікарняних
	Працівники-інваліди – 3,6% із суми заробітної плати та 2% із суми лікарняних

1. 34,7% – мінімальний ЄСВ. Включає в себе страхування у Пенсійному фонді України та страхування на випадок безробіття.

2. 36,21% – мінімальний ЄСВ + страхування від нещасного випадку.

3. 36,6% – мінімальний ЄСВ + страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності.

4. 38,11% – мінімальний ЄСВ + страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності + страхування від нещасного випадку.

З 01.01.2015 до законодавства у сфері державного соціального страхування внесено зміни, спрямовані на легалізацію фонду оплати праці. Виконання роботодавцем певних умов давало змогу застосовувати до ставки ЄСВ коефіцієнт 0,4, тобто знизити ставку до 16,4%.

З 01.01.2016 ставку єдиного соціального внеску зменшено до 22% для всіх категорій платників (окрім інвалідів), а максимальну базу нарахування підвищено до 25 розмірів прожиткового мінімуму для працездатних осіб. Окрім того, скасовано утримання ЄСВ із заробітної плати працівників та інших доходів.

Розподіл єдиного соціального внеску між фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування перманентно змінювався, але переважна частка мобілізованих коштів (86,0–88,3%) завжди надходила до Пенсійного фонду України (ПФУ). Однак зазначимо, що навіть за такої сприятливої структури розподілу ЄСВ уникнути дефіциту Пенсійного фонду не вдавалося.

У 2016 р. розподіл єдиного соціального внеску за основними напрямками загальнообов'язкового державного соціального страхування змінено у таких пропорціях: на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування – 78,6% (було 88,3%), на випадок безробіття – 7,2% (було 3,2%), у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності – 7,7% (було 4,6%), від нещасного випадку на виробництві – 6,5% (було 3,9%). Тобто на тлі зниження ставки єдиного соціального внеску майже удвічі, скоротилася і частка його розподілу до Пенсійного фонду України. Наслідком такої реформи стало безпре-

цедентне зростання обсягів фінансування ПФУ з державного бюджету України в 2016 р. (рис. 1), яке включає дотацію на виплату пенсій, надбавок та підвищень до пенсій, призначених за різними пенсійними програмами, та покриття дефіциту коштів Пенсійного фонду України для виплати пенсій.

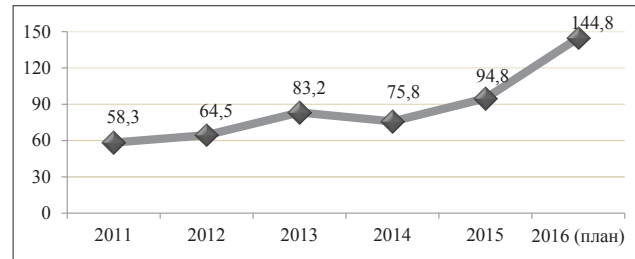


Рис. 1. Обсяги фінансування Пенсійного фонду України з державного бюджету України, млрд. грн.

Акцентуємо увагу, що спрямування значних обсягів бюджетних ресурсів на покриття дефіциту Пенсійного фонду продукує зростання дефіциту державного бюджету та призводить до недофінансування окремих бюджетних програм, у тому числі і соціальних.

Проаналізуємо динаміку надходжень єдиного соціального внеску (рис. 2).

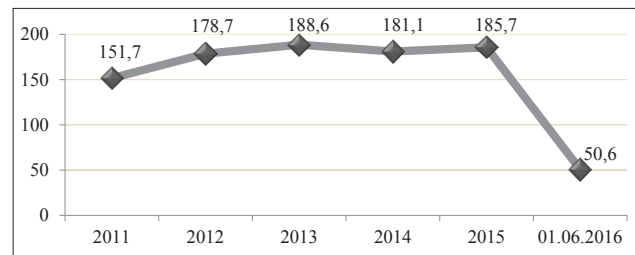


Рис. 2. Динаміка надходжень єдиного соціального внеску, млрд. грн.

На підставі даних рис. 2 можна зробити припущення, що показники мобілізації ЄСВ у 2016 р. будуть нижчими за рівень попереднього року. Це підтверджує і помісячне співставлення акумульованих надходжень єдиного соціального внеску в 2015–2016 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка надходжень єдиного соціального внеску та середньої заробітної плати в Україні в 2015–2016 рр.

Показники	січень	лютий	березень	квітень	травень	Разом за січень-травень
Факт 2015 р., млрд. грн.	11,9	13,9	14,3	15,6	14,3	70,0
Факт 2016 р., млрд. грн.	10,4	9,5	10,2	10,8	9,7	50,6
Темп зростання 2016/2015, %	- 12,61	- 31,66	- 28,67	- 30,77	- 32,17	- 27,71
Середня заробітна плата по Україні у 2015 р., грн.	3 455	3 633	3 863	3 998	4 042	-
Середня заробітна плата по Україні в 2016 р., грн.	4 362	4 585	4 920	4 895	4 984	-
Темп зростання 2016/2015, %	+ 26,25	+ 26,20	+ 27,36	+ 22,44	+ 23,31	-

Отже, спостерігаємо скорочення надходжень ЄСВ у січні-травні 2016 р. порівняно з аналогічним періодом попереднього року майже на третину. І це на тлі вагомого підвищення рівня заробітних плат порівняно з попереднім роком. Уважаємо, що зниження ставки ЄСВ могло призвести або до перерозподілу вивільнених коштів у збільшення фонду оплати праці, або до реальної детінізації зайнятості та заробітних плат. Порівняння темпів приросту сплаченого єдиного соціального внеску і середньої заробітної плати свідчить на користь першого варіанту. Додатковим аргументом обережності висновків щодо сприяння реформування ЄСВ легалізації зайнятості та оплати праці в Україні є диспропорція у виплаті заробітних плат і сплаті ЄСВ між державним та приватним секторами економіки. За перший квартал 2016 р. номінальний фонд оплати праці у державному секторі зріс майже на 40%, а сплата ЄСВ зменшилася лише на 15%. У приватному секторі ситуація є діаметрально протилежною: зростання фонду оплати праці – на 18%, скорочення ЄСВ – на 28%. Разом із тим основні суспільні очікування щодо виведення заробітних плат «із тіні» знаходилися якраз у площині приватного бізнесу, адже в державному секторі немає тіньових заробітних плат.

Таким чином, сподівання уряду на те, що зниження ставки єдиного соціального внеску спонукає бізнес легалізувати фонд оплати праці, не виправдалися. Дефіцит фінансових ресурсів сфери державного соціального страхування, передусім Пенсійного фонду України, накладає додатковий тягар на державний бюджет, генеруючи залежність державних фінансів України від боргових ресурсів. Станом на 01.01.2016 р. державний і гарантований державою борг України досяг рівня 79,4% ВВП, що є порушенням ст. 18 Бюджетного кодексу України, яка визначає граничний рівень боргу на кінець бюджетного періоду в 60% річного номінального обсягу ВВП [2]. За чотири місяці поточного року державний і гарантований державою борг України збільшився на 7,5% у гривневому еквіваленті, або на 2,4% у доларах США. Залучені державою боргові ресурси спрямовуються, у тому числі, і на фінансове забезпечення діяльності Пенсійного фонду України. У 2016 р. такі видатки заплановані у розмірі 144,9 млрд. грн., або 21,5% загального обсягу видатків державного бюджету.

Відповідно до твердження Дж. Б'юкенена, ефективність діяльності інститутів має визначатися рівнем забезпечення суспільства необхідними благами [3, с. 108]. Здійснення моніторингу фінансових ресурсів державних фондів соціального страхування вимагає акцентування уваги саме на тих інститутах, які сприяють їх оптимізації. По-перше, це законодавче та нормативно-правове забезпечення у сфері соціальної політики; по-друге, наявні в країні традиції, звичаї і норми

щодо залучення грошових коштів до цільових фондів держави.

Законодавче і нормативно-правове забезпечення функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального страхування охоплює Конституцію України, законодавчі акти, укази Президента України, постанови Кабінету Міністрів України, накази, інструкції, роз'яснення інших державних інституцій щодо соціальної сфери.

Як слушно зазначив Г. Бортіс у праці «Інституції, поведінка та економічна теорія», кожна інституція призначена для виконання відповідної функції в суспільстві [4, с. 64]. Інституціями, які в ході організації державного соціального страхування виступають головними агентами інституціональних змін, є органи державної влади, що регулюють і контролюють мобілізацію фінансових ресурсів цільових фондів, а саме: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України, Міністерство соціальної політики України, Державна фіскальна служба України, Державна фінансова інспекція України. Інституціями, які накопичують та перерозподіляють фінансові ресурси держави, спрямовані на соціальні виплати непрацюючим громадянам, є: Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування України, Державна служба зайнятості України.

До неформальних інститутів у заявленому нами контексті належать соціальні норми, правила, традиції і звичаї, якими керуються економічні суб'єкти в процесі справляння єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. За своєю природою єдиний соціальний внесок не є податком, адже має цільове призначення; водночас традиції і звичаї, які склалися в Україні під час реалізації стратегії формування фінансових ресурсів державних соціальних фондів, доцільно розглядати як елемент податкової культури. У цьому контексті погоджуємося з думкою В. Синчака, що податкова культура – це досконале володіння платниками податків, працівниками фіскальної служби, іншими суб'єктами податкового процесу формами і методами достовірного обчислення та дотримання своєчасної сплати й зарахування податків і зборів до відповідних бюджетів та державних цільових фондів [5, с. 186]. Рівень податкової культури не тільки платників податків, а й посадових осіб органів Державної фіскальної служби України здійснює істотний вплив на формування фінансових ресурсів державних фондів соціального страхування. Нині лише 16 млн. осіб із 26 млн. працездатного населення України сплачують єдиний соціальний внесок. Інституційні трансформації та корекції системи фінансування фондів державного соціального страхування повинні мати за орієнтир насамперед формування податкової культури, фіскальної свідомості нації та відчуття спільної мети як у суб'єктів підприємницької

діяльності, так і у держави. Рішення бізнесу щодо сплати єдиного соціального внеску залежить не лише від рівня його ставки, а й від тих цінностей, якими керується суспільство на сучасному етапі свого розвитку. У цьому контексті слушною вважаємо тезу Й. Констанса: «Велике значення відіграє моральна культура суспільства: або це суспільство, де переважають опортуністична поведінка та обман, або суспільство, в якому чесність та відкритість – найвище за все» [6].

Висновки з проведеного дослідження. Моніторинг фінансового забезпечення діяльності державних цільових фондів в Україні дає підстави зробити висновки, що акцент лише на реформуванні формальних інститутів у сфері соціального страхування не призведе до позитивних фінансових наслідків, адже на рівень готовності бізнесу легалізувати власні доходи та заробітні плати найманих працівників істотно впливають особливості національного менталітету. Відсутність довіри до влади та невпевненість в адекватності майбутніх податкових реформ змушують суб'єктів підприємницької діяльності ставитися до законодавчих новацій украї обережно. Зменшення пресу на фонд оплати праці майже вдвічі (із середньозваженої ставки в 41% до загальної в 22%) за логікою економічної поведінки дає роботодавцю змогу розширити базу оподаткування, знизити податкові ризики, забезпечити найманим працівникам вищий рівень соціальних виплат. Однак у вітчизняних реаліях 2016 р. цього не відбулося. Подальші розвідки у даному напрямі мають відбуватися у площині не лише аналітичних розрахунків та нау-

кового обґрунтування рівня ставки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, адекватного сучасним інституційним умовам, та ефективності розподілу ЄСВ між державними соціальними фондами, а й передбачати комплексний підхід до реформування податкової системи України на принципах стабільності, прозорості та виваженого паритету інтересів держави, бізнесу і суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 № 2464-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Бьюкенен Дж. Конституция экономической политики / Дж. Бьюкенен // Вопросы экономики. – 1994. – № 6. – С. 104–113.
4. Бортіс Г. Інституції, поведінка та економічна теорія: Внесок до класико-кейнсіанської політичної економії / Г. Бортіс. – К. : Києво-Могилянська академія, 2007. – 560 с.
5. Синчак В.П. Еволюція наукової думки в оподаткуванні та її реалізація у податкових системах : [монографія] / В.П. Синчак. – К. ; Хмельницький : ХУУП, 2006. – 293 с.
6. Констанс Й. Элементы общей морально-этической позиции / Й. Констанс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ofdp.ru/journal_etika002/index.shtml.

ДІАГНОСТИКА БАНКРУТСТВА СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «УСК «ГАРАНТ-АВТО»

BANKRUPTCY EXAMINATION OF INSURANCE ORGANIZATIONS USING PJSC "UIC "GARANT-AVTO" AS AN EXAMPLE

У статті розкриваються результати проведених досліджень щодо оцінки ймовірності банкрутства страхових організацій. Визначено сутність та основні принципи побудови моделі раннього попередження їх фінансової нестабільності. На прикладі конкретної страхової організації та даних фінансової звітності була проведена діагностика її фінансового стану. У статті також аналізується відповідність законодавчим вимогам щодо прогнозування банкрутства страхових організацій. Наводяться аргументи щодо своєчасного реагування на загрози банкрутства страхових організацій з боку органів страхового нагляду.

Ключові слова: банкрутство, діагностика, нестабільність страхової організації, платоспроможність, тести раннього попередження, страховий ринок.

В статті раскрываются результаты проведенных исследований по оценке вероятности банкротства страховых организаций. Определена сущность и основные принципы построения модели раннего предупреждения их финансовой нестабильности. На примере конкретной страховой организации и данных финансовой отчетности была проведена диагностика ее финансового состо-

яния. В статье также анализируется соответствие законодательным требованиям по прогнозированию банкротства страховых организаций. Приводятся аргументы относительно своевременного реагирования на угрозы банкротства страховых организаций со стороны органов страхового надзора.

Ключевые слова: банкротство, диагностика, нестабильность страховой организации, платежеспособность, тесты раннего предупреждения, страховой рынок.

The paper demonstrates the results of research on examining bankruptcy probability of insurance organizations. The outcomes describes the basics of early warning models of financial instability. The study diagnoses financial position of the particular insurer using financial reporting and early warning models. The article also examines compliance with legal requirements of bankruptcy prediction of insurance organizations. This work argues for taking timely measures to the threat of bankruptcy of the insurance organizations by the insurance supervisor.

Key words: bankruptcy, examination, instability of the insurers, solvency, early warning tests, insurance market.

УДК 336.6

Юхименко В.М.

аспірант кафедри страхування та ризик-менеджменту
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Діяльність страхової організації в сучасних умовах вимагає неупередженого та ґрунтовного аналізу всіх процесів її функціонування, зокрема управління грошовими потоками, доцільність інвестиційних проектів, планування фінансової складової тощо. Забезпечення стійкості ринку страхових послуг і захист інтересів споживачів є постійним завданням наглядового органу будь-якої країни. Важливим чинником розвитку безпечного та стабільного ринку страхування є платоспроможність кожної окремо взятої страхової організації, які в сукупності і стають джерелом забезпечення стійкого страхового ринку. Проте, неспроможність страховиків виконувати свої зобов'язання, може негативно позначатися на фінансових результатах діяльності інших учасників страхування.

Дослідження платоспроможності та ймовірності банкрутства страхових організацій становить інтерес для всіх учасників економічного процесу. Так, існує низка зацікавлених сторін, які так чи інакше беруть участь у процесі нагляду за платоспроможністю страхових організацій. Регулятор зацікавлений у забезпеченні стійкого розвитку страхового ринку та вдосконаленні пруденційного нагляду задля виявлення фінансових труднощів з якими стикаються страховики, тим самим попереджуючи негативні прояви їх неплатоспроможності. Страхувальники, незважаючи на те, що

вони не можуть постійно і досить точно оцінювати платоспроможність того чи іншого страховика, все ж є зацікавленими особами в тому, аби страховик залишався платоспроможним. Керівники й акціонери страхової компанії виявляють зацікавленість у нагляді за платоспроможністю, оскільки від їх ефективної діяльності буде залежати досягнення стратегічної мети, забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості страховика в довгостроковій перспективі. З іншого боку, це спосіб отримання достовірної якісної інформації про реальні можливості страховика. Наслідки неплатоспроможності прямо впливають на ділову репутацію страхової організації [3].

Важливість оцінки фінансової стійкості та ймовірності банкрутства страхової організації пов'язана зі специфікою діяльності страхової організації, її ділової активності і надійності, що вимагає постійний контроль та управління платоспроможністю. Обґрунтована оцінка фінансового стану страхової організації дозволяє визначити не лише реальний стан ведення бізнесу, а й виявити критичні моменти у діяльності страховика, на які необхідно звернути увагу. Насамперед це важливо в умовах розробки стратегії виживання при антикризовому управлінні.

Саме тому дослідження, розробка і використання моделей раннього попередження нестабільності та банкрутства набувають надзвичайної

актуальності у забезпеченні організаційно-економічних умов діяльності страхової організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемі теоретичних аспектів щодо сутності та необхідності дослідження платоспроможності та вивчення методологічних засад діагностики банкрутства страхових організацій розглядали у своїх працях такі вітчизняні науковці як В. Базилевич [4], Н. Внукова, О. Гаманкова [5], О. Клепікова, Л. Орланюк-Малицька [6], Р. Пікус, Н. Ткаченко, Л. Шірінян та інші.

Не меншу увагу приділяли даному питанню зарубіжні вчені і науковці, зокрема Е. Альтман (Edward Altman) [1], Дж. Ламм-Тенант (Joan Lamm-Tennan) [3], Б. Петревська (Biljana Petrevska) [2], А. Шауб (A. Schaub) та інші.

Постановка завдання. Метою статті є моделювання ранніх тестів попередження фінансової нестабільності, банкрутства та діагностика фінансового стану на прикладі страхової організації ПАТ «УСК «Гарант-Авто». Виходячи з поставленої мети, у роботі було поставлено такі завдання:

– виокремити тести для проведення раннього попередження нестабільності страхової компанії;

– розкрити основні принципи побудови моделі на основі даних фінансової звітності страхової організації;

– здійснити розрахунок показників фінансової діяльності ПАТ «УСК «Гарант-Авто»;

– дати оцінку відповідності законодавчим нормам щодо ймовірності банкрутства ПАТ «УСК «Гарант-Авто» за допомогою тестів раннього попередження.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Однією з методик визначення фінансового стану з боку держави є оцінка діяльності страховика, що базується на так званих «тестах раннього попередження». Такий аналіз фінансового стану проводиться за допомогою оцінювання відносних коефіцієнтів, їх динаміки, а також динаміки ключових абсолютних показників (платоспроможності, рентабельності, ліквідності тощо). Розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України було затверджено «Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків» від 17.03.2005, які розроблено з метою стандартизації процедур здійснення аналізу діяльності страховиків, а також своєчасного виявлення ризиків у їх діяльності [8].

Таблиця 1

Розрахунок показників тестів раннього попередження для ПАТ «УСК «Гарант-Авто» за 2012–2013 рр.

Показник	Метод розрахунку	Формула	2012	2013
Показник дебіторської заборгованості	ПДЗ = 100% × (Дебіторська заборгованість) / (Капітал)	$100 \times (\Phi 1\ 050+160+170+180+190+200+210+060) / (\Phi 1\ 280-010-430-480-620-630)$	198,42	104,83
Показник ліквідності активів	ПЛА = 100% × (Високоліквідні активи) / (Зобов'язання)	$100 \times (\Phi 1\ 230+240) / (\Phi 1\ 430+480+620+630)$	18,61	17,80
Показник ризику страхування	ПРС = 100% × (Сума чистих премій за всіма полісами) / (Капітал)	$100 \times (P1\ 010-020) / (\Phi 1\ 280-010-430-480-620-630)$	24829,31	12238,78
Зворотний показник платоспроможності	ЗПП = 100 × (Загальна сума зобов'язань) / (Капітал)	$100 \times (\Phi 1\ 430+480+620+630) / (\Phi 1\ 280-010-430-480-620-630)$	1161,15	1389,15
Показник доходності	ПД = 100 × (Чистий прибуток) / (Капітал)	$100 \times (\Phi 2: 220\ (\text{або}\ 225)) / (\Phi 1\ 280-010-430-480-620-630)$	6,27	9,41
Показник обсягів страхування (андерайтингу)	ПА = 100 × (Виплати і витрати) / (Сума чистих зароблених премій)	$100 \times (P1\ 240+320+330+P3(K)070-P3(P)070+P4(K)070-P4(P)070) / P1\ 070$	19,08	23,95
Показник змін у капіталі	ПЗК = 100 × (Капітал (К) / Капітал (П))	$100 \times (\Phi 1\ 280-010-430-480-620-630)\ (K) / (\Phi 1\ 280-010-430-480-620-630)\ (P)$	н/д	112,70
Показник змін у сумі чистих премій за всіма полісами	ПЗЧП = 100 × (Сума чистих премій (К) / Сума чистих премій (П))	$100 \times (P1(P)(010-020) / P1(K)(010-020)-1)$	н/д	-1,36
Показник незалежності перестраховування	ПНП = 100 × (Чиста сума премій) / (Валова сума премій)	$100 \times P1\ (010 - 020) / P1\ 010$	86,43	100,91
Показник відношення резервів до капіталу	ПВРК = 100% × (Чисті страхові резерви) / (Капітал)	Не життя: $100 \times (\Phi 1\ 415-416) / (\Phi 1\ 280-010-430-480-620-630)$	472,74	462,41
Показник доходності інвестицій	ПДІ = 100% × (Прибуток від фінансової діяльності) / (Середній обсяг фінансових інвестицій за рік)	$200 \times \Phi 2\ (110+120+130-140-150-160) / \Phi 1\ (040(P)+045(P) + 220(P) + 040(K) + 045(K)+220(K))$	44,67	18,58

Джерело: розраховано автором на основі звітних даних

Відповідно до рекомендацій тести раннього попередження – це система порівняння фактичних фінансових показників діяльності страховиків з визначеними показниками, їх узагальнення та оцінка ризиків діяльності страховиків. Тести раннього попередження використовують для визначення рівня фінансової надійності страховиків, який розраховують за даними річної фінансової звітності. Згідно з рекомендаціями здійснюється аналіз капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, доходності, ліквідності і надається відповідна оцінка [8]. Тому на підставі даних, які

використовуються при розрахунку тесту раннього попередження для страхової організації ПАТ «УСК «Гарант-Авто» проведено аналіз фінансового стану та платоспроможності за 2012–2013 рр., зміст та порядок розрахунку яких наведені в табл. 1.

Відповідно до рекомендацій здійснюється аналіз капіталу, активів, перестраховування, страхових резервів, доходності, ліквідності і надається відповідна оцінка. Оцінки виставляються за 4-бальною системою залежно від діапазону, в який потрапило значення відповідного показника. На основі про-

Таблиця 2

Тести раннього попередження ПАТ «УСК «Гарант-Авто» за 2012–2013 рр.

Вид показника	Значення показника		Оціночна шкала	Коефіцієнт	Фактична оцінка	
	2012	2013			2012	2013
Показник дебіторської заборгованості (ПДЗ)	198,42	104,83	1.0<=ПДЗ<50 2.50<=ПДЗ<75 3.75<=ПДЗ<100 4.100<=ПДЗ	0,04	0,16	0,16
Показник ліквідності активів (ПЛА)	18,61	17,8	1.95<=ПЛА 2.80<=ПЛА<95 3.65<=ПЛА<80 4.ПЛА<65	0,10	0,4	0,4
Показник ризику страхування (ПРС)	24829,31	12238,78	1.ПРС<=100 2.100<ПРС<=200 3.200<ПРС<=300 4.300<ПРС	0,06	0,24	0,24
Зворотний показник платоспроможності (ЗПП)	1161,15	1389,15	1.0<ЗПП<=20 2.20<ЗПП<=50 3.50<ЗПП<=75 4.75<ЗПП,ЗПП<=0	0,18	0,72	0,72
Показник доходності (ПД)	6,27	9,41	1.50<ПД 2.25<ПД<=50 3.0<=ПД<=25 4.ПД<0	0,06	0,18	0,18
Показник обсягів страхування (андеррайтингу) (ПА)	19,08	23,95	1.ПА<=50 2.50<ПА<=100 3.100<ПА<=110 4.110<ПА	0,06	0,12	0,12
Показник змін у капіталі (ПЗК)	н/д	112,7	1.10<ПЗК 2.5<ПЗК<=10 3.0<ГОК<=5 4.ПЗК<=0	0,06	н/д	0,06
Показник змін у сумі чистих премій за всіма полісами (ПЗЧП)	н/д	-1,36	1.40<=ПЗЧП 2.33<=ГОЧП<40 3.10<=ГОЧП<33 4.ПЗЧП<10	0,06	н/д	0,24
Показник незалежності від перестраховування (ПНП)	86,43	100,91	1.50<=ПЗП 2.40<=ПЗП<50 3.30<=ГОП<40 4.ПЗП<30,85<=ПЗП	0,18	0,72	0,72
Показник відношення чистих страхових резервів та капіталу (ПВРК)	472,74	462,41	1.0<ПВРК<=50 2.50<ПВРК<=75 3.75<ПВРК<=100 4.100<ПВРК,ПВРК<=0	0,16	0,64	0,64
Показник доходності інвестицій (ПДІ)	44,67	18,58	1.10<=ПДІ 2.5<=ПДІ<10 3.0<=ПДІ<5 4.ПДІ<0	0,04	0,04	0,04
ЗАГАЛЬНА ОЦІНКА					3,22	3,52

Джерело: розраховано автором на основі звітних даних

ведених тестів раннього попередження страхові організації можуть отримати такі оцінки:

- «1» (стійка) – фінансові показники знаходяться на високому рівні;
- «2» (задовільна) – відсутні серйозні проблеми, фінансові показники знаходяться на середньому рівні;
- «3» (гранична) - фінансовий стан викликає побоювання, фінансові показники знаходяться на рівні значно нижчому за середній;
- «4» (незадовільна) – вважається неприпустимим, фінансовий стан є дуже нестабільним.

Фактична оцінка кожного показника визначається шляхом порівняння розрахованого значення показника з відповідною шкалою значень. Загальна оцінка визначається як сума фактичних оцінок за окремими показниками, помноженими на відповідні коефіцієнти, і округлюється до цілого числа за загальними правилами округлення [8]. Дані про фактичну та загальну оцінку ПАТ «УСК «Гарант-Авто» наведено в табл. 2.

Результати тесту ПАТ «УСК «Гарант-Авто» надто негативні. Страховик у 2012 році отримав загальну оцінку «3,22», що викликає побоювання, оскільки фінансові показники знаходяться на рівні значно нижчому ніж середні. Через рік фінансовий стан також був не найкращий, навіть погіршився та отримав оцінку «3,55», що в принципі вважається неприпустимим, а тому, досліджуваній компанії загрожує банкрутство.

Для більш повної оцінки фінансового стану даного страховика здійснимо перевірку його фінансового стану за допомогою інтегральної моделі оцінки платоспроможності Credit-Men (див. табл. 3). Французьким економістом Ж. Дераляном (J. Deralyan) було доведено, що фінансова ситуація будь-якого підприємства, і страховика зокрема, можна досить точно охарактеризувати п'ятьма показниками. Цей метод отримав назву Credit-Men. Формула розрахунку має вигляд:

$$Z = 25 \times K1 + 25 \times K2 + 10 \times K3 + 20 \times K4 + 20 \times K5, \quad (1)$$

де K1 – коефіцієнт швидкої ліквідності (високоліквідні активи/поточні зобов'язання); K2 – коефіцієнт кредитоспроможності (власний капітал/зобов'язання); K3 – коефіцієнт іммобілізації власного капіталу (високоліквідні активи/баланс); K4 – коефіцієнт оборотності запасів (собівартість/середньорічна величина запасів); K5 – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (виручка/дебіторська заборгованість).

Таблиця 3

Інтегральна оцінка рівня платоспроможності за моделлю Credit-Men для ПАТ «УСК «Гарант-Авто» за 2012–2013 рр.

Коефіцієнти	2012	2013
k1	0,330	0,286
k2	0,902	0,746
k3	0,090	0,043
k4	4,901	8,157
k5	0,171	0,075
Z	133,133	190,861

Джерело: розраховано автором на основі звітних даних

Співставивши результати з пороговими значеннями моделі Credit-Men, отримаємо підтвердження того, що фінансовий стан даної страхової організації викликає тривогу, оскільки порогове значення перевищено майже в 2 рази за 2013 рік та свідчить, що страховик знаходиться на порозі банкрутства (див. табл. 4).

Таблиця 4

Економічна інтерпретація результативних значень моделі Credit-Men

Значення	Стан фінансової ситуації
=100	нормальний
>100	гарний
<100	викликає тривогу

Отримані результати суперечать практиці, оскільки за даними тестів 2012–2013 років, фінансовий стан даної страхової організації вва-

Таблиця 5

Рейтинг страхових компаній за валовими преміями за 2012–2013 рр.

Страховик	Страхові премії 2013, млн. грн.	Страхові виплати 2013, млн. грн.	Страховик	Валові премії 2013, млн. грн.	Валові премії 2012, млн. грн.
ПРОВІДНА	196,9	77,1	АХА СТРАХУВАННЯ	782,8	786,9
ТАС СГ	141,9	76,5	АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	636,5	503,1
УПСК	116,1	35,3	ІНГО УКРАЇНА	630,8	543,9
АХА СТРАХУВАННЯ	100,2	58,9
ГАРАНТ-АВТО	83,2	36,2	ГАРАНТ-АВТО	245,9	207,7
УНІКА	75,8	43,2	КНЯЖА	215,2	204,4

Джерело: побудовано автором на основі [7]

жається незадовільним і Нацкомфінпослуг мала б запобігти цим процесам ще в 2013–2014 роках. Нацкомфінпослуг вводила в компанію тимчасову адміністрацію та відкликала ліцензії вже після того, як страховик роками не виконував свої зобов'язання перед потерпілими. ПАТ «УСК «Гарант-Авто» була виключена з Моторного (транспортного) страхового бюро України в кінці 2014-го, а тільки в лютому 2015 року НБУ позбавив її відповідної ліцензії та на початку квітня 2016-го ввів тимчасову адміністрацію [9]. Проте, введення тимчасової адміністрації не призвело до «фінансового одужання» страховика і процедура банкрутства планується регулятором зараз у 2016-му. Не зважаючи на те, що страхова компанія знаходиться на стадії ліквідації, це не заважає їй продавати свої продукти страхування непоінформованим страхувальникам онлайн. Хоча ще в 2013 році компанія входила в топ 20 страхових організацій за обсягами зборів страхових премій, а на ринку ОЦПВВНТЗ ПАТ«УСК«Гарант-Авто» навіть входила до першої п'ятірки (див. табл. 5). Як таке можливо, залишається загадкою. На нашу думку, проаналізувавши фінансову звітність даного страховика, можна стверджувати, що до цього призвели такі фактори як: неефективний менеджмент страховика, невідповідність сформованих резервів страховика прийнятим ризикам, неадекватна тарифна політика тощо.

Висновки з проведеного дослідження.

Результати дослідження на основі оцінювання ймовірності банкрутства за тестами раннього попередження, які застосовані до ПАТ «УСК «Гарант-Авто», показали, що досліджуваний страховик є фінансово нестійким і перебуває на грані банкрутства. Інший підхід, який було використано для перевірки ймовірності банкрутства аналогічно засвідчив неплатоспроможність даного страховика, що свідчить про достовірність отриманих результатів. Також, необхідно відмітити, що існують проблеми щодо ефективності моніторингу з боку державних органів регулювання страхової діяльності тестів раннього попередження банкрутства.

Використання вищенаведеної методики не відповідає умовам сьогодення. Можна з впевненістю сказати, що такий підхід до оцінки ризиків страховика є вже застарілим, а тому потребує методологічно нового перегляду. Сьогодні в Європейському Союзі існує більш розвинута система пруденційного нагляду за платоспроможністю страховиків,

яка є доволі жорсткою, але в той же час і найбільш ефективною. Тому, враховуючи це, доцільним є вивчення позитивного досвіду системи платоспроможності страховиків, що стане предметом дослідження в найближчому майбутньому.

Крім прогнозування банкрутства, система пруденційного нагляду в Європі вимагає від наглядових органів та страховиків моніторингу виконання нормативної платоспроможності, розрахунку достатності страхових резервів та інвестування, перевірка надійності систем управління, якості ведення бухгалтерського обліку, систем ризик-менеджменту, внутрішнього контролю тощо. Тому з метою побудови якісної системи пруденційного нагляду в Україні, регулятору необхідно розробити основні підходи нагляду за страховою діяльністю, виходячи, перш за все, з реальної оцінки ризиків діяльності страховиків і впливу потенційних загроз на їх фінансову стійкість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Altman E. Bankruptcy, credit risk, and high yield junk bonds / E. Altman. – NJ : Wiley-Blackwell, 2002. – 576 p.
2. Petrevska B. Solvency II – supervision of the insurance undertakings risk management systems / B. Petrevska // Iustinianus Primus Law Review. – 2014. – Vol. 5(1). – P. 2–13.
3. Lamm-Tennant J. Considerations of the Cost Trade-offs in Insurance Solvency Surveillance Policy / J. Lamm-Tennant, L. Starks, L. Stokes // Journal of Banking & Finance. – 1996 – Vol. 20(5). – P. 835–852.
4. Базилевич В. Страхова справа / В. Базилевич, К. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 351 с.
5. Гаманкова О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : [монографія] / О. Гаманкова. – К. : Вид-во КНЕУ, 2009. – 283 с.
6. Орланюк-Малицкая Л. Платежеспособность страховой организации / Л. Орланюк-Малицкая. – М. : Анкил, 1994. – 210 с.
7. Рейтинг страхових компаній України за 12 місяців 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/13/12/38>.
8. Рекомендації щодо аналізу діяльності страховиків : розпорядження Держфінпослуг від 17.03.2005 № 3755. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://expert-rating.com/data/upload/PI-ratings/rk_gosfinuslug_3755_strah.pdf.
9. Руденко В. Тормоз вместо руля: к чему приводит бездеятельность Нацкомфинуслуг / В. Руденко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://delo.ua/finance/nebankovskie-problemy-finansovogo-rynka-318983/?supdated_new=1467822144.

ВИЗНАЧЕННЯ ВЕЛИЧИНИ ЕКОНОМІЧНОГО КАПІТАЛУ ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЛЬНИМ ФІНАНСОВИМ РИЗИКОМ БАНКУ

DETERMINATION OF ECONOMIC CAPITAL EVALUATION AS A METHOD OF INTEGRATED FINANCIAL RISK MANAGEMENT

УДК 336.71

Швець Н.Р.

д.е.н., професор кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича
Юшкалюк А.А.
аспірант кафедри фінансів і кредиту
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

У статті розглянуто загальні методи управління банківськими ризиками. Особлива увага приділяється концепції економічного капіталу, яка дає змогу кількісно виміряти ризики, розрахувати величину капіталу, необхідну для захисту від цих ризиків, а також виміряти дохідність капіталу з урахуванням ризиків за заданого цільового рівня фінансової стійкості. Також розглянуто підходи до розрахунку економічного капіталу та його основні компоненти. Визначено роль економічного капіталу у системі управління інтегральним фінансовим ризиком.

Ключові слова: ризик, методи управління, економічний капітал, інтегральний фінансовий ризик, Базель II.

В статье рассмотрены общие методы управления банковскими рисками. Особое внимание уделяется концепции экономического капитала, которая дает возможность количественно измерить риски, рассчитать величину капитала, необходимую для защиты от этих рисков, а также изме-

рить доходность капитала с учетом рисков при заданном целевом уровне финансовой стойкости. Также рассмотрены подходы к расчету экономического капитала и его основные компоненты. Определена роль экономического капитала в системе управления интегральным финансовым риском.

Ключевые слова: риск, методы управления, экономический капитал, интегральный финансовый риск, Базель II.

The article discusses the general methods of banking risk management. Special attention is paid to the concept of economic capital, which gives us the opportunity to quantify the risks; to calculate the amount of capital required for protecting from these risks; to measure the profitability of risk-adjusted capital at a given target level of financial stability. Also in this article examined the approaches to the calculation of economic capital and its main components. Identifies the role of economic capital in the system of integrated financial risk management.

Key words: risk, management method, economic capital, integrated financial risk, Basel II.

Постановка проблеми. Управління банківськими ризиками є найважливішим завданням будь-якого банку, а вибір правильного методу управління банківським ризиком дозволить підвищити надійність, стабільність та конкурентоспроможність банківської системи, що позитивно впливатиме на загальний економічний стан країни. Через існування великої кількості банківських ризиків виникає проблема вибору методів управління ними, щоб забезпечити в кінцевому рахунку вирішення проблем із прийняття рішень про доцільність чи недоцільність укладення певних угод чи здійснення певних операцій та зниження їх ризиковості. Для цього в банківській практиці застосовується безліч методів управління ризиками, але досі не визначено найефективніших з них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управлінню ризиками приділяється достатньо уваги в закордонних і вітчизняних публікаціях, зокрема, в теорію управління ризиками значний внесок зробили такі вчені: П. Акулов, С. Арбузов, Дж. Бейлі, Р. Брейлі, К. Брутян, Т. Васильєва, Т. Владімірова, А. Грищенко, А. Єпіфанов, Ю. Колобов, О. Кузьмак, А. Лобанов, Д. Месен, В. Міщенко, С. Науменкова, Д. Пашкін, А. Поддєрьогін, Л. Примостка, К. Редхед, С. Хьюс, У. Шарп та інші. Але, незважаючи на досить велику кількість дослідників, які займаються проблемами управління банківськими ризиками, сьогодні це питання ще недостатньо повно вивчено та проаналізовано і потребує подальшого розгляду та дослідження.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає в визначенні найефективніших методів управління інтегральним фінансовим ризиком банківської установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній банківській практиці сформувався погляд, згідно якого розробка та впровадження сучасних методів управління банківськими ризиками розглядається як внутрішня справа кожного банку. Це підтверджує той факт, що у Методичних рекомендаціях щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту банку в банках України немає класично класифікованих загальних методів управління банківськими ризиками, а лише відображені деякі методи управління конкретним окремо взятим видом ризиків.

На сьогодні науковцями виокремлюються різні методи управління банківськими ризиками, які реалізуються за двома основним напрямками зображеними на рис. 1:

- 1) реалізація превентивних заходів управління ризиком, спрямованих на попереднє виявлення ризику та організація заходів, спрямованих на усунення причин ризику (методи уникнення ризиків);
- 2) реалізація заходів, спрямованих на усунення наслідків реалізованих ризиків (методи прийняття ризиків).

Що стосується методів уникнення ризиків, то вони є найпростішими та найбільш дієвими прийомами управління банківськими ризиками, сутність

яких полягає в ухиленні від ризикованої банківської діяльності. Їх можна застосовувати лише до внутрішніх банківських ризиків. Вони потребують відмови від певних видів банківської діяльності, що, у свою чергу, призводять до втрати доходів банківською установою. До методів уникнення банківських ризиків належать [9, с. 240]:

- відмова від певної банківської діяльності;
- відмова від клієнтів;
- відмова від банківських проектів.

Отже, уникаючи ризику, банк позбавляє себе можливості отримати не тільки поточний прибуток, а й додатковий прибуток у майбутньому (оскільки ухилення від певних видів ризиків може призвести до втрати потенційних клієнтів, що відповідно, призведе до втрати довіри до банку і прибутків) [12, с. 57]. Як наслідок, застосування зазначених методів управління банківськими ризиками не є досить поширеним.

Якщо ж банківська установа приймає ризики, то таке прийняття може бути повним (коли банк повністю бере на себе відповідальність за можливі ризики) або частковим (коли банк передає відповідальність за ризики третій стороні).

До основних методів прийняття ризиків відносять:

– моніторинг і контроль ризиків, у процесі якого відбувається виявлення та оцінка ризиків, що використовується при прийнятті подальших управлінських рішень;

– диверсифікація ризиків, спрямована на зниження максимально можливих втрат в результаті реалізації ризику, ініційованого однією подією;

– здобуття додаткової інформації, за допомогою якої, банківська установа отримує максимально точну інформацію щодо зовнішнього та внутрішнього середовища для ефективного управління ризиками;

– обмеження ризику, передбачає встановлення лімітів діяльності, що дозволяють утримувати втрати від ризиків в заздалегідь визначених межах;

– самострахування або резервування ризику, що передбачає попереднє визнання ризику в підсумках фінансової діяльності банку, і завдяки зарезервованій частині банківських ресурсів дозволяє подолати негативні наслідки по тих чи інших банківських операціях [13, с. 328];

– передача ризиків через включення їх у ціну продуктів і послуг банку;

– розподіл ризику через передачу частини/повного обсягу ризику третім особам (у т. ч. страхування та хеджування).

З точки зору інтегрального фінансового ризику в цілому, то страхування та хеджування є методами які не можуть застосовуватись для управління ним (хоча можуть застосовуватись для управління окремими видами фінансового ризику – операційного, ринкового, кредитного), оскільки забезпечення компенсації можливих фінансових втрат

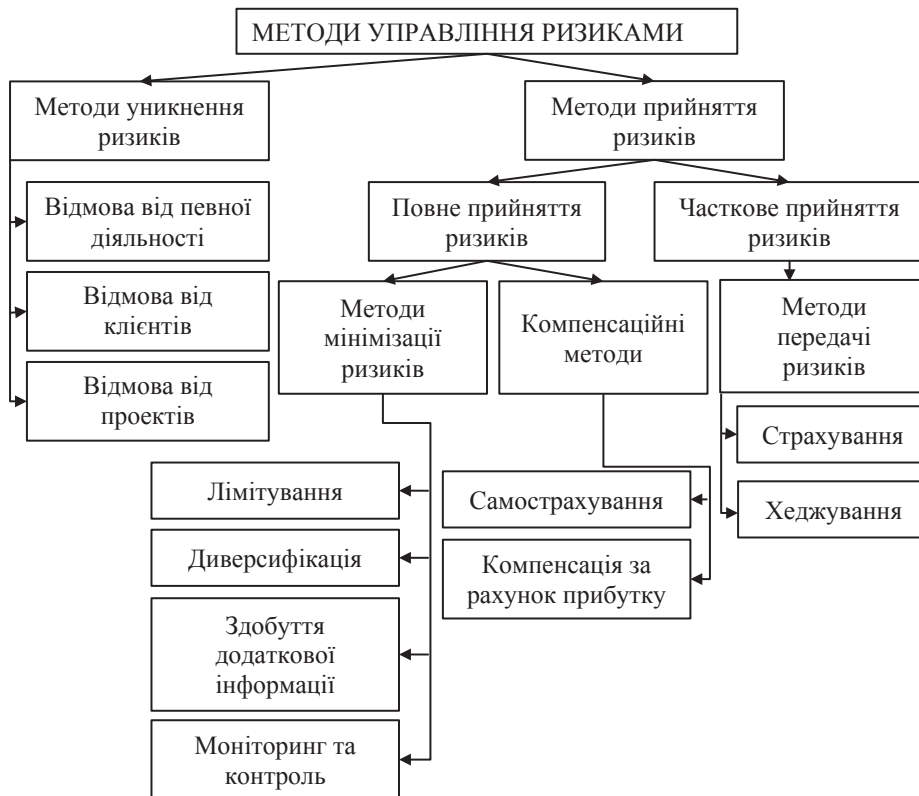


Рис. 1. Класифікація методів управління банківськими ризиками

(у разі реалізації даного ризику) третьою стороною буде надто високим і економічно невігідним.

Різноманітність складових частин інтегрального фінансового ризику, специфіка їх прояву та реалізації, зумовлює необхідність впровадження нових підходів при здійсненні управління цим ризиком, що у результаті веде до вдосконалення існуючих у банках систем ризик-менеджменту.

Проблема, оцінки та вимірювання різного роду ризиків, що входять у інтегральний фінансовий ризик, пов'язана з використанням різних прийомів та методів аналізу кожного окремого виду ризику, а також відсутністю інтегральної системи управління ризиками, що створює при цьому складність у визначенні кінцевих результатів, які характеризували б ступінь ризиковості банківської установи у цілому.

Вирішенням цієї проблеми є концепція економічного капіталу, яка застосовується у закордонних фінансових установах та є рекомендованою для застосування оцінки ступеня ризиковості банку провідними світовими організаціями компетентними у сфері здійснення банківської діяльності. Ця концепція дає змогу кількісно виміряти ризику, розрахувати величину капіталу, необхідну для захисту від цих ризиків, а також виміряти дохідність капіталу з урахуванням ризиків за заданого цільового рівня фінансової стійкості [14].

У літературі не існує однозначного трактування поняття «економічний капітал» та його складових. Базельський комітет у документі, присвяченому економічному капіталу, визначає його як інструмент (набір методологій і практик), які дають фінансовому інституту можливість послідовно і повно оцінювати ризики і капітал, необхідний для покриття негативних ефектів від діяльності, пов'язаної з ризиками [4].

Т. Владімірова та Д. Пашкін вважають, що економічний капітал – розмір капіталу, необхідного для покриття всіх ризиків (з певною ймовірністю), з якими стикається бізнес. Він називається «економічним», тому що частина процесу вимірювання пов'язана з перетворенням ризику в капітал, який необхідний для підтримки даного ризику у відповідності з цільовим рівнем фінансової стійкості банківської установи (тобто кредитним рейтингом) [10, с. 44–47].

А. Грищенко дає визначення економічного капіталу, або капіталу під ризику як мінімально необхідної суми капіталу, що має бути інвестована для збереження вартості активів банку від знецінення, тобто для забезпечення фінансування цих активів, абсолютно вільного від ризику [11, с. 260].

На думку міжнародного рейтингового агентства Standard & Poor's, «економічний капітал – це така сума, що будь-яка можлива втрата може перевищити її з дуже незначною ймовірністю. Це означає, що економічний капітал повинен покривати

всі можливі види ризику, навіть якщо ринок не підтримує або не провокує до створення нових резервних фондів і поповнення капіталу» [5].

Національний банк України визначає економічний капітал (капітал під ризиком) як метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини (економічного капіталу), яка постійно перебуває під ризиком і відтак може бути втрачена навіть під час звичайної діяльності. Математично капітал під ризиком визначається як добуток величини позиції, що наражає банк на ризик, волатильності об'єкта, який утворює позицію, фактора довірного інтервалу і тривалості позиції [6].

На нашу думку, економічний капітал визначається як агрегована величина капіталу, необхідного для покриття неочікуваних ризиків (кредитних, ринкових, операційних тощо) з певним рівнем довірного інтервалу, оскільки очікувані втрати вважаються нормальною складовою банківського бізнесу і включаються у вартість послуг і продуктів, або покриваються за рахунок прибутку поточного періоду. Важливим є той факт, що економічний капітал може вимірюватися як в розрізі видів ризику, так і в розрізі бізнес-ліній або підрозділів банку, а отже, за допомогою цього показника є можливість порівнювати ефективність діяльності бізнес-ліній з урахуванням ризику.

Здатність розраховувати економічний капітал, тобто найбільшу величину можливих втрат на заданому горизонті часу, розраховану з певним довірчим інтервалом, характеризує високий рівень зрілості системи управління ризиками. Більшості українських кредитних організацій належить зробити чимало кроків, перш ніж вони зможуть повноцінно і коректно здійснювати розрахунок величини економічного капіталу.

Розраховуючи економічний капітал, банківські установи переслідують наступні цілі:

1. Управління і контроль ризиків. Величина економічного капіталу, визначена для окремого підрозділу або виду операцій, обмежує розмір прийнятих підрозділом ризиків.

2. Оцінка платоспроможності. Економічний капітал є, по суті, мірою оцінки позиції банку з точки зору величини капіталу з урахуванням обраної ним комбінації капіталу і ризику.

3. Оцінка результатів. Економічний капітал є складовою частиною ряду показників, таких, як RAROC (Risk-Adjusted Return on Capital), який використовується для оцінки результатів роботи окремих бізнес-напрямків.

4. Адекватний практичний розрахунок необхідного розміру капіталу. Оскільки економічний капітал враховує як профіль ризиковості банківських активів, так і те, що безпосередньо цікавить банк у контексті стратегічного менеджменту – забезпечення надійності своїх боргових зобов'язань з певною ймовірністю (або іншими

словами – забезпечення власного кредитного рейтингу на бажаному рівні).

5. Розподіл капіталу. Оцінка ризиків в розрізі бізнес-напрямків дає змогу перерозподіляти економічний капітал на користь тих бізнес-підрозділів, які потребують додаткового капіталу у зв'язку з тим, що вони вже взяли на себе ризики.

6. Коригування поведінки банку з урахуванням ризику. Величина економічного капіталу може змінюватись, наприклад, залежно від фази бізнес-циклу, для того щоб активізувати будь-які операції або сповільнювати темпи їх зростання.

7. Мотивація персоналу. Прив'язка винагороди співробітників до показників на основі економічного капіталу дозволяє стимулювати певний стиль поведінки персоналу.

8. Прийняття більш обґрунтованих рішень про вкладення або вилучення коштів з певного кола бізнес-операцій. Використання економічного капіталу дає банку змогу отримати більш точну оцінку вигод від впровадженого в практику нового виду операцій, нового банківського продукту.

Ми вважаємо, що управління інтегральним фінансовим ризиком банку передбачає:

1. Оцінку розподілу його величини на основі математичних моделей.

2. Визначення основних характеристик даного розподілу (EaR – очікуваного ризику та VaR – неочікуваного ризику).

3. Формування процесів та інструментів підтримки відповідності між:

– очікуваним ризиком (EaR) і прибутком, через створення адекватних резервів;

– розміром неочікуваного ризику (VaR) та власного капіталу банку, виділеного для покриття ризиків (економічного капіталу).

При розрахунку економічного капіталу особлива увага приділяється правильному розумінню таких понять, як очікувані та неочікувані втрати (див. рис. 2). Економічний капітал розраховується тільки під неочікувані втрати, оскільки очікувані втрати за активами, як правило, враховуються в процесі ціноутворення активу і виключаються з розрахунку економічного капіталу. Неочікувані втрати є потенційними втратами банку при довірчому інтервалі 99,99%, що перевищують найбільший прогнозований рівень очікуваних втрат.

Підходи до розрахунку економічного капіталу можна розділити на дві основні групи: «знизу-вверх» і «зверху-вниз». Підходи «знизу-вверх» припускають оцінку економічного капіталу на основі індивідуальних оцінок ризику за окремими операціями або підроз-

ділам шляхом застосування складних імітаційних моделей. Впровадження такої системи вимагає підвищеної якості інформації, необхідної для розрахунків, і є більш трудомістким у порівнянні з системою управління «зверху-вниз».

У разі вибору підходу «зверху-вниз» розрахунок планової величини економічного капіталу здійснюється на основі бізнес-плану, що містить загальні цілі банку, а також стратегію управління ризиками, включаючи методи визначення, оцінки, моніторингу і управління цими ризиками. При підході «зверху-вниз» планова величина економічного капіталу може бути отримана на основі порівняльної оцінки величини економічного капіталу в аналогічних банків [7, с.104].

Підходи «знизу-вверх», засновані на оцінці ризиків за окремими напрямками діяльності банку або видами ризику. Підходи «зверху-вниз» засновані на використанні показника інтегрального ризику, який, з одного боку, дозволяє врахувати в неявному вигляді всі ризики, яким піддається банківська установа та їх реального взаємозв'язку один з одним. Це дає суттєву перевагу перед методикою RAROC, в якій оцінюється обмежений набір ризиків (як правило, ринкові, кредитні та операційні), при цьому облік кореляційних зв'язків між цими видами ризику являє собою досить складну проблему.

Важливе місце у теорії економічного капіталу банку відводиться вивченню його складових. Зокрема, А. Лобанов та А. Чугунов виділяють у структурі економічного капіталу дві складові, а саме: капітал, що резервується під ризик (risk capital) та капітал, який покриває втрати пов'язані з безперервним функціонуванням банку (cost capital). Під капіталом, що резервується під ризик слід розуміти величину власних ресурсів, яку керівництво банку готове наразити на ризик (або втратити) впродовж певного часового горизонту. Капітал, який покриває втрати пов'язані з безперервним функціонуванням банку - це роз-

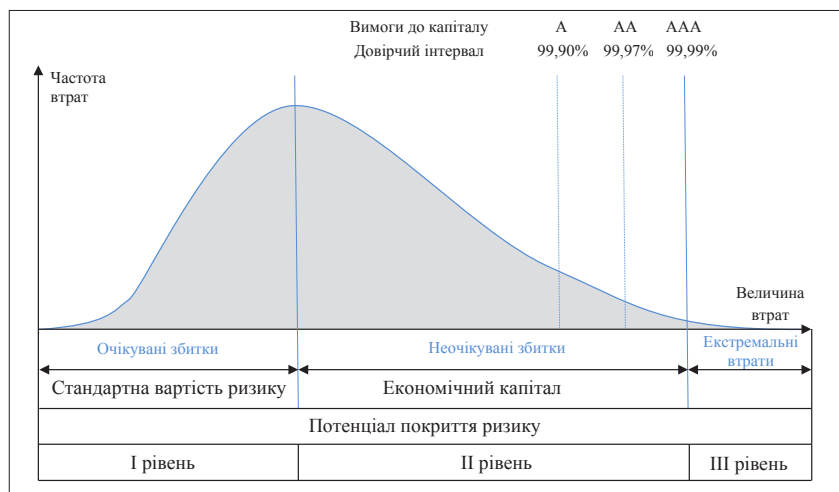


Рис. 2. Принципи покриття інтегрального фінансового ризику банку

мір власних ресурсів банку, що є необхідним для отримання доходів від поточної діяльності та може бути втрачений у результаті зупинки банку і виходу з ринку у якості неявних витрат [15, с. 553].

Національний банк Австрії вважає, що «в ідеалі розмір економічного капіталу повинен включати акціонерний капітал, резерви і фонди для покриття основних банківських ризиків, приховані резерви, субординовані позики, додатковий капітал» [1, с. 96].

D. Chorafas у роботі, присвяченій економічному капіталу зазначає, що кожна кредитна організація у результаті своєї діяльності сама повинна визначити, які компоненти слід включити в розмір економічного капіталу. Він, у свою чергу, виділяє три компоненти економічного капіталу [3, с. 107]:

- регулятивний капітал, розрахований відповідно до вимог Базельського комітету під кредитний, ринковий та операційний ризики;
- балансовий капітал (різноманітні фонди і резерви);
- позабалансовий капітал (капітал під похідні фінансові інструменти, сек'юритизовані позички та інші позабалансові активи).

На думку незалежного рейтингового агентства A. Best European Operation «Економічний капітал являє собою розмір капіталу, необхідного фінансовому інституту, щоб дотримуватися стандартам платоспроможності, який включає в себе акціонерний капітал, резерви і всі інші види капіталу, які можуть компенсувати витрати по реалізованих ризиках» [2].

У табл. 1 представлені способи покриття ризиків банку виходячи з розглянутих вище принципів побудови розподілу інтегрального фінансового ризику та компонент економічного капіталу.

Таблиця 1

Способи покриття ризиків банку

Потенціал покриття ризику	Спосіб покриття ризику
Перший рівень	Покриття очікуваного ризику: – формування резервів на втрати; – переоцінка активів та зобов'язань за справедливою вартістю.
Другий рівень	Покриття неочікуваного ризику: – цільове фінансування – заплановані витрати за фінансовим планом банку; – нерозподілений прибуток минулих років.
Третій рівень	Покриття неочікуваних втрат понад економічного капіталу: – статутний капітал; – додатковий капітал (у межах справедливої вартості основних засобів і нематеріальних активів).

Отримавши інтегровану величину ризиків, необхідно перейти до розподілу ризиків. Банківським установам необхідно розподілити ризиковий капітал для розуміння профілю ризиків конкретного портфеля; ідентифікації їх концентрації; оцінки ефективності бюджетування з урахуванням ризиків; а також оптимізувати свої портфелі на основі показників прибутковості, скоригованих з урахуванням ризиків.

Отже, економічний капітал є:

- стандартним і однорідним показником в межах всієї банківської установи (може застосовуватися для порівняння різних видів ризику);
- зображає економічну реальність банківського бізнесу; акцентує увагу на змінах у справжній, справедливій у ринковому розумінні, економічній вартості (не прибутку або якого-небудь іншого показника на основі обліку, а реального ризику);
- охоплює всі види ризиків (за фактом їх прийняття банківською установою);
- жорстко прив'язаний до корпоративних цілей або стандартів (таких, як, наприклад, кредитний рейтинг);
- має високий рівень точності (прив'язаний до унікальних характеристик банку).

Організація системи управління інтегральним фінансовим ризиком через економічний капітал несе в собі певні методологічні проблеми, найбільш суттєві з них:

- у разі використання підходів «знизу-вверх» виникає ризик надмірної капіталізації банку в цілому, а у випадку використання підходів «зверху-вниз» можуть виникнути порушення вимог до капіталу, необхідного для окремих бізнес-напрямків;
- величина економічного капіталу визначається методами кількісної оцінки різних видів ризиків, тому можна отримати різні значення економічного капіталу для одного банку на основі різних методик;
- економічний капітал призначений для покриття неочікуваних втрат, і звідси виникає проблема верифікації розрахункової величини економічного капіталу, оскільки ймовірність настання даних неочікуваних подій найчастіше становить менше 1%.

Вирішення даних проблем безпосередньо залежить від стандартизації підходів визначення величини економічного капіталу і методів кількісної оцінки різних видів банківських ризиків, а також від регламентованих стандартів управління ризиками.

Основний стандарт з управління ризиками в банківській сфері – «Міжнародна конвергенція виміру капіталу і стандартів капіталу: нові підходи» (Базель II), а також документ, що вийшовши у розвитку міжнародної конвергенції (Базель III). У другій частині Базеля II (Pillar 2) особлива увага

приділяється побудові внутрішніх процесів оцінки достатності капіталу (ІСААР). У ній розглядаються проблеми визначення достатності банківського капіталу, а також методи розрахунку необхідної величини капіталу для покриття ризиків: кредитного, ринкового та операційного.

Концепція Базель II включає три основні його складники, прийняття яких банками повинно підвищити якість управління ризиками:

1. Мінімальні вимоги до капіталу – розглядає капітал з трьох точок зору: відповідності ринковому, операційному та кредитному ризикам.

2. Ефективний банківський нагляд – група вимог, метою яких є не тільки гарантування наявності у банків достатнього капіталу для покриття всіх своїх ризиків, але і стимулювання їх до розробки та впровадження удосконалених методів моніторингу та управління ризиками. При цьому вимога щодо нарощування капіталу може запроваджуватися навіть у тому випадку, коли базовий норматив достатності дотриманий.

3. Ринкова дисципліна – доповнює перші два компоненти стосовно стимулювання ринкової дисципліни шляхом розробки комплексу вимог про розкриття інформації, що дозволить учасникам ринку більш повно оцінити основні дані про сферу використання капіталу, рівень його ризиковості, процеси оцінки ризику та достатність капіталу банківської установи.

Базель II визначає вимоги до мінімального розміру капіталу для кредитного, ринкового та операційного ризиків. Загальна сума активів, зважених за ступенем ризику, визначається як сума показників за видами ризику [8, с. 22]:

- за кредитним ризиком, розрахованим за одним з трьох альтернативних підходів;

- за ринковим і операційним ризиками, розрахованих шляхом множення відповідних вимог до капіталу на 12,5 (тобто на обернену величину до мінімального коефіцієнта покриття ризику капіталом, що дорівнює 8% (в Україні сьогодні 10%).

Вимоги до оцінки банківських ризиків в Базельських угодах по капіталу є більш повно описані порівняно з іншими стандартами ризик-менеджменту та корпоративного управління. Проте методи оцінки інтегрального ризику також вимагають свого розвитку. Це визнає і Базельський комітет з банківського нагляду, який ввів поняття прогресивних підходів до оцінки інтегральних ринкових, кредитних та операційного ризиків, заснованих на моделях, які розробляються самою банківською установою (за умови обґрунтування їх адекватності перед регулятором). Тут, на нашу думку, необхідно відзначити необхідність уточнення ряду проблем:

- у разі інтеграції показників ризиків у портфелі для визначення показника інтегрального VaR не можна використовувати адитивний підхід, при

якому інтегральний ринковий, кредитний і операційний ризики просто підсумовуються. В реальності необхідне створення портфельних моделей;

- під час побудови портфельних моделей необхідно мати на увазі, що розподіл ризику в реальності дуже рідко має характер нормального або логнормального, а якщо використовувати інші параметричні методи апроксимації розподілів ризиків, то вони в загальному випадку не будуть стійкі (тобто будуть змінюватися в часі) і різним компонентам ризиків можуть відповідати різні види розподілів (Пуассона, Коші, Стюдента, Гнеденко-Вейбула тощо);

- у Базелі II використовується малоправдоподібне припущення, що між проявами ринкового, кредитного та операційного ризику спостерігається 100%-ва кореляція. В реальності між ринковим та кредитним ризиками може існувати як позитивний, так і негативний взаємозв'язок, а операційний ризик може проявляти дуже помітну позитивну кореляцію з кредитним ризиком і меншу з ринковим. Врахування кореляції між ризиками різної природи дозволило б значно знизити розмір зарезервованого капіталу. Тому необхідно побудувати розподіл втрат при одночасному прояві декількох видів ризиків, який б враховував передбачуваний або спостережуваний взаємозв'язок між ними. На практиці, ризики часто оцінюються окремо для одного і того ж рівня довіри та часового горизонту, а отримані оцінки потім агрегуються виходячи з тих чи інших припущень про взаємозв'язок ризиків між собою.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, розглянувши сутність економічного капіталу банку, можемо констатувати, що даний показник відіграє вирішальну роль в управлінні інтегральним фінансовим ризиком. Оскільки він дає можливість здійснення кількісного вимірювання ризиків, за фактом їх прийняття банківською установою, відображаючи при цьому економічну реальність банківського бізнесу та акцентує увагу на змінах у справжній, справедливій у ринковому розумінні, економічній вартості (не прибутку або якого-небудь іншого показника на основі обліку, а реального ризику). Запровадження концепції економічного капіталу, забезпечить зосередження уваги менеджменту на перебігу внутрішньобанківських процесів пов'язаних з управлінням ризиками, що призведе у майбутньому до уникнення різного роду загроз. Незважаючи на велику кількість досліджень на цю тему, використовувані методи управління ризиками та оцінки капіталу під ризик потребують доопрацювання та уточнення. В основному ці питання висвітлюються тільки в деяких нормативно-правових актах НБУ (Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» та Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менедж-

менту в банках України), побудованих на основі рекомендацій Базеля II. Крім цього, більшість із наведених у рекомендаціях Базель II методик розраховані на країни з розвинутою економікою, які мають гнучкий валютний курс та ефективно діючі фондові ринки. Також необхідне комплексне застосування методів адаптації рекомендацій на рівні корпоративного управління конкретних банків в напрямі належної організації процедур оцінки й управління ризиками та забезпечення відповідного рівня їх капіталізації. Тому надалі вважається доцільним, стандартизувати подібні моделі з рекомендаціями щодо їх практичного впровадження в діяльність українських банківських установ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. 38th ECONOMICS CONFERENCE 2010. OESTERREICHISCHE NATIONALBANK. Central Banking after the Crisis. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://oenb.at/dam/jcr:455b4fad-813e-467a-a7af-b3de1ae9541e/vowitag_2010_nowotny_tcm16-211188.pdf.
2. Best's Capital Adequacy Ratio (BCAR) / A.M. Best European Operation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ambest.com/sales/bcaru/produced.pdf>.
3. Dimitris N. Chorafas. Economic capital allocation with Basel II: cost, benefit and implementation procedures / N. Dimitris [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://down.cenet.org.cn/upfile/10/2008830124737194.pdf>.
4. Range of practices and issues in economic capital frameworks [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bis.org/publ/bcbs152.pdf>.
5. Standard & Poor's Governance, Accountability, Management Metrics & Analysis (GAMMA Newsletter) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://miod.mu/media/5452/Standard-Poors-GAMMA-Governance-Accountability-Management-Metrics-and-Analysis.pdf>.
6. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України, затв. Постановою Правління НБУ від 02.08.2004 р. № 361 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
7. Акулов П. Подходы к оценке и использованию экономического капитала в банке / П. Акулов // Вестник НГУ. Серия «Социально-экономические науки». – 2007. – Т. 7. – Вып. 3. – С. 101–112.
8. Банківська енциклопедія / [С. Арбузов, Ю. Колобов, В. Міщенко, С. Науменкова]. – К. : Центр наукових досліджень Національного банку України ; Знання, 2011. – 504 с.
9. Брутян К. Організація та функціонування системи ризик-менеджмент в банку / К. Брутян, Т. Салип // Інновайна економіка. – 2011. – № 3. – С. 239–243.
10. Владимірова Т. Экономический капитал как инструмент антикризисного управления в коммерческих банках / Т. Владимірова, Д. Пашкин // Вестн. Томск. Гос. ун-та. Серия «Экономика». – 2009. – № 4. – С. 41–48.
11. Грищенко А. Концепція економічного капіталу банку: практичні аспекти застосування / А. Грищенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8. – С. 258–262.
12. Кузьмак О. Хеджування як метод управління банківськими ризиками / О. Кузьмак // Наукові записки : вісник Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 22. – С. 56–58.
13. Поддєрьогін А. Фінансовий менеджмент : [підручник] / А. Поддєрьогін. – К. : КНЕУ, 2005. – 536 с.
14. Шипилов А. Экономический капитал: возможности и ограничения / А. Шипилов // Материалы конференции PRMIA (Москва, 19 июня 2006 г.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://prima.org>.
15. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А. Лобанова и А. Чугунова. – М. : Альпина паблшер, 2003. – 786 с.

МАТРИЧНА ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО АНАЛІЗУ A MATRIX FORM OF ACCOUNTING ANALYSIS ORGANIZATION

У статті сформульовано гіпотезу про суттєвість взаємозв'язку між інформаційними потоками про діяльність підприємства, що генеруються в процесі бухгалтерського обліку для прийняття рішень, і загальними функціями аналізу господарської діяльності. Отримано науковий результат, проілюстрований схемою у формі матриці, клітини якої характеризують об'єкти бухгалтерського аналізу. Запропоновано матричний підхід до організаційних комунікацій, що сприяє чіткому розподілу обліково-аналітичних завдань між бухгалтерами-менеджерами з установами меж відповідальності кожного і максимізує створювану цінність інформаційних потоків у системі бухгалтерського обліку, орієнтованих на прийняття рішень.

Ключові слова: аналіз господарської діяльності, організаційна структура, матрична форма, функції аналізу, подвійне підпорядкування.

В статье сформулирована гипотеза о существенности взаимосвязи между информационными потоками о деятельности предприятия, генерируемыми в процессе бухгалтерского учета для принятия решений, и общими функциями анализа хозяйственной деятельности. Получен научный результат, проиллюстрированный схемой в форме матрицы, клетки которой характеризуют объекты бухгалтерского

анализа. Предложен матричный подход к организационным коммуникациям, который способствует четкому распределению учетно-аналитических задач между бухгалтерами-менеджерами с установлением границ ответственности каждого и максимизирует создаваемую ценность информационных потоков в системе бухгалтерского учета, ориентированных на принятие решений.

Ключевые слова: анализ хозяйственной деятельности, организационная структура, матричная форма, функции анализа, двойное подчинение.

The paper a hypothesis about the relationship between the information flow essentiality, which generated in the accounting process for decision-making, and general functions of economic analysis are formulated. The scientific results, illustrated the scheme in matrix form, the cells which characterize the accounting analysis objects has been obtained. A matrix approach to organizational communication has been proposed. It promotes a legible distribution of accounting and analytical tasks among accountants managers with the establishment of the boundaries of each responsibility. This approach the created value by the information flow in the accounting system, focused on decision-making, are maximizes.

Key words: economic activity analysis, organizational structure, matrix form, analysis function, double subordination

УДК 657.05:005.53

Калабухова С.В.

к.е.н., професор кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Для отримання конкурентних переваг у ринковому середовищі суб'єктам господарювання в процесі аналізу своєї діяльності необхідно поглиблено вивчати не тільки питання, пов'язані з пошуком матеріальних резервів поліпшення економічних показників, а й питання, пов'язані зі створенням ланцюжка цінності інформації і знань про діяльність підприємства для обґрунтування та підготовки адекватних рішень. Аналітична діяльність завжди пов'язана з прийняттям певного рішення як результату аналізу конкретного набору даних. Оскільки існує постійна потреба в пошуку існуючих зв'язків між окремими складовими частинами бухгалтерської інформації про господарські операції для розкриття внутрішніх закономірностей розвитку підприємницької діяльності економічного суб'єкта, підвищується значущість форми організації аналітичної діяльності в системі бухгалтерського обліку суб'єктів господарювання.

Актуальність даного дослідження визначається необхідністю розробки ефективної форми організації аналітичної діяльності на підприємстві, що сприяє приросту цінності бухгалтерської інформації. Найбільш перспективним інструмен-

тарієм моделювання процесів формування організаційної структури з метою оперативного реагування на зміни у внутрішньому і зовнішньому середовищі є матричний підхід, який використовується для оцінки функціонування господарюючих суб'єктів. Накладення на бухгалтерську інформацію про функціонування підприємства матриці у вигляді таблиці впорядкованих по рядках і графах елементів дає змогу структурувати облікові дані, визначити взаємозв'язки, оцінити ефективність діяльності й управління для своєчасного внесення необхідних змін у процес розробки, прийняття і реалізації прийнятих рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика організації аналізу господарської діяльності на підприємствах уже тривалий час знаходиться в центрі уваги багатьох теоретиків і практиків. Ці питання викладені в більшості підручників і навчальних посібників радянського і пострадянського періодів, виданих під керівництвом визаних учених, зокрема М.І. Баканова, С.Б. Барнгольц, Д.А. Єндовицького, М.В. Мельник, Е.В. Мниха, М.Я. Коробова, Н.П. Любушина, Д.А. Панкова, Г.В. Савицької, М.Г. Чумаченка, А.Д. Шеремета.

У цілому ці вчені розглядають організацію економічного аналізу діяльності суб'єктів господарювання з використанням або структурного підходу, в основі якого – створення форми (архітектури організаційних комунікацій) аналітичної служби, або ж технологічного підходу, який передбачає розгляд змісту аналітичної роботи (топології зв'язків аналітичних завдань) на різних технологічних етапах обробки інформації. Такі ж підходи відображені в навчальних виданнях українських учених останніх років [1; 3; 4; 12].

У наукових публікаціях українських учених за останні роки піднімаються проблеми організації аналізу господарської діяльності на підприємстві в різних напрямках. Зокрема, досліджуються питання деталізації складників і розподілу обсягів виконання аналітичної роботи між посадовими особами на кожному організаційному етапі аналізу: підготовчому, основному і заключному [2]; пропонується матрична структура організації управління підприємством із включенням до неї такого функціонального блоку, як економічний аналіз [9, с. 19–20]. Також у публікаціях розглядаються питання визначення стійкого закономірного взаємозв'язку між організацією економічного аналізу та організаційною формою підприємства [10]; досліджуються питання проектування організації економічного аналізу [11].

Також слід акцентувати увагу на підвищеному інтересі вчених різних сфер економічної науки до розгляду питань проектування організаційних систем у цілому [7; 8]. Підхід до створення архітектури організаційної системи у формі матриці одним із перших запропонований у роботі Дж. Захмана [5]; в окремих роботах обґрунтовується доцільність застосування матричного підходу до формування системоутворюючих чинників ефективного управління [6; 9].

Критичний огляд спеціалізованої літератури показав, що в сучасних системах прийняття рішень

суб'єктів господарювання поряд із процесами формування структури і технології виконання аналітичних процедур слід урахувувати функції, які виконує організаційна система аналізу господарської діяльності. Оскільки в організаційній системі бухгалтерського обліку сучасних вітчизняних підприємств аналітичні функції не диференціюються, питання, пов'язані із застосуванням матричного підходу до організації аналітичної діяльності в системі бухгалтерського обліку з урахуванням функціональної деталізації аналітичних робіт, набувають вагомості і вимагають додаткового дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розробка гіпотези про те, що матрична форма організації аналітичної діяльності в системі бухгалтерського обліку сприяє найбільшому приросту цінності облікової інформації про діяльність підприємства для обґрунтування та підготовки адекватних рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення цінності облікової інформації про діяльність підприємства слід починати з обробки бухгалтерських документів, тому що якість і достовірність результатів аналітичної роботи в системі управління суб'єктами господарювання насамперед залежить від облікових даних, з яких вилучається інформація і формуються знання про управлінські проблеми та шляхи їх вирішення.

Слід підкреслити, що за ознакою форми управління організаційні структури будь-якої системи класифікуються на: централізовані, децентралізовані, централізовано-розподілені, ієрархічні. Матрична організаційна структура є однією з найбільш складних ієрархічних організаційних структур. Інформаційну взаємодію в системі бухгалтерського обліку для вирішення аналітичних завдань пропонуємо організувати з використанням саме ієрархічної структури, схему якої наведено на рис. 1.

Взаємозв'язки в системі бухгалтерського обліку характеризуються спрямованістю і напрямом.

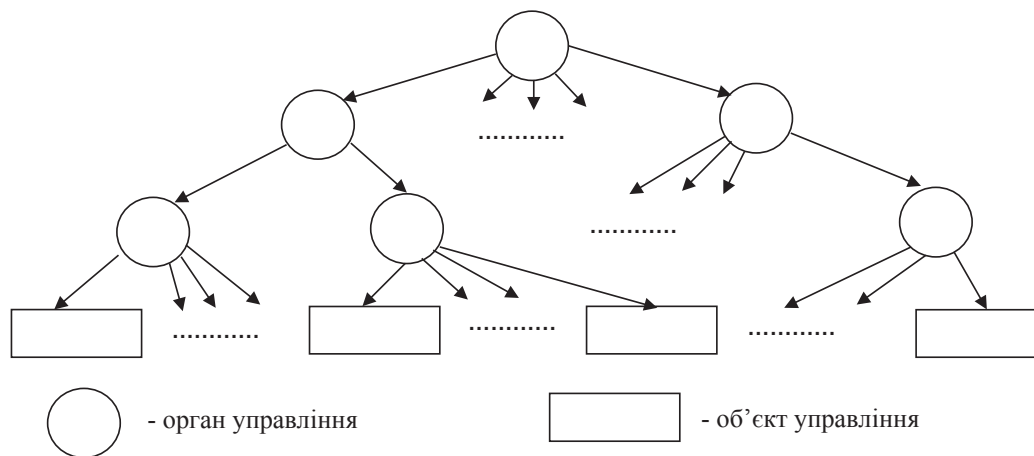


Рис. 1. Схема організації комунікацій в ієрархічній структурі

Спрямованість відносин за матричної організації аналітичної діяльності визначимо як безліч істотних зв'язків, установлених для зосередження на досягненні поставлених цілей аналізу і прийнятті адекватних рішень. Напрямок відносин за матричної організації аналітичної діяльності визначимо як можливість до функціональної взаємодії під час вирішення аналітичних завдань.

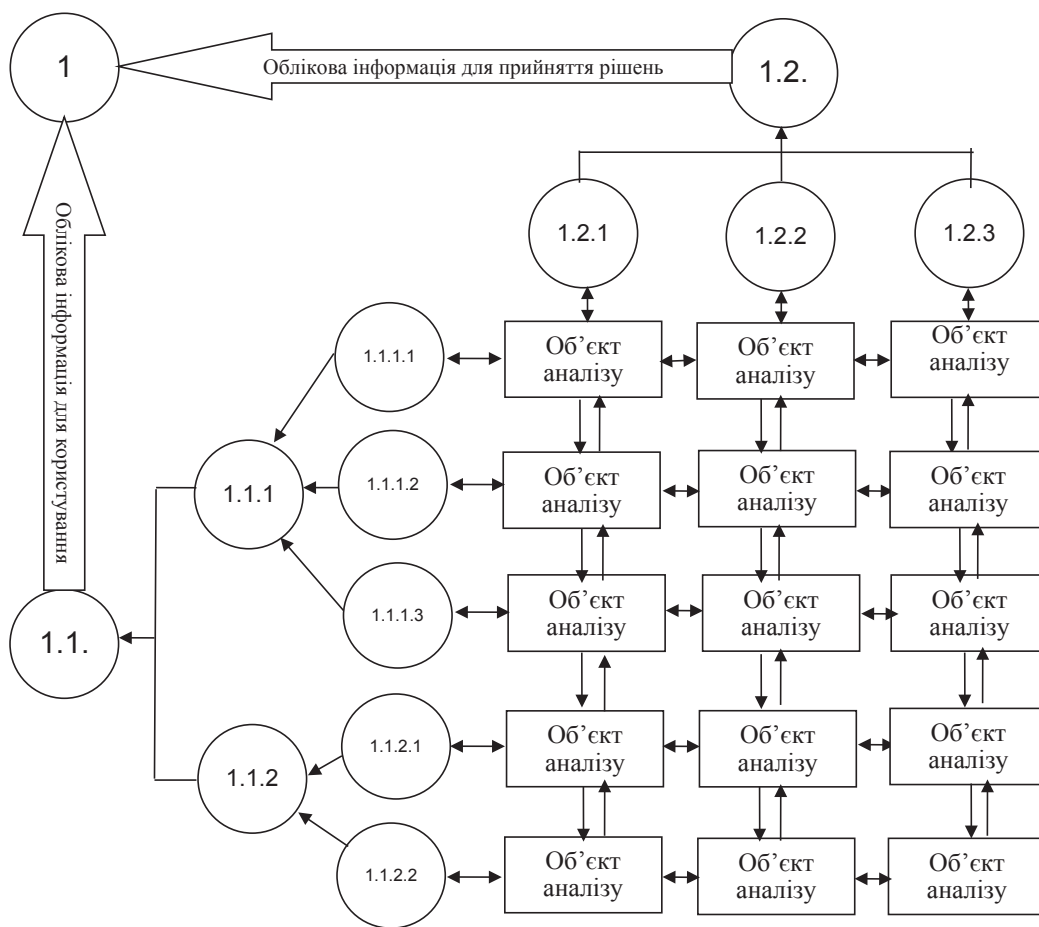
Основна ідея запропонованої концепції матричної форми організації аналітичної діяльності в системі бухгалтерського обліку полягає в тому, що організаційна структура аналітичної служби формується виходячи із загальних функцій аналізу господарської діяльності. До таких функцій відносяться:

1) оцінювальна, яка передбачає оцінку динаміки показників масштабів діяльності підприємства, отриманих із бухгалтерських реєстрів, і визначення сутності управлінської проблеми в цілому;

2) діагностична, яка забезпечує пошук «больових» точок виявленої проблеми і визначення причинно-наслідкових закономірностей зв'язку бухгалтерських показників шляхом факторного моделювання;

3) прогнозна, спрямована на пошук резервів безперервності зростання і розробки нових прогнозів розвитку підприємницької діяльності.

У загальному вигляді матрична організаційна структура управління становить комбінацію двох видів поділу: за функціями та за продуктом. Схема



Розшифровка назв структурних підрозділів:

- 1 – головний бухгалтер;
- 1.1. – керівник сектору бухгалтерського обліку та контролю;
- 1.1.1 – керівник відділу фінансового обліку; 1.1.2 – керівник відділу управлінського обліку;
- 1.1.1.1. – керівник групи обліку активів; 1.1.2.1. - керівник групи обліку доходів;
- 1.1.1.2 – керівник групи обліку капіталу; 1.1.2.2. - керівник групи обліку витрат
- 1.1.1.3 – керівник групи обліку зобов'язань;
- 1.2. - керівник сектору бухгалтерського аналізу;
- 1.2.1. – керівник групи аналітичної оцінки господарських операцій;
- 1.2.2. - керівник групи аналітичної діагностики господарських операцій;
- 1.2.3. - керівник групи аналітичного прогнозування господарських операцій

Рис. 2. Матрична форма організаційних комунікацій у системі бухгалтерського обліку для забезпечення системності виконання аналітичних завдань

Джерело: розроблено автором

має вигляд матриці (гратів), що складається з клітин. У запропонованій концепції, відповідно до лінійної структури, по вертикалі організується управління бухгалтерським обліком за топологічними відділами: фінансовий облік і управлінський облік, а також за топологічними групами: активи, капітал, зобов'язання, доходи і витрати. Відповідно до функцій аналізу господарської діяльності: оцінка, діагностика, прогнозування, по горизонталі організується аналітична діяльність. Запропонована модель матричної форми організації аналітичної діяльності в системі бухгалтерського обліку представлена на рис. 2.

Така матрична організаційна структура бухгалтерського аналізу базується на принципі множинного підпорядкування. Кожна клітинка матриці організації аналітичної діяльності в системі бухгалтерського обліку відображає основні предметні категорії бухгалтерського обліку та якісні характеристики обробленої аналітиками в кожному осередку матриці облікової інформації, орієнтованої на прийняття відповідних рішень.

Висновки з проведеного дослідження.

Перетворення облікових інформаційних потоків про діяльність підприємства в корисну інформацію для прийняття рішень стає можливим завдяки аналітичній обробці. Аналітика як ядро і сутність сучасних інтелектуальних технологій дає змогу з випередженням відображати дійсність, розробляти нові стратегії розвитку всіх сфер життєдіяльності суспільства. У заданому контексті бухгалтерський аналіз є інтелектуальною діяльністю з перетворення облікової інформації та її структурного упорядкування для прогнозування господарських проблем економічних суб'єктів і прийняття виважених рішень.

За матричної організаційної структури актуалізується і значно зростає необхідність чіткого розподілу завдань і обов'язків між бухгалтерами-менеджерами з установленням меж відповідальності кожного. Запропонована концепція організації аналітичної діяльності в системі бухгалтерського обліку з використанням матричної структури управління обліковими інформаційними потоками дає змогу водночас отримувати для прийняття рішень диференційовану за видами і часом, а також узагальнену по цілях аналітичну інформацію для прийняття рішень окремо по кожній предметній категорії бухгалтерського обліку. Також такий підхід дає змогу підвищити відповідальність бухгалтерів за підготовку інформації для прийняття рішень у кожному елементі матриці.

Під час використання матричної форми організації аналітичної діяльності в системі

бухгалтерського обліку виникає потреба в підвищенні рівня формалізації, регламентації і комп'ютеризації управлінської системи в цілому, тому перспектива подальших досліджень у сфері організації аналітичної діяльності бухгалтерів-менеджерів повинна охоплювати саме ці питання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Акімова О.В. Організація і методика економічного аналізу : [навч. посіб.] Ч. 1 / О.В. Акімова, О.С. Дубинська, А.Ю. Нікіта ; Донбас. держ. машинобуд. акад. (ДДМА). – Краматорськ, 2012. – 139 с.
2. Гаврилко П.П. Організація аналітичної роботи на підприємстві та оформлення її результатів / П.П. Гаврилко, Р.П. Підлипна [та ін.] // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.15. – С. 314–318.
3. Гаркуша Н.М. Організація і методика економічного аналізу : [навч. посіб. у структур.-логіч. схемах і табл.] / Н.М. Гаркуша, Н.Б. Качена, Т.О. Сідорова ; Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі. – Х., 2012. – 216 с.
4. Жукова О.А. Організація і методика економічного аналізу : [навч. посіб.] / О.А. Жукова, Л.М. Киш ; Вінниц. фін.-екон. ун-т. – Вінниця : Вінниц. газ., 2012. – 301 с.
5. Захман Дж.А. A framework for information systems architecture Дж.А. Захман // IBM Systems Journal. – 1987. – № 3(26). – Р. 276–292.
6. Костенко О.М. Матричний підхід до формування системоутворюючих чинників ефективного управління / О.М. Костенко // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 3. – С. 96–103.
7. Маслянюк П.П. Бізнес-інжиніринг організаційних систем / П.П. Маслянюк, О.С. Майстренко // Наукові вісті НТУУ «КПІ». – 2011. – № 1. – С. 69–78.
8. Мошек Г.Є. Організаційне проектування як функція організації / Г.Є. Мошек // Вісник МСУ. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 2. – С. 128–132.
9. Олійник О.В. Підходи до організації економічного аналізу в межах різних типів організаційних структур суб'єктів господарювання / О.В. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 4. – Т. 1. – С. 17–21.
10. Райковська І.Т. Факторні показники обрання організаційної форми економічного аналізу / І.Т. Райковська // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4(54). – С. 163–168.
11. Шкарабан С. Організація економічного аналізу: удосконалення теоретичних засад / С. Шкарабан, І. Лазаришина // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 11–14.
12. Шурпенкова Р.К. Організація і методика економічного аналізу : [навч. посіб.] / Р.К. Шурпенкова, І.І. Демко ; Нац. банк України, Ун-т банк. справи. – К., 2011. – 287 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ КОЛЕДЖІВ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

ECONOMIC ANALYSIS IN UKRAINE PUBLIC SECTOR COLLEGES' MANAGEMENT SYSTEM

У статті представлено коротку характеристику аналітичної складової дослідження господарського стану сучасних організацій. Визначено місце економічного аналізу в управлінні коледжем бюджетної сфери у ринкових умовах господарювання. Беручи до уваги специфічність коледжів, сформовано напрями, за якими доцільно здійснювати економічний аналіз. Розглянуто елементи методики аналізу коледжів державної та комунальної власності. Представлено характеристику основних методів економічного аналізу, що можуть бути застосовані для коледжів бюджетної сфери.

Ключові слова: економічний аналіз, коледж бюджетної сфери, фактори, ринкові умови, фінансово-господарська діяльність, методика економічного аналізу.

В статье представлено краткую характеристику аналитической составляющей исследования хозяйственного состояния современных организаций. Определено место экономического анализа в управлении коледжем бюджетной сферы в рыночных условиях хозяйствования. Принимая во внимание специфичность колледжей, сформированы направления, по которым целесообразно осуществляют экономиче-

ский анализ. Рассмотрены элементы методики анализа колледжей государственной и коммунальной собственности. Представлена характеристика основных приемов экономического анализа, которые могут быть применены для колледжей бюджетной сферы.

Ключевые слова: экономический анализ, колледж бюджетной сферы, факторы, рыночные условия, финансово-хозяйственная деятельность, методика экономического анализа.

This article presents a brief description of the modern organizations economic state analysis analytical part. The place of economic analysis in the state and municipal property colleges' management system is investigated. The specificities of colleges economic activity are characterized in accordance with the rapid growth of market economy in Ukraine. The elements of the economic analysis methodology for public colleges are determined. The description of basic techniques of economic analysis applied to public sector colleges is presented.

Key words: economic analysis, colleges of the public sector, factors, market conditions, financial and economic activity, economic analysis method.

УДК 378.6.014.6(477):005.642.4

Шилко І.С.

аспірант кафедри обліку в кредитних і бюджетних установах та економічного аналізу Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Коледжі бюджетної сфери України перебувають на етапі реформування у зв'язку зі змінами в освітній галузі. Така ситуація пояснюється застарілими підходами до управління даними вищими навчальними закладами, оскільки сьогодні вони стрімко втрачають конкурентні позиції у порівнянні із приватними коледжами, інститутами, університетами. З метою забезпечення ефективної діяльності коледжів державної та комунальної власності у довгостроковій перспективі потребує оновлення система управління, що можливо через удосконалення аналітичної складової формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням використання економічного аналізу з метою оптимізації господарських процесів в організаціях присвячені праці таких видатних науковців, як М.Г. Чумаченко, І.М. Парасій-Вергуненко, М.А. Болюх, П.Я. Попович, Н.Б. Кашена, О.В. Цуканова, Н.М. Гаркуша та ін. Акцентування уваги на можливостях використання економічного аналізу в аналітичній системі бюджетних організацій у своїх працях здійснювали С.В. Свірко, І.О. Кондратюк, А.П. Заросило [1], О.В. Яришко, Є.Ю. Ткаченко. Проте, незважаючи на ґрунтовні напрацювання в даному напрямі, сьогодні відсутній єдиний підхід до методології і методики економічного аналізу

для вищих освітніх закладів І-II рівнів акредитації бюджетної сфери.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні ролі економічного аналізу у поточній господарській діяльності коледжів бюджетної сфери, напрямів, за якими доцільно здійснювати аналіз та елементи методики аналізу, що характерні для даних організацій.

Вклад основного матеріалу дослідження. Діяльність сучасних суб'єктів господарювання є залежною від впливу різноманітних факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. З огляду на це, успішність їх діяльності залежить від здатності оперативно виокремлювати релевантну інформацію про фактори впливу на стан господарювання. На основі отриманої інформації формуються висновки щодо перспектив подальшого розвитку організації, та розробляються окремі заходи тактичного і стратегічного характеру.

З метою збору та обробки інформації застосовується аналітика, – цілісна сукупність принципів методологічного, організаційного і технологічного забезпечення індивідуальної і колективної розумової діяльності, яка дозволяє ефективно оброблювати інформацію з метою удосконалення якості існуючих і набуття нових знань, а також підготовки інформаційної бази для прийняття оптимальних управлінських рішень [2].

Сам термін «аналітика» грецького походження, і в перекладі означає «мистецтво аналізу». Під аналізом необхідно розуміти метод дослідження, за допомогою якого явище розкладається на окремі елементи, вплив яких на предмет дослідження вивчається окремо. Аналіз включає такі складники:

- визначення взаємозв'язків між елементами предмету дослідження і обґрунтування його розкладання на окремі частини;
- визначення способу оцінки впливу окремих елементів на предмет дослідження;
- вивчення впливу елементів на предмет дослідження;
- об'єднання (синтез) отриманих результатів у єдине ціле, встановлення взаємозалежностей між факторами і досліджуваним явищем [2].

Варто наголосити, що аналітика і аналіз не є тотожними поняттями; аналітика – це методологічна основа аналізу; аналіз – метод дослідження в аналітичній діяльності.

Еволюція аналітичної складової в діяльності суспільства на тлі розвитку суспільного виробництва дала поштовх для появи і широкого застосування науки «Економічний аналіз». Економічний аналіз передбачає дослідження господарського – фінансового стану організації з метою оптимізації її діяльності. Ця наука дозволяє сформувати інформаційну базу, що є проміжною ланкою між поточним станом організації та напрямками її перспективного розвитку.

У ринкових умовах застосування економічного аналізу суб'єктами господарювання є необхідністю, адже володіння релевантною інформацією дає можливість управлінцям зосереджувати увагу на всіх аспектах господарювання. При цьому варто пам'ятати, що організація перебуває

у нерозривному зв'язку із зовнішнім середовищем. Даний зв'язок передбачає використання стратегічного підходу до аналітичних досліджень, тому предметом економічного аналізу необхідно вважати причинно-наслідкові залежності, які діють у межах виробничої системи на рівні окремої організації і причинно-наслідкові залежності, що діють на макrorівні [3, с. 333].

З метою вивчення предмету дослідження застосовуються методика аналізу – сукупність методів, засобів і послідовностей аналітичних процедур. Колектив авторів Н.Б. Кащена, О.В. Цуканова, Н.М. Гаркуша виокремлюють п'ять основних елементів методики економічного аналізу, якими є [4, с. 46]:

- цільові потреби управління – об'єкт, мета, завдання аналізу та користувачі його результатів;
- інформаційне забезпечення – джерела інформації для проведення аналізу;
- методичне забезпечення – методи, прийоми, показники аналізу, його послідовність та періодичність;
- організаційне забезпечення – виконавці аналітичних робіт, регламентація проведення робіт, порядок представлення результатів;
- технічне забезпечення – технічні засоби, програмні продукти, методичне забезпечення.

Не менш важливе значення має застосування економічного аналізу бюджетними організаціями, якими є коледжі державної і комунальної форм власності. Діяльність зазначених освітніх закладів є специфічною з точки зору традиційних суб'єктів господарювання в ринковій економіці. На коледж покладається виконання завдань різного суспільного значення, які можуть бути охарактеризовані так:

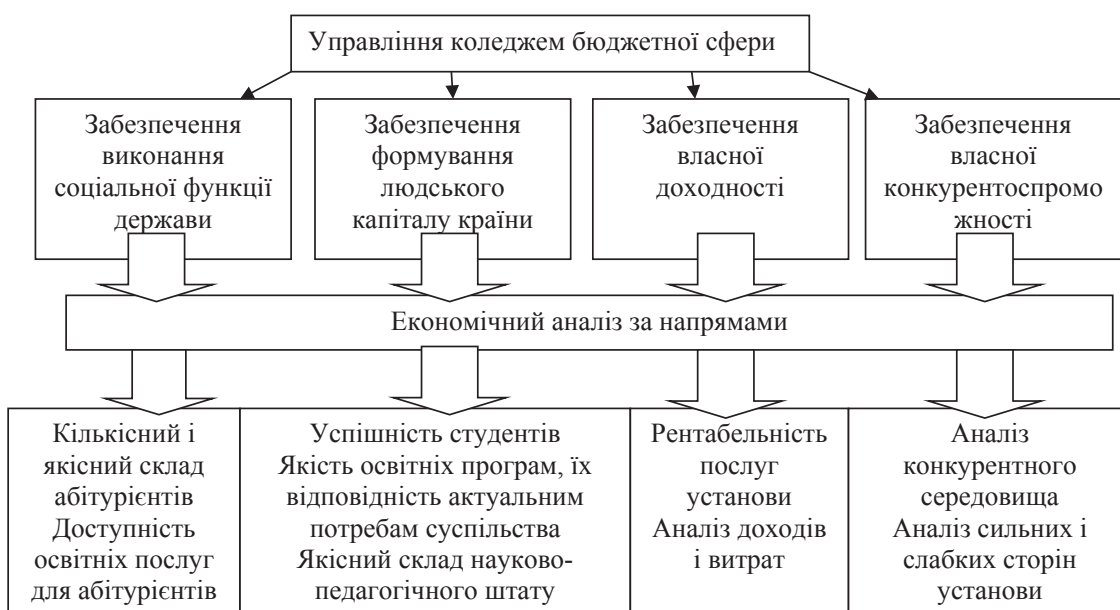


Рис. 1. Основні напрями економічного аналізу при управлінні коледжем бюджетної сфери

– як бюджетна установа, коледж створюється з метою реалізації соціальної функції держави, а саме забезпечення громадянину його прав і свобод; з точки зору діяльності коледжів, – забезпечення людині права на отримання освіти [5];

– як освітній заклад, коледж формує людський капітал країни, забезпечує інтелектуальний розвиток суспільства;

– як суб'єкт господарювання, коледж позитивно впливає на економіку держави так як створює робочі місця, активізує економічну діяльність через власне функціонування (надання платних послуг); даний аспект діяльності коледжів передбачає забезпечення доходності установи (її спеціального фонду);

– як суб'єкт ринку освітніх послуг, коледж має забезпечувати власну конкурентоспроможність, адже функціонує в конкурентному середовищі, змагаючись за абітурієнта з іншими навчальними закладами.

З огляду на зазначене вище, позитивні результати роботи коледжу важливі не тільки для безпосередньо організації, але і для держави загалом, адже фінансування неефективних напрямів негативно впливає на державний бюджет України, який протягом тривалого є дефіцитним.

Отже, економічний аналіз в діяльності коледжів бюджетної сфери має беззаперечно вагоме значення. Результати аналізу є основою для формування подальших напрямів діяльності коледжу, тому аналітична робота повинна охоплювати всі аспекти фінансово-господарської діяльності установи відповідно від завдань його створення і функціонування. Схематично дане співвідношення представлено на рис. 1.

На рис. 1 представлено основні напрями аналізу, що можуть бути застосовані для коледжів бюджетної сфери. З огляду на зазначені напрями можна сформувати елементи методики економічного аналізу за цільовими потребами управління, а саме:

– об'єкт економічного аналізу: фінансово-господарська діяльність коледжу бюджетної сфери;

– мета економічного аналізу: оптимізація фінансово-господарської діяльності коледжу шляхом ретельного дослідження результатів його функціонування та встановлення причинно-наслідкових зв'язків між факторами внутрішнього і зовнішнього впливу на установу;

– завдання економічного аналізу характеризуються за основними його напрямками, а саме: визначення відповідності між соціальною метою створення коледжу та повноти її реалізації; визначення ефективності операційної діяльності; визначення місця коледжу у зовнішньому середовищі;

– користувачами результатів аналізу є менеджмент коледжу, органи державного управління.

Відомо, що основою будь-якого аналізу є достовірна вихідна інформація, тому доцільним є формування переліку основних інформаційних джерел економічного аналізу відповідно до його напрямів.

Забезпечення виконання соціальної функції держави:

– кількісний склад абітурієнтів: інформація із статистичних джерел про кількість випускників; кількість зареєстрованих поданих заяв до коледжу; статистичні дані щодо демографічної ситуації в країні;

– якісний склад абітурієнтів: бали абітурієнтів у документах про освіту, сертифікатах зовнішнього незалежного оцінювання; кількість вступників, що брали участь в позакласних наукових заходах;

– доступність освітніх послуг для абітурієнтів: інформація із статистичних джерел про реальні доходи громадян; інформація про вартість освітніх послуг конкурентів.

Забезпечення формування людського капіталу країни:

– успішність студентів – відомості з оцінювання знань студентів;

– якість освітніх програм, їх відповідність актуальним потребам суспільства – відгуки про роботу студентів при проходженні ними практики (переддипломної, виробничої); кількість працевлаштованих випускників;

– якісний склад науково-педагогічного штату – документи про освіту, підвищення кваліфікації викладачів; довідкова інформація про трудовий стаж викладачів.

Забезпечення власної доходності:

– рентабельність послуг установи: звіт про виконання кошторису за спеціальним і загальним фондами, фінансова звітна документація, дані статистичної звітності, кількість зареєстрованих договорів на надання платних послуг;

– аналіз доходів і витрат: кошторис; фінансова звітність.

– Забезпечення власної конкурентоспроможності:

– аналіз конкурентного середовища: аналітичні огляди ринку освітніх послуг у періодичних виданнях; прогнози розвитку ринку (державні, аналітичні огляди приватних консалтингових компаній); статистичні дані (кількість вищих навчальних закладів, їх територіальна належність);

– аналіз сильних і слабких сторін установи: кошторис, звітна документація (фінансова, статистична), штатний розпис, дані управлінського обліку.

Відповідно до напрямів діяльності коледжу, представлених вище, потребує формування перелік методів і прийомів економічного аналізу, що застосовується для їх дослідження.

Метод дослідження в економічному аналізі характеризується певними особливостями, які

вирізняють його серед методів дослідження споріднених наук. Так, в даному випадку, метод аналізу включає системне комплексне вивчення, дослідження і узагальнення впливу окремих факторів на виконання господарських завдань та на динаміку господарського розвитку суб'єкта господарювання [6].

Прийоми економічного аналізу – це інструменти, за допомогою яких здійснюється обробка показників діяльності організації. Перелік основних економічного аналізу, використання яких буде доцільним для коледжів бюджетної сфери, представлено у табл. 1.

Таблиця 1

Основні методи економічного аналізу для коледжів державної та комунальної власності

Методи аналізу	Сутність методу
Горизонтальний	Порівняння показників господарської діяльності у їх динаміці
Вертикальний	Дослідження структури показників діяльності
Трендовий	Порівнянні показника з низкою попередніх періодів і визначенні тренда (основної тенденції динаміки показника)
Порівняльний	Порівняння зведених показників з аналогічними показниками інших організацій, галузевими стандартами
Факторний	Визначення впливу окремих факторів на результативний показник
Маржинальний	Виявлення оптимальних пропорцій між витратами, ціною і обсягом реалізації
Коефіцієнтний	Розрахунок відношень між окремими позиціями звіту або позиціями різних форм звітності, визначення взаємозв'язків показників

Джерело: побудовано автором на основі [7; 8; 9]

Крім методів і показників, за якими здійснюється економічний аналізу, його методичне забезпечення також включає послідовність і періодичність проведення аналізу. Характеризуючи послідовність аналізу варто наголосити, що автори [10; 11] виокремлюють три основні етапи: підготовчий, основний (аналітичний) та завершальний. На підготовчому етапі формується організаційне і технічне забезпечення аналітичних робіт, визначається поточний стан об'єкта аналізу. Основний етап передбачає збір і опрацювання інформації про організацію, визначення взаємозалежностей і факторів впливу на результативні показники, виявлення резервів установи. На завершальному етапі проводиться підсумкова оцінка результатів аналізу та розробка заходів по їх усуненню.

Детальна розробка елементів методики економічного аналізу, що відображає специфіку фінан-

сово-господарської діяльності коледжів бюджетної сфери, дозволяє дослідити результати функціонування установи за різними напрямками об'єднуючи їх у єдине ціле. Такий підхід сприяє зміцненню конкурентних позицій коледжу, підвищення його доходності та створенню умов для підвищення рівня освіти у країні.

Висновки з проведеного дослідження. Коледжі бюджетної сфери посідають почесне місце у системі вищої освіти України, як за своєю номінальною кількістю (28% від загальної кількості ВНЗ України [12]), так і за числом випущених фахівців (47,3 тис. осіб у 2014 р. [12]). Сьогодні дані організації знаходяться на шляху реформування у зв'язку із виходом нової редакції Закону України «Про вищу освіту» [13], тому перед ними стоїть важливе завдання вдосконалити свою діяльність. Для формування перспективних планів розвитку доцільним є проведення економічного аналізу діяльності даних вищих навчальних закладів за такими напрямками: забезпечення виконання соціальної функції держави; забезпечення формування людського капіталу країни; забезпечення власної доходності; забезпечення власної конкурентоспроможності.

Методика економічного аналізу для коледжів охоплює п'ять основних елементів: цільові потреби управління; інформаційне забезпечення; методичне забезпечення; організаційне забезпечення; технічне забезпечення. З метою вдосконалення аналітичної складової дослідження фінансово-господарської діяльності доцільним є представлення деталізованої характеристики елементів методики аналізу, враховуючи специфіку діяльності коледжів бюджетної сфери; розробка організаційних складових; розширення і пошук оптимальних технічних прийомів проведення аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Свірко С.В. Управлінський облік і аналіз у бюджетних установах: практикум / С.В. Свірко; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2013. – 231 с.
2. Захарова В.І. Основи інформаційно-аналітичної діяльності: навчальний посібник / В.І. Захарова, Л.Я. Філіпова. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 336 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1953031653909/informatika/analitichna_skladova_informatsiyno-analitichnoyi_diyalnosti.
3. Парасій-Вергуненко І.М. Еволюція розвитку економічного аналізу в стратегічно-орієнтованій системі управління / І.М. Парасій-Вергуненко // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 18. – С. 328–335.
4. Качена Н.Б. Методика економічного аналізу: сутність та елементи / Н.Б. Качена, О.В. Цуканова, Н.М. Гаркуша // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2014. – Вип. 1. – С. 40–51.

5. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30. – Ст. 141. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80?nreg=254%EA%2F96-%E2%F0&find=1&text=%EF%F0%E0%E2%EE+%ED%E0+%EE%F1%E2%B3%F2%F3&x=0&y=0#w31>.

6. Попович П.Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання : [підручник] / П.Я. Попович. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 365 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://readbookz.com/book/147/4139.html>.

7. Яришко О.В. Фінансовий аналіз діяльності бюджетної організації / О.В. Яришко, Є.Ю. Ткаченко // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – № 1(3). – С. 174–180.

8. Тігова Т.М. Аналіз фінансової звітності : [навч. посібник] / Т.М. Тігова, Л.С. Селіверстова, Т.Б. Процюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 268 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/2008021545668/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/priyomi_finansovogo_analizu.

9. Мельник М.В. Теория экономического анализа: учебник для магистров / М.В. Мельник, В.Л. Поздеев ; Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – Москва : Юрайт, 2014. – 261 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stud.com.ua/53281/ekonomika/marzhinalniy_analiz_analiz.

10. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : [навч. посібник] / М.А. Болюх ; Київський національний економічний ун-т. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2003. – 555 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ebk.net.ua/Book/BookEkAnaliz/part6.2.htm>.

11. Купалова Г.Л. Теорія економічного аналізу : [навч. посібник] / Г.Л. Купалова. – К. : Знання, 2008. – 639 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ebk.net.ua/Book/BookEkAnaliz/part6.2.htm>.

12. Вищі навчальні заклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

13. Про вищу освіту : Закон України // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 37-38. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page>.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО КОМПЛЕКСУ

THE INTERNAL COSTS CONTROL ORGANIZING AT HOTEL-AND-RESTAURANT ENTERPRISES

УДК 657.633

Шільвінська О.Л.

аспірант кафедри теорії бухгалтерського обліку
Національна академія статистики, обліку та аудиту,
викладач кафедри обліку та фінансів
Черкаський державний бізнес-коледж

У статті розглянуто поняття, завдання, цілі внутрішнього контролю, необхідність впровадження та організацію внутрішнього контролю витрат на підприємствах готельно-ресторанного комплексу. Розроблено модель внутрішнього контролю витрат та запропонована програма проведення внутрішнього контролю витрат.
Ключові слова: контроль, внутрішній контроль, органи, що здійснюють контроль, витрати, облікова політика.

В статье рассмотрено понятие, задания, цели внутреннего контроля, необходимость внедрения и организация внутреннего контроля расходов на предприятиях гостинично-ресторанного комплекса. Раз-

работана модель внутреннего контроля расходов и предложена программа проведения внутреннего контроля расходов.

Ключевые слова: контроль, внутренний контроль, контролирующие органы, расходы, учетная политика.

The author has examined determinations, tasks, and targets of internal control, it has shown implementation necessity and internal costs control organizing at a hotel-and-restaurant enterprise. The model of internal costs control has been worked out and the program of internal costs control procedure has been offered.

Key words: control, internal control, controlling bodies, costs, accounting policies.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки зростає потреба в удосконаленні методичних та організаційних аспектів контролю усіх сфер господарської діяльності України. Особливої уваги потребує внутрішньогосподарський контроль, необхідність якого зумовлюється тим, що керівники, власники, інвестори не здійснюють щоденний контроль за власною діяльністю, проте вони потребують достовірної інформації з метою прийняття виважених та ефективних управлінських рішень. Діяльність підприємств готельно-ресторанного комплексу має ряд особливостей, серед яких доцільно виділити процес формування

собівартості продукції, послуг, систему бухгалтерського обліку та оподаткування. Перелічені особливості мають суттєвий вплив не тільки на організацію бухгалтерського обліку, а і повинні бути враховані при організації внутрішнього контролю діяльності підприємств готельно-ресторанного комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Внутрішній контроль є невід'ємною частиною діяльності підприємства. Багато провідних науковців присвячували свої праці теоретичним та практичним аспектам організації внутрішнього контролю на підприємствах, серед яких можна

виділити Ф.Ф. Бутинець, М.Т. Білуха, Л.В. Нападівська, С.В. Бардаш, М.І. Гордієнко, О.В. Назаренко, Б.Ф. Усач, В.М. Корінько та ін. Проте в умовах кризи, змін законодавства посилюється роль внутрішнього контролю та набуває актуальності подальше дослідження методів, форм організації внутрішнього контролю господарської діяльності підприємства.

Постановка завдання. Дослідження особливостей та необхідності впровадження внутрішнього контролю витрат, розробка моделі внутрішнього контролю витрат.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність будь-якого підприємства контролюється. Контроль може здійснюватися як зовнішніми так і внутрішніми контролюючими органами. Але якщо майже кожна зовнішня перевірка закінчується для підприємства штрафними санкціями, то раціонально організований внутрішній контроль покликаний запобігти порушенням та уникнути штрафних санкцій.

Внутрішній контроль – це комплекс запроваджених керівництвом суб'єкта господарювання державного сектора економіки дій, правил та заходів, що постійно застосовуються в ході діяльності організації з метою забезпечення впевненості в досягненні нею наступних загальних цілей:

- здійснення етичних, економічних, ефективних та результативних операцій, що узгоджуються із завданнями та цілями організації;
- достовірність звітності про результати діяльності організації;
- законність – дотримання нормативно-правових актів та встановлених правил, що регулюють діяльність організації;
- захист активів від втрат, нецільового використання та пошкодження через розтрату, зловживання, інші незаконні дії або помилки керівництва [2, с. 10].

На підприємствах готельно-ресторанного комплексу створюється система внутрішнього контролю, яка повинна стати невід'ємною частиною діяльності підприємства.

Завдяки налагодженій системі внутрішнього контролю забезпечується оперативність бухгалтерської інформації, відбувається безперервне спостереження за фінансово-господарською діяльністю підприємств.

Кожен працівник повинен розуміти важливість та підтримувати функціонування внутрішнього контролю, знати свої обов'язки та повноваження у здійсненні такого контролю. Відповідальним за належну організацію та ефективність внутрішнього контролю є керівник організації [2, с. 10].

Надмірна кількість контрольних процедур негативно впливатиме на діяльність організації, але їх недостатність не забезпечить достатнього рівня впевненості у повноті та якості досягнення визна-

ченої мети діяльності організації та виконання покладених завдань. Результативність внутрішнього контролю залежить також від ставлення до нього керівництва, змін в організації внутрішнього контролю [2, с. 11].

Внутрішній контроль здійснюється контролюючими органами самого підприємства: інвентаризаційною комісією, спостережною радою, відділом внутрішнього контролю (аудиту), головним бухгалтером, керівниками структурних підрозділів тощо. Внутрішньогосподарський контроль передбачає перевірку відповідності діяльності підприємства поставленим завданням [3].

Керівництво підприємства повинно здійснювати постійний нагляд та забезпечувати оновлення контрольних процедур, належним чином інформувати про відповідні зміни працівників організації та на власному прикладі демонструвати належне застосування процедур контролю [2, с. 11].

Загальновідомим є факт, що здійснення будь-якої діяльності супроводжується витратами. Від розміру понесених витрат залежить не лише собівартість виготовленої продукції, а й подальше функціонування підприємства, що впливатиме на величину прибутку та рівень конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного господарства. Саме тому забезпечення якісного проведення та створення ефективної системи внутрішнього контролю витрат дозволить здійснити їх своєчасний аналіз та сприятиме підвищенню ефективності управління витратами суб'єктом господарювання.

Внутрішній контроль витрат є невід'ємною частиною в системі управління, що пов'язане з тим, що неможливо здійснювати діяльність без систематичного, безперервного контролю за понесеними витратами в ході господарської діяльності.

Метою проведення внутрішнього контролю витрат є перевірка достовірності первинних даних щодо накопичення і списання витрат, правильності ведення бухгалтерського обліку витрат відповідно до положень прийнятої на підприємстві готельно-ресторанного господарства облікової політики, а також достовірності інформації щодо понесених витрат, відображених у звітності суб'єкта господарювання.

З метою забезпечення виконання вищезазначених завдань та досягнення мети організацію та методику внутрішнього контролю витрат готельно-ресторанного господарства необхідно здійснювати поетапно, у послідовності, яка дасть змогу простежувати взаємозв'язок між господарськими операціями.

Заслужують на увагу виділені І.В. Десяткіною [3] етапи внутрішнього контролю на підприємствах ресторанного господарства. На першому етапі формуються цілі, обираються методи і прийоми контролю, розробляється програма і визначаються

параметри функціонування і розвитку організації, безпосередні виконавці контролю, строки його здійснення, форма звітності. На другому етапі обираються основні контрольні об'єкти, проводиться збір облікових даних, матеріалів спостережень і замірів; здійснюється обробка одержаної інформації, розраховуються необхідні показники, проводиться групування даних, складаються аналітичні таблиці, графіки та діаграми, які дозволяють зробити об'єктивну оцінку діяльності підприємства. На третьому етапі здійснюється безпосередньо процедура перевірки. На четвертому етапі результати контролю узагальнюються, здійснюється аналіз виявлених порушень. За результатами проведення внутрішнього контролю витрат виробництва та витрат обігу складається висновок щодо виявлених відхилень та встановлених порушень,

крім того, зазначаються пропозиції щодо удосконалення бухгалтерського обліку таких витрат і підвищення рівня внутрішнього контролю за ними. П'ятий етап включає коригування діяльності підприємства, модифікацію цілей, перегляд планів, перерозподіл завдань, удосконалення технології виробництва і управління.

Внутрішній контроль витрат підприємств готельно-ресторанного господарства є достатньо трудомістким процесом, який вимагає точності та компетентності органу, що здійснює перевірку, знання нормативних та інструктивних матеріалів із вмінням застосовувати їх на практиці. У ході проведеного дослідження нами були визначені питання, які слід враховувати при проведенні внутрішнього контролю витрат підприємств готельно-ресторанного господарства:

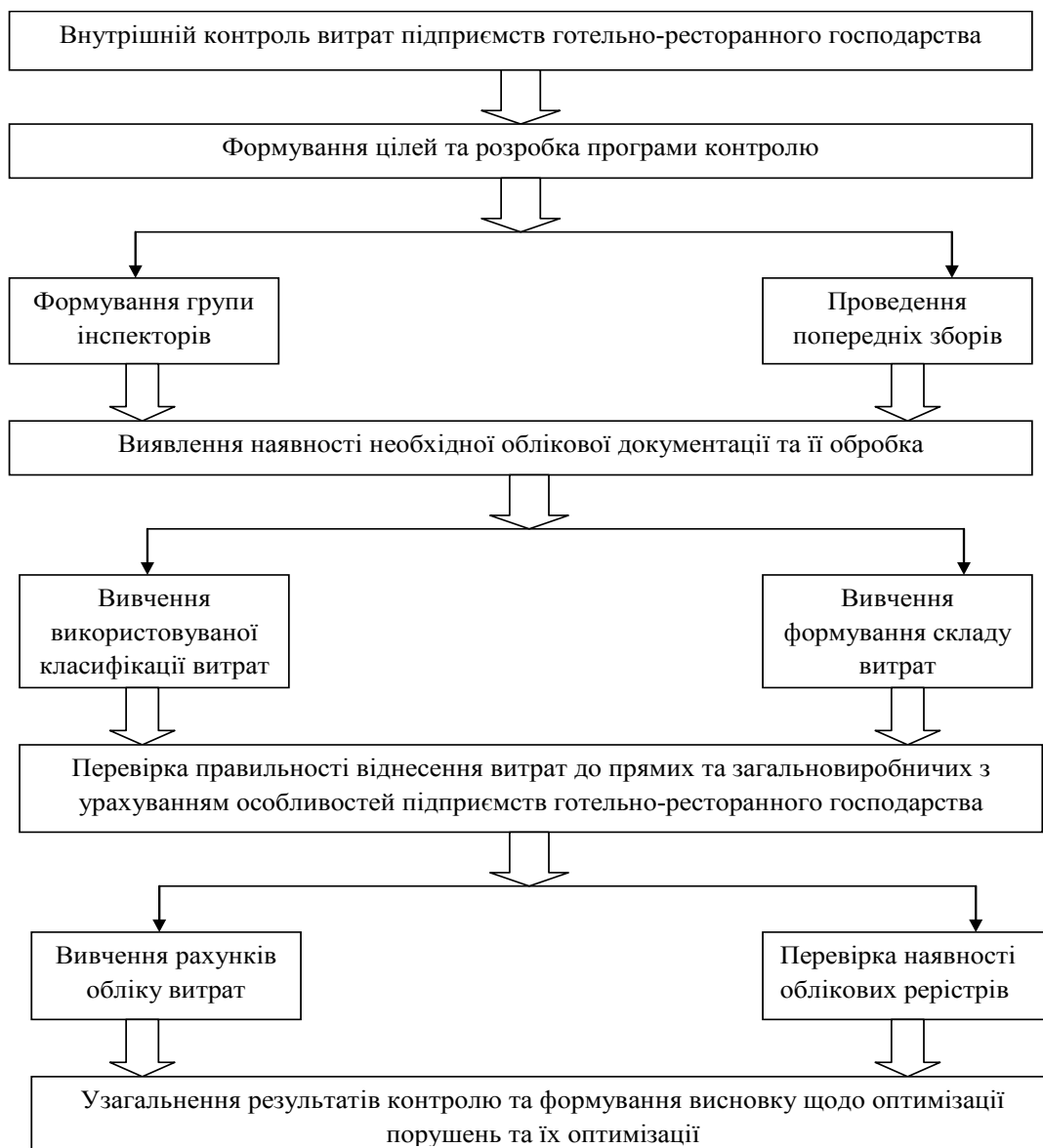


Рис. 1. Модель внутрішнього контролю витрат підприємств готельно-ресторанного комплексу

Програма здійснення внутрішнього контролю витрат підприємств готельно-ресторанного господарства

Етап здійснення внутрішнього контролю	Процедури контролю
Підготовчий	Вивчення наказу про облікову політику з питань обліку витрат
	Визначення строків проведення контролю та створення робочої комісії
	Оцінка правильності визначення витрат
Безпосереднє здійснення контролю	Перевірка відповідності віднесення витрат до відповідної групи згідно з розробленою класифікацією на підприємстві
	Визначення наявності первинних та зведених документів з обліку витрат та правильності їх складання
	Перевірка законності й правильності відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій з обліку витрат
	Перевірка правильності відображення інформації щодо витрат у фінансовій звітності
Заключний	Формування висновку за результатами перевірки
	Проведення консультацій щодо покращення ведення обліку витрат та роз'яснення основних моментів у сформованому висновку

- вивчення особливостей технологічних процесів в залежності від технологічних карт;
- вивчення облікової політики господарючого суб'єкта щодо виробничих витрат та калькулювання собівартості;
- ідентифікація витрат (слід використовувати дійсно ту класифікацію, яка розроблена для конкретного суб'єкта господарювання, оскільки вона спрямована на специфіку його діяльності);
- перевірка правильності розподілу та віднесення до об'єктів обліку загальновиробничих витрат та прямих витрат за їх видами;
- узагальнення результатів контролю, що має на меті встановлення достовірності перевіреної інформації та визначення напрямків підвищення якості управління витратами підприємств готельно-ресторанного господарства.

Передумовою ефективного розвитку підприємств ресторанного господарства є функціонування системи внутрішнього контролю. Однак на практиці виникає багато питань та проблем, які пов'язані не тільки з відсутністю практичного досвіду, а й теоретичних і законодавчих розробок і рекомендацій [3]. У зв'язку із цим пропонуємо наступну модель здійснення внутрішнього контролю (див. рис. 1).

Якісно організована система внутрішнього контролю дає можливість ефективно проводити й отримувати достовірну, об'єктивну та неупереджену інформацію щодо діючого стану суб'єкта господарювання. Пропонуємо наступну програму здійснення внутрішнього контролю витрат підприємств готельно-ресторанного господарства (див. табл. 1).

Висновки з проведеного дослідження. Здійснення будь-якої діяльності супроводжується витратами. Від розміру понесених витрат залежить не лише собівартість виготовленої продукції, а й подальше функціонування підприємства, що впливатиме на величину прибутку та рівень конкурентоспроможності підприємств готельно-ресторанного господарства.

Неможливо здійснювати діяльність без систематичного, безперервного контролю за понесеними витратами в ході господарської діяльності. Ефективна система внутрішнього контролю витрат повинна стати невід'ємною частиною діяльності підприємства.

На підставі проведеного дослідження було обґрунтовано необхідність впровадження внутрішнього контролю витрат на підприємствах готельно – ресторанного комплексу. Розроблена модель та запропонована програма здійснення внутрішнього контролю витрат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бардаш С.В. Контроль діяльності суб'єктів господарювання: гіпотези та версії порушень : [монографія] / С.В. Бардаш. – К. : КНЕУ, 2008. – 312 с.
2. Гордієнко М.І. Аудит : [навч. посібник для студ. вищ. закл. освіти] / М.І. Гордієнко, О.В. Назаренко. – Суми : Козацький вал ; Сумська обласна друкарня, 2009. – 210 с.
3. Десяткіна І.В. Порядок проведення внутрішнього контролю в закладах ресторанного господарства / І.В. Десяткіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nbuv.gov.ua>.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

РАЦІОНАЛІЗАЦІЯ БІЗНЕСОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ ШЛЯХОМ АНАЛІЗУ ПЕРЕВАГ ТА НЕБЕЗПЕК КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ ТА ПРОМИСЛОВОГО ШПИГУНСТВА

RATIONALIZATION OF UKRAINIAN ENTERPRISES' BEHAVIOR BY ANALYSIS OF ADVANTAGES AND DANGERS OF COMPETITIVE INTELLIGENCE AND INDUSTRIAL SPYING

УДК 004.056

Зянько В.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Вінницький національний
технічний університет

Ревенко В.С.

студент
Вінницький національний
технічний університет

У статті виявлено проблеми бізнесової поведінки підприємств України. Визначено чинники ефективного захисту інформації підприємств. Розроблено механізм раціоналізації бізнесової поведінки українських підприємств шляхом аналізу переваг та небезпек конкурентної розвідки та промислового шпигунства.

Ключові слова: промислове шпигунство, конкурентна розвідка, захист інформації, консолідація інформації, конкурентний тиск, комерційна таємниця, конкурентна стратегія, конфіденційна інформація, безпека бізнесу.

В статье выявлены проблемы бизнес-поведения предприятий Украины. Определены факторы эффективной защиты информации предприятий. Разработан механизм рационализации бизнес-поведения украинских предприятий путем анализа пре-

имуществ и опасностей конкурентной разведки и промышленного шпионажа.

Ключевые слова: промышленный шпионаж, конкурентная разведка, защита информации, консолидация информации, конкурентное давление, коммерческая тайна, конкурентная стратегия, конфиденциальная информация, безопасность бизнеса.

Issues of Ukrainian enterprises' behavior were discovered in the article. Factors of effective information companies' security were determined. The mechanism of rationalization of business behavior of Ukrainian enterprises by analyzing the advantages and dangers of competitive intelligence and industrial espionage was developed.

Key words: industrial espionage, competitive intelligence, information security, data consolidation, competitive pressures, trade secrets, competitive strategy, confidential information, security business.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток ринкових відносин, випереджаючий розвиток технологій стимулюють українські підприємства розробляти стратегічні плани не лише господарської діяльності, а й стратегії захисту всієї інформації, що стосується діяльності підприємств. Категорії промислового шпигунства та конкурентної розвідки в українській економічній літературі є малодослідженими, тому пошуки за темою даної наукової статті побудовані переважно на опрацюванні зарубіжних джерел. Необхідно виділити чіткі межі між конкурентною розвідкою та промисловим шпигунством. Пошук достовірних джерел інформації є найважливішою передумовою ведення бізнесу в сучасних економічних та політичних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані зі зростанням значущості промислового шпигунства в сучасному світі, беруть початок у працях таких іноземних учених, як: П. Райт [1], Р. Сьон [2], Т. Гловер [3], М. Ахмед [4], С. Девіс [5] та ін. Хоча вітчизняні дослідження питань щодо захисту консолідованої інформації, понять конкурентної розвідки та промислового шпигунства відстають від закордонних, проте схожі питання підіймаються і в працях вітчизняних

учених, а саме: М.В. Черкашиної [6], В.Ю. Богдановича [7], Т. Ткачука [8], Т.П. Ткаченко [9] та ін.

Постановка завдання. Публікація присвячена дослідженню змісту конкурентної розвідки та промислового шпигунства, їхнього застосування, наслідків на теренах України. Досягнення окресленої мети обумовлює вирішення комплексу завдань, а саме: розмежування понять конкурентної розвідки та промислового шпигунства, розкриття закономірностей формування та розвитку системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності, виявлення складників, чинників, небезпек.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ведення процвітаючого бізнесу в сучасних ринкових умовах, що характеризується посиленням конкурентного тиску, вимагає розробки стратегічних планів не лише виробничо-збутового характеру, а й системи інформаційного забезпечення підприємницької діяльності.

В умовах негативного прояву наслідків світової кризи національним товаровиробникам досить складно досягти успіху в конкурентній боротьбі, використовуючи лише традиційні ресурси та підходи. «Актуальною тенденцією нині є переорієн-

тування на ефективне використання нематеріальних ресурсів та знань підприємств. Саме знання є підґрунтям акумулювання інтелектуального капіталу, виявлення, поширення досвіду, створення засад для розповсюдження й передачі інформації про наявні в різних суб'єктів ринку компетенції. Отже, лише об'єднання закладених у компетенції різних підприємств систем діяльності може забезпечити синергію потенціалів, а отже, й покращити конкурентне становище національної економічної системи» [6, с. 358].

На сьогодні підприємства змушені конкурувати між собою, розширювати власні можливості щодо реалізації своїх товарів або послуг, вести боротьбу за власного споживача. Тому процеси збирання, аналізу та накопичення інформації про стан того чи іншого суб'єкта господарювання, структуру або ринок є надзвичайно важливими та необхідними. Важливим є й те, якими конкурентними перевагами володіє компанія, яким чином вона ці відмінні переваги формує, зберігає, реалізує, а головне – захищає в конкурентній боротьбі на відповідному ринку товарів і послуг.

Інформація дає можливість оцінити тенденції розвитку ринку, а також вчасно скоригувати власні плани, якщо потрібно, навіть завдати попереджувального удару у вигляді більш якісного продукту або кращих умов. Така інформація обов'язково має бути консолідованою, тобто містити одержані з декількох джерел інформаційні ресурси, які в сукупності є повноцінними, цілісними, несуперечними, адекватними для аналізу, опрацювання та ефективного використання під час прийняття рішень.

Консолідація інформації – це процес перетворення даних на інформацію і знання про бізнес, метою якого є супровід і підтримка прийняття неформальних рішень. Тобто інформаційне забезпечення бізнесу засноване на принципі об'єднання таких складників, як інформація, бізнес-процеси, апаратні засоби, програмні засоби, люди [6, с. 359].

Одним із найпопулярніших методів збору економічної інформації є конкурентна, або економічна, розвідка. Як ми вже зрозуміли, в історичному аспекті економічна розвідка є давнішою від військової та політичної.

Конкурентна розвідка – це процес консолідації інформації, тобто процес створення цілісного інформаційного ресурсу для прийняття рішень старшими менеджерами компанії. Сьогодні в умовах швидкого поширення нововведень, блискавичного розповсюдження інформації, різноманітного та швидкозмінного ринку виживати та процвітати в змозі тільки ті підприємства, що прогнозуватимуть майбутнє, тому конкурентна розвідка посідає таке вагоме місце в політиці підприємства, що прагне бути успішним.

Промислове шпигунство – це добування протизаконним шляхом конфіденційних відомостей про

діяльність конкурентів, розкрадання відомостей, ведення недобросовісної конкуренції, одержання персональних даних для їх використання в злочинних цілях.

Розвідувальна діяльність (шпигунство) – явище настільки ж давнє, як і сама наша цивілізація. Сильний поштовх розвитку економічної розвідки дав поділ праці і виникнення торгівлі і грошей. Батьківщиною перших теоретиків розвідки вважається Китай, де вже в IV ст. до н. е. з'явилася перша фундаментальна праця про це нелегке ремесло. Це була книга «Мистецтво війни» відомого китайського філософа Сунь Цзи: «Якщо освічений государ здобуває перемогу над противниками кожен раз, коли ті переходять до дій, то це досягається завдяки попередній інформації. Попередня інформація не може бути отримана ні від духів, ні від божеств, ні за аналогією з минулими подіями, ні шляхом розрахунків. Її необхідно отримати від людини, яка знайома із ситуацією противника» [7, с. 17].

Зародком конкурентної розвідки, що набирала силу з розвитком ремесел і торгівлі, було приватне шпигунство єгипетських, афінських торговців і купців.

Перша справжня приватна розвідна служба була створена флорентійськими купцями-банкірами в XIV ст. Високою ефективністю своєї розвідслужби прославилися Ротшильди. Наприкінці XVIII ст. п'ять братів заснували банки в п'яти європейських столицях (Лондоні, Парижі, Відні, Франкфурті та Неаполі). Під час війни з Наполеоном вони наwerbували більше 200 агентів. Усі витрати вони покрили за допомогою однієї спритної біржової афери, яку зуміли реалізувати завдяки тому, що першими володіли доленосною інформацією.

Завдяки технічній перевазі Великобританія забезпечувала собі в області текстилю монопольне становище. Однак наприкінці XVIII ст. представники південних штатів Америки не пошкодували фінансових коштів на організацію промислового шпигунства на англійських фабриках в Ланкаширі, у результаті чого отримали креслення прядильної машини.

Стівен Джобс, засновник Apple, був здивований, коли дізнався, що його комп'ютери вже випускають на Тайвані. У 1980-ті роки з'явилися фірми Тайваню, Гонконгу, Південної Кореї, які нахабно наслідували, копіювали все, що тільки було популярним та прибутковим. Компанія Apple була змушена постійно судитися з тайванськими фірмами, які копіювали їх комп'ютери. Наприклад, компанія Sunrise Computer Service, що базувалася в Тайбеї, не посоромилася запозичити у Apple навіть назву. Свій комп'ютер Sunrise назвала Arolo, що в китайській транскрипції звучить як Apple. При цьому тайванські копії коштували майже втричі дешевше американських оригіналів. Однак споживачі, як завжди, тільки вигравали від діяльності економічних розвідників. Методи роботи далекосхідних

шпигунів залишалися цілком традиційними: збір відкритої інформації, вивчення готової продукції, підкуп співробітників [7, с. 18].

Отже, ще задовго до появи понять «конкурентна розвідка», «економічна розвідка», «промислове шпигунство» існувала діяльність, яку сьогодні можемо ототожнювати з ними. Основними проявами її були маскування «розвідників» під мирне населення, як прикриття використовувався рід занять (торгівець, священник, монах, іноді жебрак). Це були зародки сучасної економічної розвідки і промислового шпигунства.

Дослідник Т. Ткачук у своїй праці говорить, що саме поняття «шпигунство» означає одержання або добування якихось відомостей, що становлять певний інтерес [8, с. 72]. Із розвитком бізнесу потреба в інформації про конкурентів, клієнтів або партнерів набуває дедалі більшої актуальності для успішного функціонування підприємства.

Промислове шпигунство щодо бізнесу – це різновид економічного шпигунства, якому властиве звуження масштабів завдань з одержання інформації, що цікавить, від державного масштабу до масштабу однієї або декількох фірм-конкурентів. Отже, для бізнесу промислове шпигунство – лише спосіб конкурентної боротьби [8, с. 73]. Ключове слово в цьому визначенні – «незаконного».

Необхідно розмежувати поняття «розвідка» і «промислове шпигунство». Вони різняться між собою за змістом, хоча мають спільну мету. Так, метою як конкурентної розвідки, так і промислового шпигунства є одержання інформації, яка б дала змогу здобути конкурентну перевагу на ринку. Головною відмінністю між конкурентною розвідкою та промисловим шпигунством є методи та способи отримання інформації. Все, що використовується розвідником у процесі конкурентної розвідки, є законним, а шпигуном у процесі промислового шпигунства – ні. Промисловий шпіднаж передбачає нелегальні методи й технології. Служба конкурентної розвідки користується тільки відкритими джерелами, оскільки робота розвідника – інформаційно-аналітична, тобто збирання й обробка різних даних, що впливають або можуть вплинути на розвиток бізнесу. Шпигунство полягає в незаконному проникненні на територію конкурента, знятті інформації з каналів зв'язку, стеженні, підкупі, шантажі, викраденні інформації.

Сукупність методів, притаманних промислового шпигунству, можна об'єднати у дві групи: агентурні методи та технічні методи.

Агентурний метод одержання інформації – основа будь-якого виду шпигунства. Існує два напрями агентурної діяльності: вербування; впровадження своєї людини.

Обидва способи мають свої переваги. Якщо кінцевою метою промислового шпигунства є знищення фірми-конкурента або отримання комер-

ційної таємниці, то варіант із впровадженням має істотні переваги, тому що довіра до своєї людини, звичайно ж, більша. Об'єктами агентурної розробки можуть бути будь-які співробітники, навіть нижчої ланки. Вони цілком спроможні здійснити приховане встановлення відповідної апаратури («жучків», «комарів»).

Технічні методи промислового шпигунства для одержання інформації використовують спеціальну техніку. Виробництво та збут такої техніки врегульовано законодавчо. Існують такі види технічних методів промислового шпигунства: перехоплення телефонних розмов; аудіозапис; відеозапис; злам електронної пошти, персональних сторінок та інших персональних ресурсів.

Для перехоплення і реєстрації акустичної інформації існує величезний арсенал різноманітних засобів: мікрофони, електронні стетоскопи, радіо-мікрофони («радіозакладки»), лазерні мікрофони, апарати магнітного запису.

За даними фахівців, в Україні найпоширенішим з усіх технічних способів зняття інформації є негласне підключення до телефонних ліній. Прослуховування телефонів популярне через простоту й дешевизну [8, с. 74].

Інший технічний напрям промислового шпигунства, що набуває популярності в усьому світі, а також і в Україні, – це отримання конфіденційної інформації за допомогою Інтернету.

В Україні понад 20 підприємств мають ліцензію на розробку та виготовлення підслуховувальних закладних пристроїв [8, с. 74]. Ці підприємства, як і підприємства, що випускають зброю, перебувають під невиспущим державним контролем. Відповідно до Закону України «Про оперативно-розшукову діяльність», користуватися технічними засобами для несанкціонованого знімання інформації мають право співробітники СБУ, МВС, СЗР, Міністерство оборони, прикордонники.

Це основні методи промислового шпигунства, які, своєю чергою, поділяються ще на низку способів добування конфіденційної інформації (дезінформування конкурентів, шантаж і підкуп, використання можливостей правоохоронних та контрольних органів тощо).

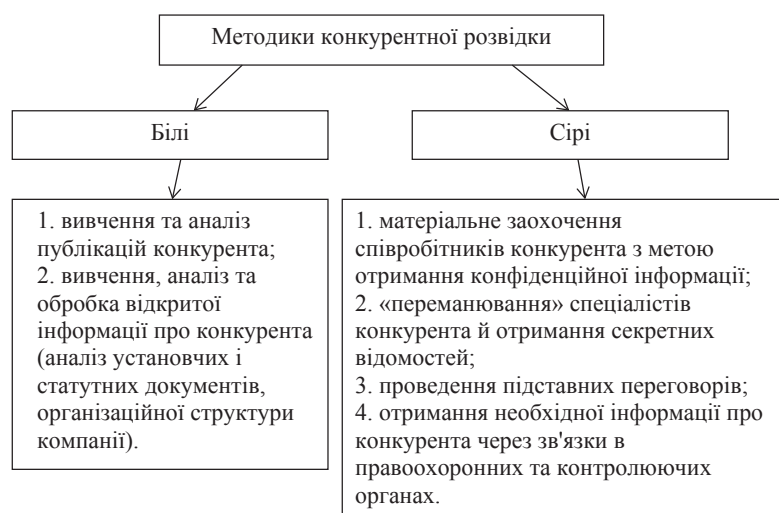
На противагу промислового шпигунству, конкурентна розвідка є постійним процесом збору, нагромадження, структурування, аналізу даних про внутрішнє та зовнішнє середовище компанії, надання вищому менеджменту компанії важливої інформації. Важливим є та обставина, що конкурентна розвідка здійснює збір інформації про навколишнє бізнес-середовище тільки законними методами.

Класифікацію методів конкурентної розвідки схематично відображено в табл. 1 [8, с. 75].

Поділ методик конкурентної розвідки відображено на рис. 1 [8, с. 75].

Класифікація методів конкурентної розвідки

Фактор впливу на класифікацію	Різновиди методів конкурентної розвідки
Ситуація	– відкриття нового напрямку бізнесу;
	– зміна поведінки на ринку конкурента;
	– поява нового партнера, конкурента на вашому полі;
	– поява у вашому бізнесі різноманітних проблем.
Законність	– білі (цілком законні методи);
	– сірі (методи, які не порушують норм законів, проте не відповідають морально-етичним нормам).
Спрямованість	– розвідка проти компанії;
	– розвідка проти особи;
	– фінансовий моніторинг;
	– оцінка інвестиційних проектів конкурентів;
	– методи універсальної розвідки.
Екстравагантність	– вигідний клієнт;
	– неіснуюча вакансія;
	– засланий козачок;
	– Інтернет – друг;
	– колега по роботі, навчанню;
	– пірнання у сміттевий контейнер.



Поділ методик конкурентної розвідки

У 2002 р. розгорівся скандал навколо корпорації Oracle, що найняла детективів, аби ті довели, що Microsoft негласно спонсорує низку громадських організацій із метою впливати через них на громадську думку. Нишпорки видали себе, коли запропонували прибиральникам продати сміття з їхнього офісу за 1 200 дол. США [8, с. 77].

Отже, безпека підприємства в сьогоденні умовах є запорукою процвітання. Вона означає глибокий контроль і захист від зовнішніх та внутрішніх дестабілізуючих чинників, що в подальшому дасть змогу підприємству надійно зберігати й ефективно використовувати його фінансовий, кадровий потенціал. Усі заходи безпеки повинні спрямовуватися, концентруватися навколо економічної безпеки [9, с. 203].

Під час спроби захистити комерційну таємницю підприємство змушене вирішувати подвійне

завдання: з одного боку, воно повинне рекламувати свою продукцію, а отже, й інформувати постачальників і споживачів про свою діяльність, а з іншого – рекламувати без конкретної інформації, яка б не розкрила всі цікаві аспекти діяльності підприємства. У час прискорення темпів нововведень і глобалізації економіки, швидкості поширення нововведень, розповсюдження інформації підприємства потребують захисту важливих даних, що стосуються комерційної таємниці. Як показує іноземний досвід, конкурентна діяльність немислима без шпигунства.

Закордонний досвід показує, що чим більшу популярність має певний бренд, тим сильнішою повинна бути

система захисту інформації на підприємстві. Прикладом може слугувати неприємний інцидент, який нещодавно трапився з компанією Apple. У травні 2016 р. китайська фірма Xintong Tiandi Technology, яка продає сумки, чохла для мобільних телефонів та інші шкіряні вироби під брендом iPhone, виграла судовий спір проти компанії Apple. Рішення на користь китайської компанії виніс муніципальний народний суд Пекіна. Виробник смартфонів вимагав заборони на використання товарного знака iPhone компанією Xintong Tiandi, яка зареєструвала його в Китаї в 2010 р. Обсяг продажів Apple впав уперше за 13 років. Apple ініціювала судовий процес ще в 2012 р., однак суди нижчої інстанції двічі відмовляли їй у задоволенні позову. У постанові суду вищої інстанції йдеться, що позивач не зміг довести, що в 2007 р., коли Xintong Tiandi подала заявку на товарний знак, iPhone

був добре відомим брендом в Китаї. Смартфони виробництва Apple вперше надійшли в продаж у Китаї в 2009 р. Обсяги продажів знизилися з 58 млрд. доларів у другому кварталі минулого року до 50,56 млрд. у нинішньому [10].

Останнім часом економічний або промисловий шпідіаж розглядається в широкому значенні. Деякі країни світу залучають зовнішні людські ресурси для виконання завдань, що стосуються промислового шпигунства, а не використовують свої власні спецслужби. Такими суб'єктами найчастіше виступають учені, бізнес-делегати та студенти, що використовуються урядами у зборі інформації. У деяких країнах, наприклад в Японії, проводять опитування студентів по поверненні додому з інших країн [11, с. 161].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, для ефективної діяльності українських підприємств в умовах випереджаючого розвитку технологій необхідним є процес розробки стратегії захисту господарської інформації, а особливо комерційної таємниці підприємств. Як показує іноземний досвід, процвітання підприємства неможливе без ведення успішної конкурентної діяльності, яка, своєю чергою, немислима без економічного, виробничого, науково-технічного шпигунства. Просто потрібно заздалегідь розуміти всі переваги та небезпеки, що криють у собі конкурентна розвідка та промислове шпигунство, і, користуючись іноземним досвідом, навчитися вдало застосовувати розмаїття їх прийомів та методів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Wright P. Spycatcher. New York / Peter Wright // Viking, 2013. – 270 p.
2. Radu Sion Financial Cryptography and Data Security: FC 2010 Workshops, WLC, RLCPS, and WECSR, Tenerife, Canary Islands, Spain, January 25-28, 2010, Revised Selected Papers / Radu Sion,

Reza Curtmola, Sven Dietrich, Aggelos Kiayias, Josep M. Miret, Kazue Sako, Francesc Sebé – Springer, 2010. – 257 p.

3. Glover T. Chinese hackers blamed for cyber attack wave / Tony Glover // This is Money, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.thisismoney.co.uk/money/news/article-1687393/Chinese-hackers-blamed-for-cyber-attack-wave.html>.

4. Ahmed M. Google cyber-attack from China 'an inside job' / Murad Ahmed // The Times. Retrieved, 2013.

5. DeWeese S. Capability of the People's Republic of Conduct Cyber Warfare and Computer Network Exploitation: Prepared for The US-China Economic and Security Review Commission / Steve DeWeese, Bryan Krekel, George Bakos, Christopher Barnet, Virginia McLean // USA: Northrop Grumman Corporation. Dongxiao Yue, et al., v. Chordiant Software, Inc., 2009. – 630 p.

6. Черкашина М.В. Конкурентна розвідка та консолідація маркетингової інформації в системі менеджменту інтегрованих корпоративних структур / М.В. Черкашина, М.О. Науменко // Бізнес Інформ. – 2013. – № 8. – С. 357–361.

7. Богданович В.Ю. Конкурентна розвідка та промислове шпигунство /

В.Ю. Богданович, В.В. Бадрак // Сучасний захист інформації – 2014. – № 1. – С. 16–22.

8. Ткачук Т. Характерні особливості конкурентної розвідки та промислового шпигунства / Т. Ткачук // Персонал. – 2007. – № 2. – С. 72–78.

9. Ткаченко Т.П. Економічне шпигунство як дестабілізуючий фактор розвитку підприємницької діяльності в Україні / Т.П. Ткаченко, Р.В. Панасюк // Сучасні проблеми економіки і підприємництва – 2015. – № 16. – С. 202–207.

10. Apple прогнала суд по товарному знаку «iPhone» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.net/science/1336952-apple-proigrala-kitayskoy-firme-sud-po-tovarnomu-znaku-iphone.html>.

11. Якубівська Ю.Є. Вплив промислового шпигунства на сферу інтелектуальної власності / Ю.Є. Якубівська // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 4. – С. 158–162.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

CONCEPTUAL BASES OF FORMATION OF INTERREGIONAL INTEGRATION INTERACTION MODEL

У статті розглядаються теоретичні засади формування стратегії інтеграційної взаємодії регіонів України. Обґрунтовано особливості стратегічного розвитку, як виду організаційно-управлінської діяльності у системі регіонального менеджменту. Досліджено особливості формування міжрегіональних стратегій інтеграційної взаємодії.

Ключові слова: регіональна економіка, між-регіональна інтеграція, соціально-економічна система, регіональний менеджмент, стратегія.

В статье рассматриваются теоретические основы формирования стратегии интеграционного взаимодействия регионов Украины. Обоснованы особенности стратегического развития как вида организационно-управленческой деятельности

в системе регионального менеджмента. Исследованы особенности формирования межрегиональных стратегий интеграционного взаимодействия.

Ключевые слова: региональная экономика, межрегиональная интеграция, социально-экономическая система, региональный менеджмент, стратегия.

The article discusses the theoretical bases of formation of integration cooperation of regions of Ukraine strategy. The features of the strategic development as a form of organizational and administrative activity in the system of regional management. The features of the formation of inter-regional integration interaction strategies.

Keywords: regional economy, inter-regional integration, social and economic system, regional management, strategy.

УДК 354:332.122:304.42

Деркач Т.В.

кандидат географічних наук, доцент

Постановка проблеми. Регіони є суб'єктами економічних відносин з державою та її інститутами, іншими регіонами, підприємствами та населенням. Соціально-економічні функції регіонів визначають їх потреби, які характеризуються певною специфікою, що обумовлено комплексом природних, об'єктивних чинників, рівнем економічного розвитку, історичними та культурними традиціями, роллю в суспільному й територіальному поділі праці. Критерії соціально-економічного розвитку та реалізовані показники повинні бути синхронізовані в часі і характеризувати певні зрізи соціально-економічної ситуації. Перш за все, в збереженні єдиного економічного простору і розвитку міжрегіональних продовольчих і сировинних зв'язків, що забезпечують дотримання загальнодержавних інтересів, що виключають регіональний сепаратизм і сприяють функціонуванню єдиного загальноєвропейського ринку продовольства.

У регіонах України не склалося на даний момент чіткого уявлення про сутність міжрегіональної інтеграції та її значенні для розвитку регіонів. В цілому населення орієнтується на «самодостатність» розвитку своїх територій як передумову вирішення основних соціальних проблем. Необхідне перехід від «сепаратних» стратегій регіонального розвитку до розробки стратегій міжрегіональної інтеграції для регіонів України.

Аналіз останніх досліджень. Сьогодні вченими-економістами [1, 2] визнається, що в ринкових умовах і сам зміст проблеми інтеграції, і механізми її забезпечення значно ускладнюються, у зв'язку із чим виникає необхідність, визнаючи раціонально-позитивний характер саморегулюючих економічних процесів, що ведуть до утворення регіональних ринків, і повною мірою зважаючи на

них, коректувати, за допомогою управлінських зусиль, витрати цих процесів, які можуть як підсилювати інтегрованість економічного простору, так і стимулювати, його дезінтеграцію.

Формулювання завдання дослідження. Метою цієї статті є дослідження теоретичних засад формування стратегії інтеграційної взаємодії регіонів України.

Виклад основного матеріалу. Важливим напрямком дослідження проблем міжрегіональної інтеграції в рамках регіональної економіки стало визнання багатомірної, комплексної природи інтеграційних процесів [3]. У їх структурі чітко виділяються, наприклад, фактори внутрішні, пов'язані зі спонтанними тенденціями розвитку національної економіки, і зовнішні, обумовлені особливостями її взаємодії з економікою світовою. Крім того, у рамках популярних сьогодні серед економістів неоніституціоналістських підходів відзначається величезний вплив на динаміку міжрегіональної економічної інтеграції соціально-демографічних (напрямки міграційної активності, її вплив на стан регіональних ринків праці), соціально-побутових (вплив доступності ринку житла й рівня розвитку соціальних послуг на рухливість населення), духовно-гуманітарних (рухливість населення, інтенсивність міжрегіональних контактів на рівні людських зв'язків, рівень інформованості населення про життя сусідніх регіонів, структура ідентичностей й т.д.) факторів. Такий погляд на проблему міжрегіональної інтеграції свідчить про те, що необхідність її поглибленого вивчення робить вузькими рамки суґубо економічних (або навіть соціально-економічних) підходів і вимагає її розгляду в широкій економіко-соціологічній перспективі, тобто в структурі соціальних потреб і інтересів у широкому розумінні.

На хвилі інтересу до проблем міждержавної інтеграції, особливо до унікального досвіду Європейського Союзу, в останні роки підвищилася увага дослідників до класичних політологічних теорій інтеграції [4]. Однією з таких теорій загального рівня (положення якої застосовні й до міжрегіональної інтеграції) є напрямок політичного функціоналізму. Функціоналізм виходить із того, що в сучасному суспільстві росте число спеціальних проблем, вирішення яких є ключем до досягнення громадянського миру й підвищенню добробуту суспільства, але для їх вирішення необхідні тісна координація й співробітництво експертних співтовариств, що представляють країни – потенційні учасниці інтеграційного зближення. У рамках теорії функціоналізму інтеграція мислиться переважно як поступовий технократичний процес, пов'язаний зі знаходженням таких рішень конкретних проблем, які підсилюють взаємозалежність розвитку політичних співтовариств, що інтегруються. Щодо цього функціонально обумовлений процес інтеграції протипоставлений чисто політичним підходам, які у достатньому ступені спекулятивні, реалізуючі власні інтереси політиків, а не інтереси співтовариств, що інтегруються. У ході інтеграції, на думку теоретиків функціоналізму [5], повинні створюватися принципово аполітичні нові владні структури, які крок за кроком будуть набувати все більших розпорядчо-законодавчих повноважень, заміщаючи традиційну «високу політику».

Позитивний внесок політичного функціоналізму в дослідження інтеграційних процесів полягає, насамперед, у їх розширювальному й прагматично-орієнтованому розгляді як зв'язків, обумовлених в своїй основі широким колом соціальних потреб і задовольняючих їх технічних рішень. Заслуговує на увагу й ідея функціоналістів про те, що прогрес інтеграції, створюючи нову суспільну цілісність, викликає необхідність якісного відновлення політико-управлінської структури, що забезпечує її функціонування.

Останній аспект інтеграції особливо активно розроблявся іншим, більш ідеалістичним у своїй основі й безупинно полемізуючим з функціоналізмом, політологічним плином – регіоналізмом. Цей напрямок розглядає інтеграцію цілком як політичний проект, а головним її мотивом вважає не стільки взаємовигідність співробітництва, скільки жорсткі політичні імперативи, фокусовані на проблемі безпеки, насамперед, на необхідності виключити з політики міждержавні антагонізми. Відповідно до регіоналістів, необхідною вихідною умовою інтеграції є наявність повноцінного наднаціонального рівня управління, на користь якого суб'єкти інтеграції свідомо жертвують своєю самостійністю для вирішення найважливіших проблем.

Незважаючи на ряд важливих теоретичних висновків, у тому, що стосується дослідження інте-

грації як загальносоціального феномена, і функціоналізм, і регіоналізм все-таки варто оцінити як теорії з невисоким пояснювальним потенціалом. В основі своїй обидві теорії носять чітко інструментальний характер; їх пізніші версії – неофункціоналізм і неорегіоналізм – в основному йшли по шляху компромісних запозичень аргументів один одного й уточнень, що випливають із досвіду європейської інтеграції [6]. У заслугу обом теоретичним школам можна, однак, поставити те, що вони привернули увагу дослідників до проблем структури управління інтеграційними процесами.

Слідом за західними дослідниками, політичні аспекти інтеграції стали активно вивчатися українськими авторами [7], насамперед, в аспекті визначення перспектив вступу України до ЄС і необхідності посилення інтеграції регіонів України. Крім необхідності політичного регулювання, стимулюючи інтеграцію соціально-економічних процесів, автори [8] акцентують увагу на пошуку оптимальних політико-правових підходів, здатних удосконалити українську модель державності, сформувати справедливий міжбюджетні відносини. Відзначається також необхідність цілеспрямованого формування у інтегрованих спільнот відповідної системи цінностей.

Стратегічне соціальне управління являє собою перспективне цільове планування середньо- і довгострокових процесів розвитку й удосконалювання соціальної системи (особливо її якісних перетворень), що базується на ефективному управлінні тенденціями її розвитку, що піддаються прогнозуванню й передбаченню. Стратегічний характер управління складними соціальними процесами визначений також необхідністю координації діяльності множини суб'єктів соціальної дії з метою агрегування їх специфічних інтересів і цілей у єдині інтереси й цілі розвитку соціальної системи.

Аналіз різних підходів до дослідження міжрегіональної інтеграції показує, що цей соціальний процес найбільше адекватно може бути розкритий через застосування структурно-функціонального підходу, розробленого в працях Т.Парсонса й Р.Мертонса [9], оскільки, на відміну від найпростіших функціоналістських теорій і теорій соціального обміну, а також розповсюджених в економіці «ринкових» інтерпретацій міжрегіональної інтеграції, даний підхід дозволяє об'єднати структуровані процеси соціальної взаємодії й процеси управління ними в рамках єдиної концепції. Структурно-функціональний підхід до соціальної інтеграції орієнтує дослідника на виявлення загальних для учасників соціальних взаємодій нормативно-ціннісних регуляторів, які, власне, і створюють можливості для оптимізованого управління ними, виводячи їх на рівень формування нової соціальної цілісності (у чому й полягає сутність інтеграції).

Розглядаючи міжрегіональну інтеграцію як процес соціальної взаємодії між регіональними

соціумами, покликаний оптимізувати фактори й умови їх соціального відтворення (як «відновлення» цілісності людського буття до нормального, суспільно прийнятного рівня), доцільно звернути увагу на діалектику інтеграційних і дезінтеграційних процесів, що відбувалися в Україні в 1990-і рр., які були пов'язані із ґрунтовним переструктуруванням соціального простору країни й принциповою зміною парадигми його функціонування. Перехід до ринкових умов економічної взаємодії між регіонами, з одного боку, сприяв позитивному процесу «кристалізації» власне регіональних соціальних інтересів, а, з іншого, породив найсильніші диспаритети в регіональному розвитку, порушив загальну керуваність цим процесом і формування більш однорідного в соціальному відношенні простору країни. У цих умовах об'єктивно зростає потреба в стратегічному регулюванні міжрегіональних взаємодій з орієнтацією на оптимізацію систем соціального відтворення регіонів у рамках загальних для них цілей розвитку. Це не означає повного нівелювання регіональної соціально-економічної специфіки, але передбачає, насамперед, забезпечення взаємодіючим регіональним соціумам порівнянних можливостей соціального розвитку.

Істотні розходження в географічних, ресурсно-економічних, соціально-історичних, культурних умовах розвитку регіональних соціумів України унеможлиблює досягнення цих цілей на базі ринкових підходів. По найважливіших класифікаційних параметрах соціальної життєдіяльності регіонів (соціальна структура й добробут населення, соціальна інфраструктура, система соціального управління) об'єктивно обумовлені контрасти між регіонами дозволяють підрозділити їх умовно на «оптимальні» й «неоптимальні» з погляду можливостей акумулювати позитивні або негативні ефекти інтеграції. У цьому зв'язку завдання стратегічного регулювання міжрегіональної інтеграції «переростають» рамки суґубо економічних підходів і перетворюються в політично значимі завдання широко соціального управління (у широкому розумінні), що охоплює різні сфери життєдіяльності регіональних соціумів і проявляє себе на всіх рівнях соціальної ієрархії. У цьому контексті метою стратегічного управління міжрегіональною інтеграцією є не тільки стабілізація соціального стану «оптимальних» регіонів, але й істотний соціальних прогрес «неоптимальних». Ця мета повинна досягатися не за рахунок підміни ринкових способів взаємодії регіонів і конкуренції між ними політичними й порівняльними підходами, регіональних інтересів – загальнонаціональними, але органічного доповнення перших гнучкими соціально-регулюючими підходами, що об'єктивно визначає ще одну найважливішу оптимізаційну функцію стратегічного управління. Все це дозволяє розглядати

стратегічне управління як оптимальний спосіб управління процесами міжрегіональної інтеграції.

Стратегування являє собою особливий вид організаційно-управлінської діяльності, пов'язаний з конструктивним описом тенденцій, параметрів й основних проблем розвитку регіональних соціумів, формуванням образів їх майбутнього, визначенням генеральних цілей їх розвитку, а також засобів їх досягнення. Стратегування послідовно містить у собі процедури аналізу (визначення регіональної ситуації, розкриття й оцінка всіх складових потенціалу розвитку регіону), концептування (постановка цілей розвитку з урахуванням потреб й інтересів регіонального соціуму, основних векторів інтересів акторів регіонального розвитку), соціального прогнозування (визначення перспективного майбутнього регіону на основі екстраполяції об'єктивних тенденцій його розвитку), соціального проектування (визначення напрямків, засобів і результатів перетворення соціального об'єкта на основі свідомого управління параметрами його розвитку), соціального планування й програмування (стадія інструментальної реалізації стратегії), моніторингу процесу реалізації стратегії.

Змістовно елементи-стадії соціального стратегування знаходять відповідність апробованим у соціологічних дослідженнях методам соціальної діагностики, соціальної експертизи, соціального прогнозування, соціального проектування і їх окремим варіантним модифікаціям (метод експертних оцінок, проблемне й суб'єктно-орієнтоване соціальне проектування й т.п.).

У своєму соціологічному змісті соціальне стратегування, на нашу думку, повинне ґрунтуватися на використанні методики соціального аудита, оскільки останній дозволяє виявити в комплексі стан і динаміку соціального розвитку регіональних соціумів, дати його прогнозну оцінку й сформулювати необхідні проєктивні рішення. У той же час буде правильним звернути увагу на необхідність включення в комплекс процедур, затребуваних при соціальному стратегуванні, методів соціального планування й соціального програмування. Без них важко собі представити основні напрямки реалізації політики міжрегіональної інтеграції, ядром якої і є соціальна стратегія.

Стосовно до розвитку регіонів соціальний аудит пов'язаний не стільки з об'єктивною оцінкою ефективності (у вигляді сукупного регіонального доходу), скільки із суб'єктивним сприйняттям регіональним соціумом (співтовариством) системи управління інтеграцією й досягнутих нею соціально значимих результатів, тобто сходять до задоволення соціальних потреб людини як головної мети соціального управління. При цьому, суб'єктивно-орієнтована оцінка ефективності управління як основа його оптимізації містить у собі не тільки відношення індивіда до соціаль-

ної дійсності, але й безліч ціннісних компонентів досить тонкої природи, які дуже складно інтерпретувати однозначним чином, особливо в тих випадках, коли ми маємо справу з інтегративними показниками й індикаторами оцінки ефективності. У той же час варто враховувати, що суб'єктивні оцінки не можуть служити вичерпною базою визначення ефективності соціального управління в тих випадках, коли його результативність лімітується специфічними умовами розвитку регіонів. У цьому випадку необхідно орієнтуватися на динамічні оцінки стану регіонального соціуму й результативності регіональної системи управління, широко звертаючись до методів експертних оцінок. Комплексний соціологічний аналіз міжрегіональної інтеграції є необхідною складовою частиною методики соціального стратегування, що у найкращому ступені забезпечує процеси оптимізації регіонального соціального управління.

Стратегічне управління міжрегіональною інтеграцією відіграє особливу, критичну роль у соціальному розвитку регіонів Причорномор'я. Це обумовлено, з одного боку, комплексом природно-географічних, економічних і соціально-історичних причин, з іншого, обмеженими можливостями стихійної адаптації південних регіонів до поточних умов соціального відтворення, особливою «чутливістю» соціальних систем Причорномор'я у всіх їх складових до впливу управлінського фактору. Перехід країни до ринкової економіки вперше створив передумови для прямого співвіднесення величезного внеску Причорномор'я в розвиток країни й соціальних умов життя жителів Півдня. Разом з тим, сьогодні загострюється проблема стратегічного вибору оптимальної концепції соціального розвитку Причорномор'я. Залежно від цього вибору, міжрегіональна інтеграція, реалізована в умовах не тільки співробітництва, але й конкуренції регіонів, може характеризуватися різними – як позитивними, так і негативними – наслідками для регіональних соціумів. Звідси об'єктивно випливає необхідність формування нових оптимальних підходів до здійснення інтеграції між південною периферією й більш розвиненими регіонами України.

Виходячи із цієї проблематики, у фокус емпіричного дослідження повинні попадати як основні стратегії розвитку, позиціонує Південь у загальній соціальній системі України, так і пріоритетні форми й напрямки інтеграції південних регіонів. Зміст різних варіантів міжрегіональної інтеграції виявляє їх залежність від інтересів і позицій залучених у цей процес суб'єктів управління (населення, державні, регіональні, місцеві органи влади, великий бізнес, закордонні сили впливу й т.п.). У цих умовах особлива роль у визначенні оптимальних для Причорномор'я форм і напрямків міжрегіональної інтеграції належить не тільки самому населенню, але й експертному співто-

вариству. Програма емпіричного дослідження, відповідно до стадій соціального стратегування, повинна послідовно включати інтегральні оцінки ступеня соціального розвитку регіональних соціумів, пріоритетних соціальних сфер, залежності їх повноцінного розвитку від міжрегіональної інтеграції, експектацій населення й експертів у зв'язку зі здійсненням міжрегіональної інтеграції.

Комплекс невирішених економічних й соціальних проблем Причорномор'я, теоретично, міг би служити відправним моментом для формування позиції регіонів щодо тих своїх регіональних інтересів, які могли б бути задоволені за рахунок ресурсів міжрегіональної інтеграції. Однак загальна конфігурація соціальних проблем Причорномор'я на перевірку скоріше провокує настрої «самодостатності» й ізоляціонізму: ряд невирішених соціальних проблем сприймаються скоріше як тимчасові витрати, що неминуче супроводжують стадії первинного ресурсного освоєння й здатні в принципі бути переборені силами самого регіону за рахунок власних доходів.

Об'єктивно регіони Причорномор'я підійшли сьогодні лише до стадії розробки спільних програм і планів. Варіанти ж створення єдиних адміністративно-політичних структур практично не знаходять в експертних співтовариствах своїх прихильників. Із цим же корелюють досить низькі оцінки населенням регіонів важливості проблем політичного співробітництва й адміністративного об'єднання регіонів. Новий і дуже важливий момент у підході областей Причорномор'я до міжрегіональної інтеграції – заснований на принципах вільного вибору партнерів, просторове розширення інтеграційних зв'язків потенційно на всі регіони України, можливість для регіонів оптимізувати таким шляхом структуру й зміст своїх зовнішніх контактів.

Міжрегіональна інтеграція представляється як багаторівневий процес взаємодії регіонів, у якому чітко виділяються наступні рівні: регіональний; місцевий; рівень підприємств і бізнес-структур. Відповідно, цьому основними суб'єктами реалізації інтеграційних програм стають: регіональні органи влади; місцеві органи влади; підприємства, компанії, банки й інші бізнес-структури.

Провідною ланкою організаційної моделі міжрегіональної інтеграції є організація економічної взаємодії регіонів як базис більш широкої соціальної інтеграції регіонів. Зміст цієї настанови, як суто регіональної «точки відліку», полягає в тому, що саме ринкова економічна форма взаємообміну результатами діяльності регіонів може служити чутливим індикатором втрат і придбань кожного регіону. Особливо важливим це представляється для нерівноважних типів інтеграції (наприклад, між «оптимальним» й «неоптимальним» регіонами), які мають своїм наслідком перерозподіл переваг інтеграції на користь одного з

партнерів. Це вимагає більш-менш точної економічної калькуляції придбань і втрат кожного регіону в ході інтеграції.

Висновки. Дослідження розвитку регіонів України доводить, що здійснювана з дотриманням оптимального балансу соціально-економічних інтересів учасників міжрегіональна інтеграція є стратегічно важливим напрямком регіональної та державної політики, які забезпечують повноцінне задоволення соціальних потреб населення Причорномор'я. Розробка і реалізації стратегії управління міжрегіональною інтеграцією на всіх стадіях повинно спиратися на процедури соціально-економічної діагностики стану об'єкта, експертизи, прогнозування і проектування. Послідовність застосування цих процедур оптимально забезпечує технологія соціально-економічного аудиту, відповідно до якої повинна будуватися програма емпіричного дослідження соціально-економічної міжрегіональної інтеграції.

Подальші дослідження слід спрямовувати на обґрунтування методологічних засад соціально-економічної міжрегіональної інтеграції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Євдокименко В. К. Особливості регіонального регулювання економічної інтеграції : монографія / В. К. Євдокименко, І. В. Яскал. – Чернівці: Прут, 2011. – 256 с.
2. Жук М. Регіональне управління внутрішньою інтеграцією / М. Жук // Регіональна економіка. – 2002. – № 4. – С. 53-57.
3. Лендел М. А. Концептуальні аспекти інтеграційного співробітництва прикордонного регіону / Лендел

М. А., Жулканич О. М., Ревта Н. Ю. // Транскордонне співробітництво в умовах розширення Європейського Союзу на Схід : монографія / Мікловда В. П., Лендел М. А., Слава С. С. [та ін.]. – Ужгород : Карпати, 2006. – С. 228-245.

4. Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки: послання Президента України до Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/p0001100-02>. – Назва з монітора.

5. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська ; Київ. нац. екон. ун-т. – Київ : КНЕУ, 1999. – 384 с.

6. Бабінова О. О. Міжрегіональне співробітництво: зміст, форми, роль та проблеми реалізації в Україні [Електронний ресурс] / О. О. Бабінова. – Режим доступу: [http://www.dbuara.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_04\(11\)/11booprj.pdf](http://www.dbuara.dp.ua/vidavnictvo/2011/2011_04(11)/11booprj.pdf). – Назва з монітора.

7. Вовканич С.Й. Територіальний поділ України в системі чинників її інноваційного розвитку та євроінтеграції / С.Й. Вовканич, С.О. Цапок // Регіональна економіка. – 2007. – №1. – С. 7-18.

8. Адамов Б.І. Організаційно-економічні основи управління розвитком міст / Адамов Б.І. – К.: Гарт, 1998. – 216 с.

9. Географический энциклопедический словарь. Понятие и термины / глав. ред. А. Ф. Трешников ; редкол.: Э. Б. Алаев, П. М. Алимпов, А. Г. Воронов [и др.]. – Москва : Сов. энциклопедия, 1988. – 432 с.

10. Іртищева І. О. Управління інституціональними змінами: сутнісно-теоретичний аспект / І. О. Іртищева, І. В. Крупіца // АгроСвіт. – 2013. – № 22. – С. 53–56.

11. Іртищева І. О. Методичні підходи до оцінки ефективності управління інституціональними змінами / І. О. Іртищева, І. В. Крупіца // Вісник ХНАУ. Збірник наукових праць. Вип. 5. – Харків, ХНАУ. – 2013. – С. 48–58.

ЕКОНОМІЧНА ОЦІНКА РЕСУРСНО-ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ECONOMIC EVALUATION OF RESOURCE AND PRODUCTION POTENTIAL OF THE FOOD INDUSTRY

Розглянуто теоретико-методологічні підходи до трактування категорії «ресурсно-виробничий потенціал» (РВП) підприємств харчової промисловості. Обґрунтовано структуру РВП харчового підприємства. Визначено основоположні принципи розрахунків величини ресурсно-виробничого потенціалу, систему показників та алгоритм здійснення економічної оцінки РВП. Запропоновано використання економічної оцінки РВП при аналізі виробничо-господарської діяльності у середньостроковому плануванні.

Ключові слова: ресурсно-виробничий потенціал, харчова промисловість, економічна оцінка, система показників, базові та зведені показники, ефективність.

Рассмотрены теоретико-методологические подходы к трактовке категории «ресурсно-производственный потенциал» (РВП) предприятий пищевой промышленности. Обосновано структуру РВП пищевого предприятия. Определены основополагающие принципы расчетов величины ресурсно-производственного потенциала, систему

показателей и алгоритм осуществления экономической оценки РВП. Предложено использование экономической оценки РВП при анализе производственно-хозяйственной деятельности в среднесрочном планировании.

Ключевые слова: ресурсно-производственный потенциал, пищевая промышленность, экономическая оценка, система показателей, базовые и сводные показатели, эффективность.

Theoretical and methodological approaches to the interpretation of the category of "resource and production potential" (RPP) of the food industry. Grounded structure RPP food business. Defined the fundamental principles of calculation of resource and production potential, system parameters and algorithm of the economic evaluation RPP. The use of economic evaluation RPP in the analysis of industrial and economic activity in the medium term.

Keywords: resource and production potential, food, economic evaluation, system performance, basic and pooled, efficacy.

УДК 338.439

Меліх Т.Г.

старший викладач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності

Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ «Університет «Україна»

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України важливу роль у розвитку ринкової системи господарювання відіграє виробничий потенціал підприємства, оскільки знання його якісних і кількісних характеристик, економічно доцільних умов його формування дозволяє керівникам підприємств ухвалювати основоположні стратегічні рішення. Це виводить в число найбільш актуальних економічних проблем, що виникають в процесі стратегічного розвитку, проблему формування виробничого потенціалу підприємства, його економічної оцінки, ефективності його використання. Наукове і прикладне відпрацювання механізмів управління ресурсно-виробничим потенціалом створює можливості для підвищення реальних результатів функціонування підприємств, харчової промисловості зокрема, підвищення рівня їх конкурентоспроможності та задоволення загальносуспільних потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою проблематикою дослідження теоретичних та методичних засад щодо управління формуванням виробничого потенціалу промислового підприємства та його оцінки зробили у своїх роботах вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема, такі як: Ареф'єва О.В. [6], Гаєвська Л.М. [1], Герасимчук З.В. [3], Гончаров В.Н., Должанський І.З., Загорна Т.О. [5], Косенко О.П., Краснокутська Н.С. [2], Ілляшенко С.М., Іщук С.О. [4], Отенко І.П., Хохлов М.П., МакГоуэн К., Марка Д., Нівен П.Р., Портер М., Райан Б. та ін.

У дослідженнях науковців комплексно відтворюються наукові проблеми щодо категорії виробничого потенціалу в аспекті ідентифікації сутності об'єктивних можливостей підприємства щодо перетворення доступних і наявних ресурсів у споживчі блага із відповідною оцінкою рівня якісних показників такого перетворення. Однак питання формування економічної оцінки виробничого потенціалу ще неповністю вирішені або залишаються дискусійними.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні фактично відсутня науково обґрунтована методика комплексної економічної оцінки ресурсно-виробничого потенціалу підприємств харчової промисловості з точки зору забезпечення функціонування підприємства в поточному періоді та створення умов реалізації стратегії розвитку, мало уваги приділяється аналізу виробничого потенціалу в процесі формування та прийняття управлінських рішень. Особливої уваги заслуговує проблема формування системи показників економічної оцінки. Виробничий потенціал підприємства характеризується як багатогранна система ресурсів виробництва, що знаходяться у взаємозв'язку і у взаємозалежності. Фактично вивчення проблематики оцінки виробничого потенціалу підприємства здійснюється в розрізі окремих його складових (кадри, основні та оборотні фонди, інноваційна складова, ін.) при відсутності комплексної оцінки виробничого потенціалу як складної категорії, що функціонує,

розвивається та має оцінюватися з урахуванням синергетичного ефекту.

Метою статті є дослідження теоретико-методологічних засад формування категорії «ресурсно-виробничий потенціал» (РВП) підприємств харчової промисловості та обґрунтування ключових принципів, системи показників та алгоритму здійснення економічної оцінки РВП, через визначення його структури з метою використання економічної оцінки РВП при аналізі виробничо-господарської діяльності у різностроковому плануванні.

Виклад основних результатів досліджень. Ключовою проблемою функціонування підприємств харчової промисловості є забезпечення раціонального виробництва продуктів харчування за рахунок максимального використання факторів виробництва. Тісний взаємозв'язок «фактори виробництва – обсяги виробництва» обумовлюють високу науково-практичну значимість категорії ресурсно-виробничий потенціал (РВП) як сукупності можливостей по виробництву продукції при раціональній експлуатації виробничого потенціалу й визначає роль економічної оцінки РВП як ефективного інструмента аналізу виробничо-господарської діяльності харчових підприємств [6].

У сучасному трактуванні під ресурсно-виробничим потенціалом (РВП) підприємств харчової промисловості розуміється сукупність можливостей по виробництву харчової продукції при раціональній використанні виробничих можливостей, яка забезпечує, на базі впровадження інноваційних технологій і використання інструментів мотивації персоналу, максимальні коефіцієнти використання сировини, ефективне використання фонду обладнання за часом і продуктивністю, енергоефективність, дотримання промислової й екологічної безпеки, виконання норм охорони праці [7]. Структура РВП харчового підприємства включає:

- сировинний потенціал – основний – як сукупність можливостей по виробництву продукції;
- виробничий потенціал – як сукупність можливостей по здійсненню виробничої діяльності, що включає: техніко-технологічний, інноваційний, трудовий, організаційний і інформаційний потенціали (рис. 1).

При методологічному формуванні складу показників, що розкривають зміст кожного виду потенціалу, ми використовуємо методологію системи збалансованих показників [8], що дозволяє провести принциповий відбір і розподіл показників

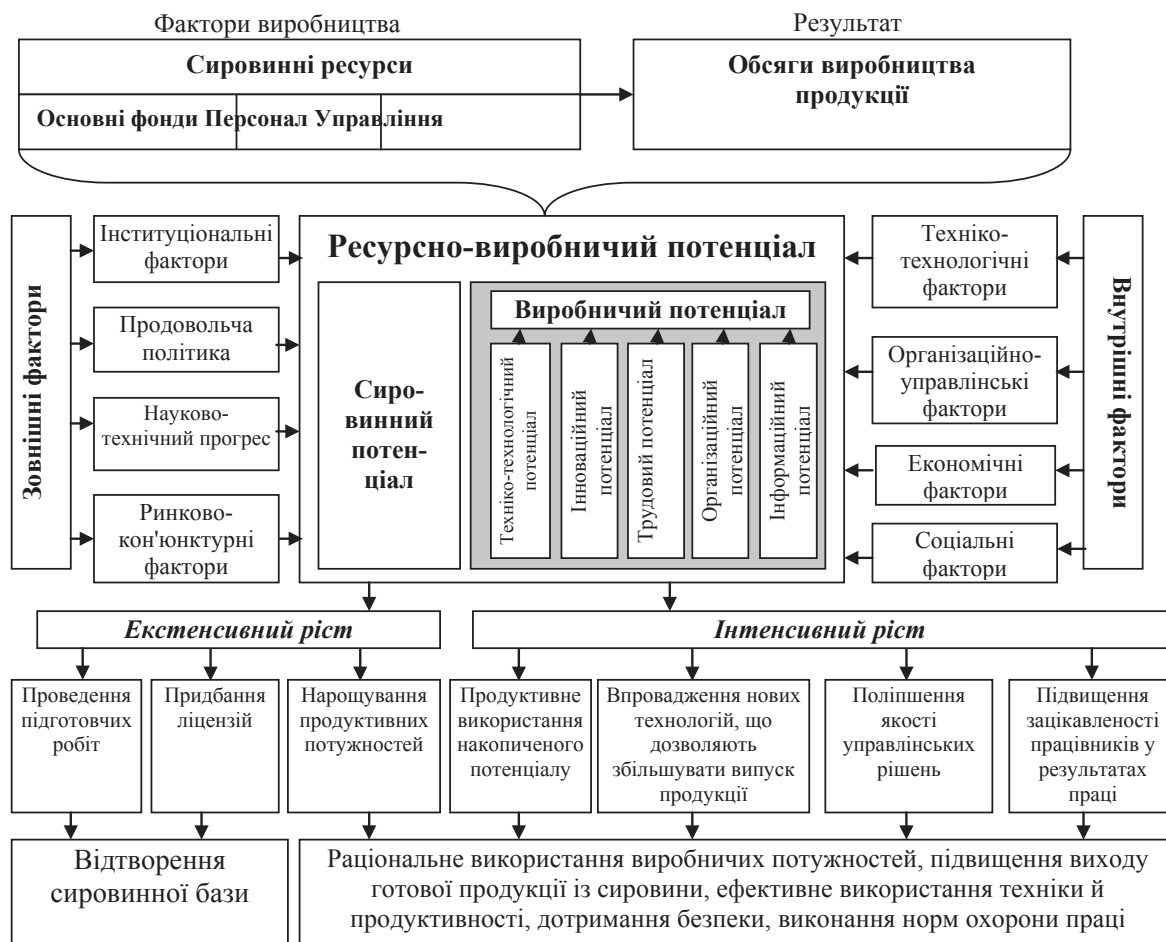


Рис. 1. Ресурсно-виробничий потенціал підприємств харчової промисловості

для розрахунків величини виробничого потенціалу та виділити наступні принципи, завдяки яким показники повинні відповідати наступним вимогам, зокрема:

- 1) знаходитися в причинно-наслідковому взаємозв'язку;
- 2) не дублювати один одного в окремих блоках;
- 3) бути змінюваними й інформативними;
- 4) бути ув'язаними зі специфікою галузі, у якій функціонує підприємство;
- 5) виступати індикаторами ефективності використовуваних інструментів управління;
- 6) виявляти якісні зміни стану підприємства або його окремих підсистем;
- 7) дозволяти вимірювання сильних або слабких сторін підприємства;
- 8) бути ув'язаними зі стратегічними цілями розвитку;
- 9) система показників є відкритою й може бути відкоректована в процесі стратегічного розвитку тощо.

Економічна оцінка РВП підприємств харчової промисловості трактується як процес визначення величини комплексного показника, що характеризує сукупність можливостей по виробництву продукції, на основі експертної оцінки кількісних і якісних параметрів ресурсів і результатів їх інтегрованого використання [4].

Методика економічної оцінки РВП підприємств харчової промисловості ґрунтується на ієрархічній системі показників, що характеризують елементи потенціалу: сировинні ресурси, основні засоби, виробничий персонал, ефективність управління; і результати їх інтегрованого використання – обсяги виробництва харчової продукції, вихід готової продукції із сировини.

До запропонованої, нами, системи показників економічної оцінки РВП входять:

- базові показники – стандартні й запропоновані в результаті дослідження сучасної практики аналізу виробничо-господарської діяльності підприємств харчової промисловості з урахуванням їх значимості для характеристики РВП. Базові показники вимірюються в натуральному або вартісному вираженні, можуть бути коефіцієнтами або оцінюватися експертно відповідно до розроблених критеріїв.

- зведені показники – показники, отримані підсумовуванням бальних оцінок базових показників, що входять до їх складу.

Алгоритм економічної оцінки РВП підприємств харчової галузі охоплює наступні етапи:

1. **Розрахунок базового показника** (проводяться розрахунки значення базового показника на основі стандартних методик).

2. **Визначення рівня показника з використанням шкал значень.** Значення базового

показника оцінюється за 5-ма рівнями: високий (В), вище середнього (ВС), середній (С), нижче середнього (НС) й низький (Н), у відповідності зі шкалами значень, які розробляються індивідуально для кожного базового показника на основі середньогалузевих даних і експертних оцінок.

3. **Присвоєння бальної оцінки відповідно до впливу показника на РВП.** Визначенням експертним методом базовим показникам присвоюється бальна оцінка. Бальна оцінка залежить від ступеня впливу на ресурсно-виробничий потенціал кількісних і якісних характеристик ресурсів або обсягів виробництва продукції. Значення балів може бути позитивним, негативним, або нейтральним.

Застосування методичного підходу економічної оцінки ресурсно-виробничого потенціалу харчового підприємства дозволяє кількісно визначати величину підсумкового комплексного показника економічної оцінки РВП і його рівень щодо середньогалузевих значень.

З огляду на вище зазначене, можлива наступна послідовність проведення аналізу результатів економічної оцінки РВП:

1. Кількісний аналіз РВП із використанням категорії «вид потенціалу», який відображає перспективність діяльності підприємства харчової промисловості з урахуванням першорядної значимості сировинних ресурсів і готової харчової продукції. Вид потенціалу слід визначати матричним методом на основі співвідношення рівнів сировинного й виробничого рейтингів. Можна виділити вісім видів РВП (у порядку убуття): максимальний, високий, середній, перспективний, ефективний, неефективний, низький, мінімальний;

2. Структурний аналіз РВП на основі:

- використання класифікації показників оцінки: по впливу факторів; по достатності й керованості показників; стосовно властивості потенціалу – накопиченню для розрахунків величини накопиченого потенціалу (наявні в розпорядженні ресурси й результати їх використання) і величини створеного потенціалу (зростання обсягів ресурсів, поліпшення їх якості й/або збільшення ефективності використання);

- порівняння з оптимальною структурою, під якою розуміється співвідношення між елементами, що забезпечує максимальні бальні оцінки для відповідного типу продукції. Оптимальна структура РВП розглядається в розрізі зведених показників економічної оцінки РВП, впливу факторів, створеного й накопиченого потенціалів;

3. Динамічний аналіз РВП, заснований на виявленні тенденцій у зміні потенціалу у відповідності зі стадіям життєвого циклу продукції.

У середньостроковому періоді слід проводити повний кількісний, структурний і динамічний аналізи ресурсно-виробничого потенціалу підприємств харчової промисловості на основі роз-

рахунків комплексного показника економічної оцінки РВП для кожного досліджуваного року, а в довгостроковому періоді доцільно застосування укрупненого аналізу динамічних змін величини ресурсно-виробничого потенціалу і його виду.

З ціллю інтеграції економічної оцінки РВП у процес прийняття управлінських рішень з виробництва харчової продукції можуть бути запропоновані наступні варіанти її використання.

1 варіант. Використання економічної оцінки РВП у стратегічному плануванні. Може бути рекомендований для ранжирування стратегій

виробництва з позиції максимальної віддачі факторів виробництва й додаткового обґрунтування привабливості інвестиційних проектів.

2 варіант. Використання економічної оцінки РВП у довгостроковому плануванні. Пропонований харчовим підприємствам для деталізації визначеної проектом стратегії виробничої діяльності з урахуванням можливих змін технологічних параметрів і економічних умов.

3 Варіант. Використання економічної оцінки РВП при аналізі діяльності й середньостроковим плануванні (рис. 2).

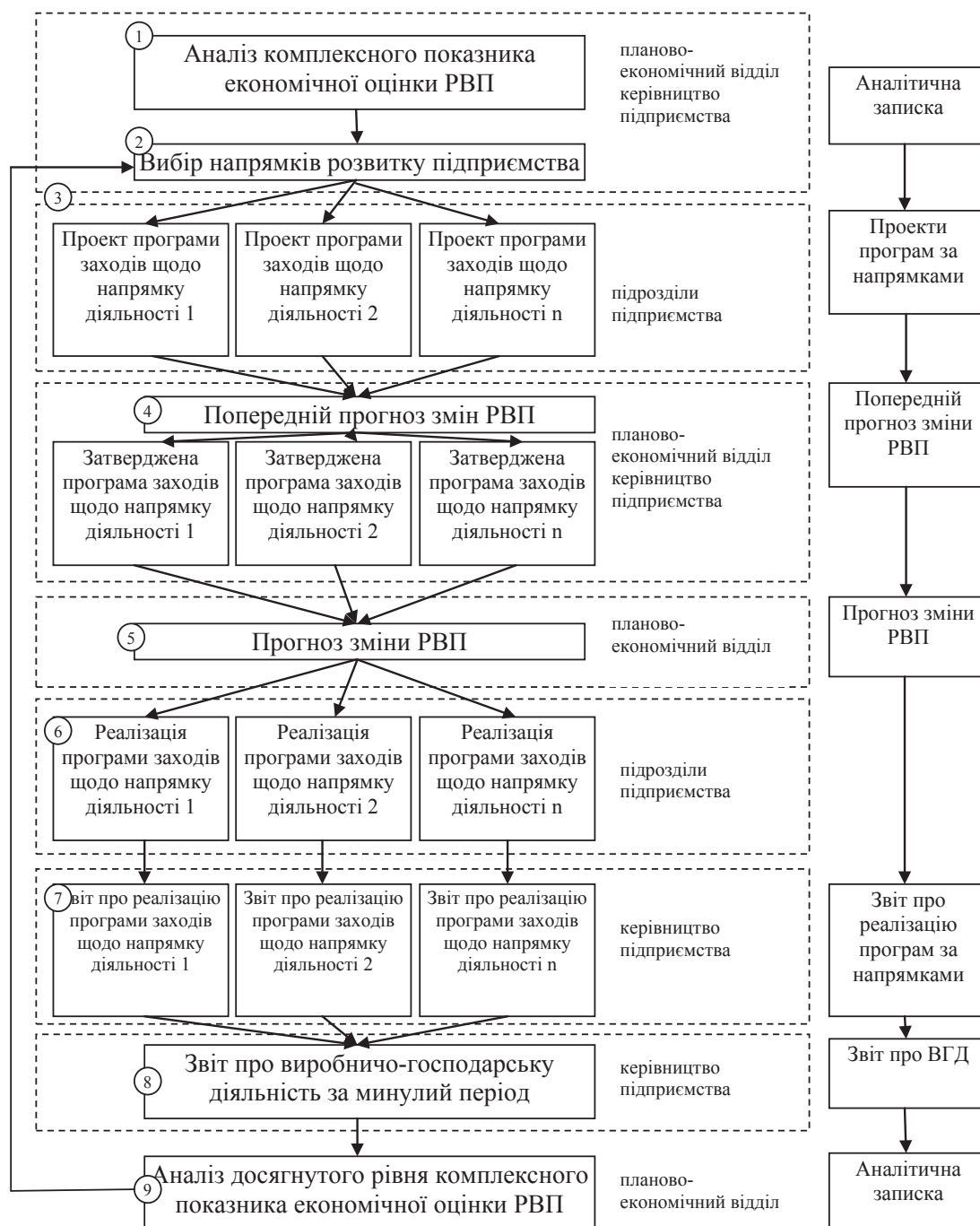


Рис. 2. Використання економічної оцінки РВП при аналізі виробничо-господарської діяльності (ВГД) і середньостроковому плануванні

У цьому варіанті використання економічної оцінки РВП програми заходів щодо окремих напрямків діяльності оцінюються з позиції впливу на РВП, а ефективність функціонування харчового підприємства визначається досягнутим рівнем комплексного показника економічної оцінки РВП, значення якого є прогнозовим.

4 варіант. Використання економічної оцінки РВП при аналізі виробничо-господарської діяльності та середньостроковому плануванні запропонований також для планового комплексного показника економічної оцінки РВП, що відрізняється від попереднього варіанта розробкою єдиної програми заходів щодо збільшення РВП, яка включає заходи щодо підвищення ефективності використання ресурсів. У цьому варіанті встановлюються контрольні показники економічної оцінки РВП на 3 роки, проводиться їх план-факт аналіз, по істотних відхиленнях застосовуються заходи дисциплінарного впливу відносно відповідальних осіб.

Проведений аналіз економічної оцінки РВП підприємств харчової промисловості на прикладі ТОВ «Вікторія» (м. Новий Буг, Миколаївської обл.) дозволив обґрунтувати наступні висновки. Так, кількісний, структурний і динамічний аналізи комплексного показника економічної оцінки РВП показують, що успішними можуть бути визнані: 2010 рік за рахунок введення додаткових потужностей, які дозволили стабілізувати обсяг виробництва, і 2014 рік – за рахунок оптимізації роботи обладнання на основі застосування інноваційних технологій, а також активного використання інструментів мотивації персоналу. Деяке зниження комплексного показника економічної оцінки РВП у 2015 році в

порівнянні з 2014 роком обумовлене зовнішніми факторами.

Динаміка РВП за 2009-2015 рр. виявила стабільно «нижче середні» оцінки виробничих показників, що характеризують стан і відтворення основних засобів і коливання між «середніми» і «нижче середніми» оцінками виробничого персоналу.

До позитивного результату може бути віднесено істотний приріст за досліджувальний період показників ефективності управління виробничими процесами до рівня «вище середнього» по галузі.

Отриманні результати, доводять, що вид РВП із перспективного в 2009 році знизився до неефективного в 2011-2013 рр. за рахунок: зменшення показників виробництва, зменшення продуктивності праці, незадовільного стану й відтворення основних виробничих засобів, що свідчить про поступове зниження сукупних можливостей по виробництву продукції тощо.

Найбільш привабливою з позиції максимальної віддачі факторів виробництва є стратегія, що поєднує підтримку рівня використання сировини й нарощування виробничого потенціалу. Мінімальний комплексний показник економічної оцінки РВП фіксується при спільному використанні потенціалу виробництва й потенціалу сировини. У цей час виробництво проводиться відповідно до комбінації стратегій підтримки потенціалу виробництва й підтримки сировинного потенціалу, динаміка комплексного показника економічної оцінки РВП для якого має тенденцію до поступового зниження.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розвиток підприємницької діяльності обумовлений наявністю у підприємств харчової промисловості відповідного потенціалу. Можливості

Таблиця 1

Показники економічної оцінки РВП ТОВ «Вікторія» за період 2009-2015 рр.

Показники	Вимірювання	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1. Сировинний рейтинг	бали	205	200	200	200	200	200	200
	рівень●	ВС	С	С	С	С	С	С
2. Виробничий рейтинг	бали	81,0	91,5	86,5	88,0	84,5	95,0	92,5
	рівень●	НС	С	НС	НС	НС	С	С
2.1. Зведений виробничий показник основних засобів	бали	15,5	19,5	14,0	17,0	17,0	17,0	17,0
	рівень●	НС	С	НС	НС	НС	НС	НС
2.2. Зведений виробничий показник обсягів виробництва	бали	35,5	39,5	43	40,5	39,5	42,5	40
	рівень●	Н	Н	НС	НС	Н	НС	НС
2.3. Зведений виробничий показник ефективності управління	бали	10,5	13	11	12	10,5	14	16
	рівень●	С	ВС	С	ВС	С	ВС	ВС
2.4. Зведений виробничий показник виробничого персоналу	бали	19,5	19,5	18,5	18,5	17,5	21,5	19,5
	рівень●	С	С	НС	НС	НС	С	С
3. Комплексний показник економічної оцінки РВП	бали	286,0	291,5	286,5	288,0	284,5	295,0	292,5
	рівень●	С	С	С	С	С	С	С
	вид	Перспективний	Середній	Неефективний	Неефективний	Неефективний	Середній	Середній

Примітка: рівень● - високий (В), вище середнього (ВС), середній (С), нижче середнього (НС) й низький (Н)

будь-якого економічного суб'єкта (підприємства), іншими словами його потенціал, в ринкових умовах господарювання визначаються різними факторами. Діяльність підприємства буде результативною в разі правильного формування складу і структури його потенціалу, котрий, у свою чергу, є предметом оцінки вартості підприємства та великою мірою залежить не тільки від обсягу залучених ресурсів, а й, у першу чергу, від ефективності використання цих ресурсів та їх взаємодії.

З огляду на проведені дослідження економічної оцінки РВП ТОВ «Вікторія» та з метою забезпечення його раціонального виробництва, на нашу думку, необхідно:

- підтримувати ефективність управління виробничими процесами, яка вимірюється показникам економічної оцінки РВП, на рівні «вище середнього» по галузі;

- забезпечити фінансування відтворення основних засобів, оцінених на рівні «нижче середнього» по галузі на основі розрахунків показників економічної оцінки;

- активізувати впровадження нових видів техніки й технологій, що дозволить ефективно використовувати сировинні ресурси, а також підвищити продуктивність праці ;

- застосовувати інструменти мотивації персоналу з метою зниження плинності високопрофесійних кадрів, поліпшення якості управлінських рішень і більш активного впровадження інноваційних технологій, що комплексно позитивно відобразиться на діяльності підприємства тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаєвська Л.М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л.М. Гаєвська, О.В. Чернова // Вісник ЖТДУ. – 2011. – №1 (55). – С. 184-185.

2. Краснокутська Н.С. Формування потенціалу підприємства / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.

3. Герасимчук З. В. Виробничий потенціал регіону: методика оцінки та механізми його нарощування : монографія / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк : ЛДТУ, 2003. – 244 с.

4. Іщук С. О. Виробничий потенціал промислових підприємств: проблеми формування і розвитку. Монографія / С. О. Іщук. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 278 с.

5. Должанський І.З., Загорна Т.О. та ін. Управління потенціалом підприємства: навч. пос. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкіна – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.

6. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. 2008. №7(85). С. 71-76.

7. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: монограф. / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с.

8. Цехмістрова Г.С. Основи наукових досліджень / [Навч. посіб]. – К.: Слово, 2003. – 240 с.

9. Іртищева І.О. Державне регулювання розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 80–87.

10. Іртищева І.О. Удосконалення інтеграційних взаємовідносин садівничих підприємств / І.О. Іртищева // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 2 (34). – С. 114-120.

11. Іртищева І.О. Світова продовольча криза: проблеми та перспективи для України / І.О. Іртищева, О.М. Потапенко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний університет». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. Харків: НТУ «ХПІ». – 2011. – № 8-1'2011. – С. 65–68.

РОЗДІЛ 11. РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ ТА АЛЬТЕРНАТИВНІ ДЖЕРЕЛА РЕСУРСНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

THE METHODOLOGICAL APPROACHES MECHANISM OF RESOURCE CONSERVATION

Автором визначено економічну природу ресурсозбереження на рівні підприємства, галузі й національної економіки. У статті пропонується комплексний підхід до розуміння ресурсозбереження галузі як діяльності та процесу з позиції економіко-управлінського підходу формування механізму реалізації ресурсозбереження галузі. Запропоновано систему загальних управлінських функцій на підприємствах реального сектору економіки відповідно до напрямів ресурсозбереження як діяльності. Систематизовано та обґрунтовано принципи управління процесом ресурсозбереження на рівні галузі. Розроблено методичний підхід до реалізації механізму управління процесом ресурсозбереження у галузі реального сектору. Автором обґрунтовано необхідність застосування синергетичного підходу до впровадження механізму управління процесом ресурсозбереження у галузі реального сектору. Визначено концептуально-методологічні засади до впровадження стратегії ресурсозбереження на підприємствах галузей реального сектору України.

Ключові слова: ресурсозбереження, управління ресурсозбереження, процес ресурсозбереження, економіко-управлінський підхід, методичний підхід, синергетичний ефект, ресурси, обмеженість, реальний сектор, ресурсомісткість, ресурсоекономічність.

Автором определена экономическая природа ресурсосбережения на уровне предприятия, отрасли и национальной экономики. В статье предлагается комплексный подход к пониманию ресурсосбережения отрасли как деятельности и процесса с позиции экономико-управленческого подхода формирования механизма реализации ресурсосбережения отрасли. Предложена система общих управленческих функций на предприятиях реального сектора экономики в соответствии с направлениями ресурсосбережения как деятельности. Систематизированы и обоснованы принципы управления процессом ресурсосбережения на

уровне отрасли. Разработан методический подход к реализации механизма управления процессом ресурсосбережения в отрасли реального сектора. Автором обоснована необходимость применения синергетического подхода к внедрению механизма управления процессом ресурсосбережения в отрасли реального сектора. Определены концептуально-методологические основы к внедрению стратегии ресурсосбережения на предприятиях отраслей реального сектора Украины.

Ключевые слова: ресурсосбережение, управление ресурсосбережением, процесс ресурсосбережения, экономико-управленческий подход, методический подход, синергетический эффект, ресурсы, ограниченность, реальный сектор, ресурсоемкость, ресурсоэкономичность.

The author defines an economic nature of "resource conservation" at the enterprise, industry and national economy. The article offers the comprehensive approach to resource conservation meaning as an activity and process within the economic and management approach to develop mechanism of resource conservation at industry. The system of general management functions in enterprises of real sector of the economy according to the areas of resource conservation as an activity is offered. The principles of resource conservation process management at the industry are systematized and justified. The methodical approach to implement the mechanism of resource conservation process management in real sector is developed. The author justifies the necessity of synergistic approach to introduce the mechanism of resource conservation process management in real sector. The conceptual and methodological basis for strategies of resource conservation implementation at the enterprises of real sector of Ukraine is determined.

Keywords: resource conservation, resource conservation management, resource conservation process, economic and management approach, methodical approach, synergies, resources, limited, real sector, resource intensity, resource efficient.

УДК 338.45.01

Карпуніна М.С.
старший викладач
Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку національної економіки та галузей України вимагає нового стратегічного бачення на проблему модернізації виробництва реального сектору у контексті забезпечення раціонального та ефективного використання продуктивних сил господарського комплексу сектору. Стратегія розвитку національної економіки та галузей України визначається вектором щодо забезпечення ста-

лого розвитку держави, проведення структурних реформ, а тому й підвищення стандартів життя з метою досягнення рівня технологічно й інноваційно спроможної країни у світовому господарстві. Цього можна досягти, передусім, шляхом забезпечення стійкого зростання економіки екологічно невиснажливим способом та створенням сприятливих умов для ведення господарської діяльності у всіх галузях економіки країни.

Проблему модернізації виробництва реального сектору в умовах реалізації стратегії сталого розвитку сьогодні тісно пов'язують з проблемою ресурсозбереження (енергозбереження як кінцева мета), яке направлене, як наукова, виробнича, організаційно-технічна, технологічна, комерційна та інформаційна діяльність, на «раціональне, комплексне використання й економне споживання всіх видів ресурсів відповідно до існуючого рівня розвитку техніки і технології при одночасному зниженні техногенного впливу на навколишнє середовище» [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Саме процес ресурсозбереження, власне економіко-управлінський підхід до реалізації механізму ресурсозбереження, дає можливість подолати проблему обмеженості ресурсів у реальному секторі економіки країни, оскільки відображає найбільш суттєві і стійкі взаємозв'язки і взаємозалежності, які безпосередньо виникають у виробничо-господарській діяльності на всіх рівнях виробництва. Це ставить задачу щодо вироблення концептуально-методологічних підходів до впровадження стратегії ресурсозбереження на підприємствах галузей реального сектору України з метою досягнення високої конкурентоспроможності його продукції на світових ринках товарів.

Теоретико-методичні підходи до розуміння ресурсозбереження у галузях національної економіки та механізми реалізації ресурсозбереження на підприємствах досліджувалися багатьма вченими та науковцями, зокрема: І. Ансофф, Р. Близький, В. Григор'єв, С. Дорогунцев, М. Іванов, О. Кроллі, Л. Лозовський, С. Мочерний, А. Оксанич, Я. Олійник, Б. Райзберг, Е. Стародубцева, Р. Солоу, Г. Тейлор та інші.

Метою статті є обґрунтування необхідності застосування синергетичного підходу до впровадження механізму управління процесом ресурсозбереження у галузі реального сектору з метою досягнення максимального ефекту у галузі, а також визначення концептуально-методологічної засади до впровадження стратегії ресурсозбереження на підприємствах галузей реального сектору України з метою досягнення високої конкурентоспроможності його продукції на світових ринках товарів.

Виклад основного матеріалу. Ресурсозбереження визначається як прогресивний напрям використання природно-ресурсного потенціалу, що забезпечує економію природних ресурсів та зростання виробництва продукції при тій самій кількості сировини, палива, основних і допоміжних матеріалів [5, с. 135]. Ресурсозбереження вже давно стало основною складовою стратегічних планів розвитку на різних рівнях господарювання, активно розвинене публічно-приватне партнерство у цій сфері, соціо-екологічна відповідальність реального сектора економіки тощо. Україна як

невід'ємна складова світової економіки поступово також спрямовує власні зусилля на ресурсоефективні заходи, необхідність та актуальність яких є самоочевидними [8]. Концепції енергозбереження та ресурсозбереження для технологічно розвинутих країн та країн, які прагнуть інноваційного розвитку, сьогодні реалізуються на рівні програм збереження природних та живих ресурсів та розвитку (The Resource Conservation and Development Program (RC&D)) в умовах досягнення сталого розвитку та інклюзивного зростання економік.

З економічної точки зору, ресурсозбереження на рівні підприємства варто розглядати з позиції витрат всіх видів ресурсів на виробництво одиниці продукції, що визначає, скільки сировини і матеріалів міститься у собівартості одиниці продукції. Тому за рахунок ресурсозбереження на підприємстві досягаються ефекти: збільшення випуску продукції при зменшенні витрат на матеріальні ресурси; зниження собівартості виробленої продукції за рахунок зниження питомої ваги сировини і матеріалів; максимальне використання виробничих потужностей і підвищення продуктивності праці; зменшення капітальних вкладень у гірничо-металургійному комплексі; покращення екологічного стану навколишнього середовища регіонів.

На рівні галузі й національної економіки ресурсозбереження доцільно розглядати як фактор забезпечення високої конкурентоспроможності за рахунок «підвищення наукового рівня робіт з управління ресурсами, оптимізації відтворювальної структури економіки, зниження технологічних витрат і відходів у всіх ланках виробничого процесу та процесу споживання, зниження на стадіях стратегічного маркетингу й інноваційного менеджменту частки майбутньої праці в сукупній праці тощо» [9, с. 488].

Для стійкого зростання та розвитку регіону й галузі економіки необхідно раціональне й ефективне використання сукупності взаємодоповнюючих та взаємозамінюючих ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності та забезпечення відтворювального процесу в національній економічній системі: матеріальних, енергетичних, виробничих, трудових, фінансових та інформаційних. Враховуючи високу ресурсомісткість господарювання у регіонах та галузях України, ресурсозбереження як «процес послідовної та комплексної реалізації організаційних, економічних і технічних заходів, спрямованих на забезпечення економії та раціонального використання матеріально-сировинних ресурсів у всіх галузях національної економіки» [1] стає вирішальним фактором регіонального розвитку і об'єктивно вимагає формування механізму управління ресурсозбереження у напрямку впровадження стратегії ресурсозбереження на підприємствах реального сектору економіки країни.

Процес формування такого механізму має враховувати рівень оптимізації системи управління ресурсозбережними процесами на підприємстві. При цьому функціональна система управління ресурсозбереженням на підприємствах реального сектору, на нашу думку, має враховувати всі напрями (науковий, виробничий, організаційно-технічний, технологічний, комерційний та інформаційний) ресурсозбереження як діяльності направленої на підвищення ефективного й раціонального використання ресурсів галузі, регіону й національної економіки у цілому. Як пропонує Г. Темченко [8] система управління ресурсозбережними процесами повинна включати реалізацію певного комплексу загальних управлінських функцій (рис. 1).

Представлена автором система управління ресурсозбережними процесами на підприємствах

реального сектору економіки відповідно до напрямів ресурсозбереження як діяльності передбачає реалізацію скоординованих управлінських функцій на підприємствах реального сектору економіки. Виконання кожної з функцій управління ресурсозбереженням на підприємстві має узгоджуватися з відповідними напрямками діяльності, що врешті решт і забезпечить ефективність процесу ресурсозбереження.

Так, науковий аспект ресурсозбереження передбачає врахування наукових, науково-дослідних розробок у проблематиці управління ресурсозбереження, зокрема підвищення ефективності та синергізму використання ресурсів; виробничий аспект ресурсозбереження передбачає врахування та реалізації ефективного виробничого процесу на підприємстві відповідно до його потуж-

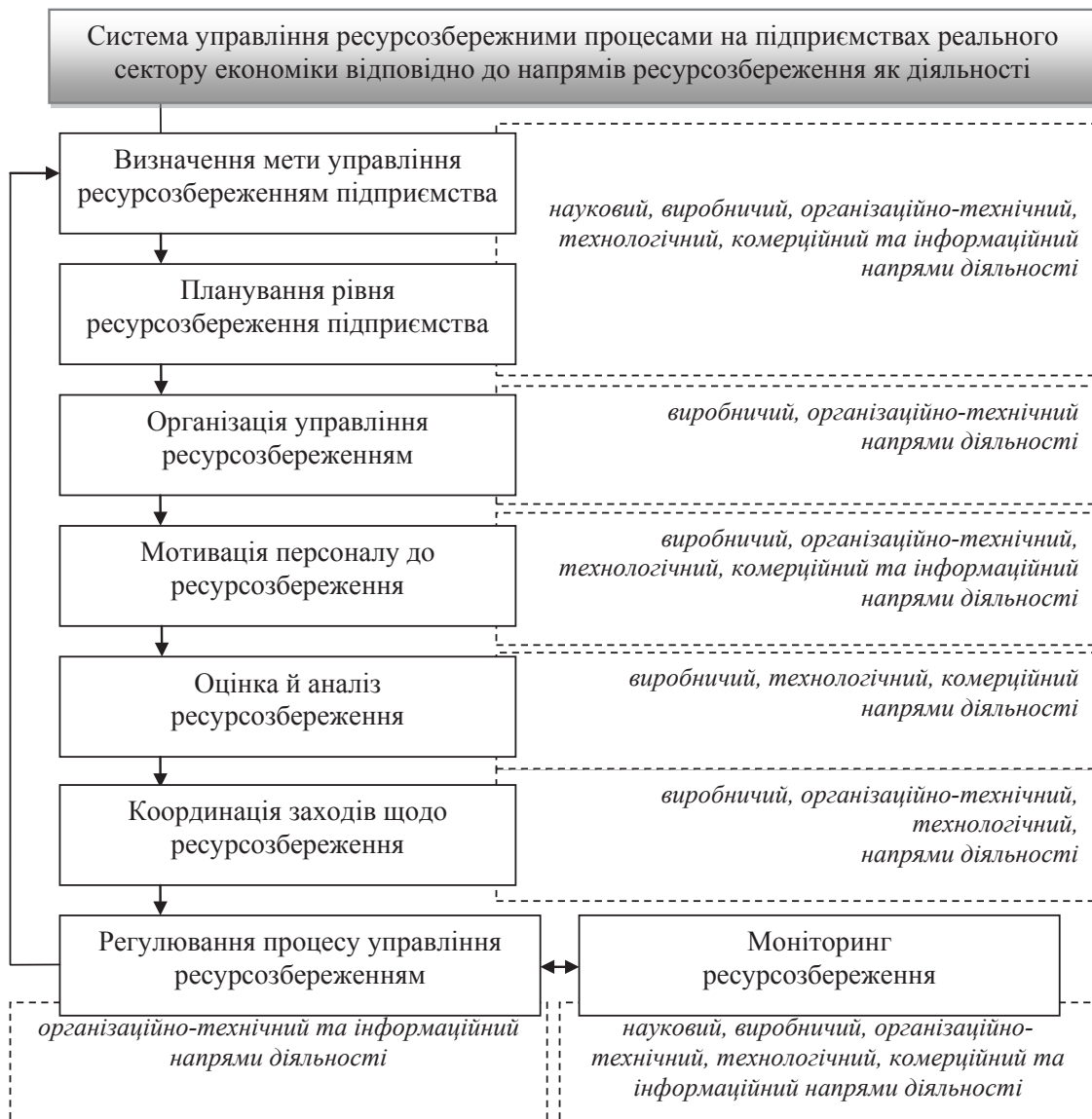


Рис. 1. Система загальних управлінських функцій на підприємствах реального сектору економіки відповідно до напрямів ресурсозбереження як діяльності

Джерело: удосконалено автором

ностей; організаційно-технічний аспект ресурсозбереження передбачає розробку системи заходів, методів та технік організації виробничого та технологічного процесів на підприємстві; технологічний аспект ресурсозбереження передбачає врахування рівня технологічної готовності, оснащеності та потенціалу підприємства, а також відповідності технологічних процесів до рівня інноваційності галузі та національної економіки; комерційний аспект ресурсозбереження передбачає визначення економічного ефекту використання ресурсів на підприємстві; інформаційний аспект ресурсозбереження передбачає створення інформаційно-комунікаційної системи на підприємстві для реалізації механізму управління ресурсозбереження.

Методичні підходи до формування механізму управління ресурсозбереження у напрямку впровадження стратегії ресурсозбереження на підприємствах реального сектору економіки країни мають базуватися на теоретико-методологічних підходах прояву ресурсозбереження:

1) результативність ресурсозбереження проявляється через досягнення стійкого зростання економічної ефективності виробництва при зменшенні ресурсомісткості (збільшення випуску продукції, зменшення собівартості продукції, скорочення витрат на сировину і матеріали, зростання прибутку, повне використання виробничих потужностей, підвищення продуктивності праці, покращення екологічної ситуації тощо);

2) система господарювання ресурсозбереження проявляється через впровадження комплексу технічних, економічних, організаційних заходів, спрямованих на раціональне використання

ресурсів і забезпечення зростаючих потреб за рахунок економії;

3) організаційно-економічний механізм ресурсозбереження проявляється через створення організаційно-економічних відносин в структурі економічної категорії, що представляє собою певним чином організовану, впорядковану та спрямовану на досягнення конкретних результатів систему, функціонування якої спричиняє необхідність створення ефективного механізму ресурсозбереження;

4) інтенсифікація виробництва ресурсозбереження проявляється через забезпечення процесу раціоналізації використання всіх видів матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів суб'єктів господарювання на базі інтенсифікації виробництва;

5) напрям науково-дослідної діяльності ресурсозбереження проявляється через створення та використання комплексу економічних, інженерно-технічних, правових і соціальних дисциплін, які постійно розширюються, з єдиною цільовою установкою [7, с. 177];

6) стратегія управління ресурсозбереження проявляється через розробку стратегічних планів та організаційно-економічних механізмів із забезпечення ефективного й раціонального використання ресурсів на всіх етапах реалізації управлінських функцій на підприємствах галузі з метою досягнення високої конкурентоспроможності його продукції на світових ринках товарів.

Вартим уваги при формуванні механізму управління ресурсозбереження щодо розробки стратегії ресурсозбереження у рамках Концепції розвитку

Таблиця 1

Принципи управління процесом ресурсозбереження на рівні галузі

Принципи управління	Зміст принципу
Принцип консолідації	розробка та виконання управлінських функцій мають відповідати та враховувати взаємозв'язки і взаємозалежності у виробничо-господарській діяльності галузі
Принцип диференціації	управління ресурсозбереження має враховувати специфіку окремого регіону/підприємства, зокрема умови та фактори соціально-економічного та екологічного розвитку
Принцип диверсифікації	розробка та виконання управлінських функцій мають враховувати різноманітність доступних/зовнішніх ресурсів регіону/підприємства з метою забезпечення їх ефективного використання через взаємозамінювання та взаємодоповнення
Принцип ресурсомісткості	впровадження структурних заходів у виробництво щодо трансформації господарської системи регіону/підприємства на основі ресурсномісткого та інноваційно-технологічного підходів модернізації виробництва галузі
Принцип еквівалентості	управління ресурсозбереження має бути направлене на використанні рівнозначних, рівноцінних ресурсів регіону/підприємства з метою збереження ресурсного потенціалу та конкурентних переваг та досягнення тривалого економічного ефекту
Принцип рівності	розробка та виконання управлінських функцій мають бути забезпечені рівним доступом до ресурсів регіону/підприємства з метою досягнення максимальної тісноти взаємозв'язки і взаємозалежності у виробничому процесі галузі
Принцип об'єктивності	стратегічні завдання управління ресурсозбереження мають враховувати реальний ресурсний потенціал регіону/підприємства та конкурентні переваги галузі
Принцип збалансованості	методи та засоби управління ресурсозбереження мають базуватися на збалансованих критеріях та показниках соціально-економічної ефективності підприємства

галузі реального сектору економіки України також є принципи управління процесом ресурсозбереження на рівні галузі. Представлені автором у таблиці 1 принципи (консолідації, диференціації, диверсифікації, ресурсомісткості, еквівалентності, рівності, об'єктивності, збалансованості) доцільно враховувати при розробці та впровадженні методичних підходів до реалізації механізму ресурсозбереження, що дасть можливість досягти максимального економічного ефекту від впровадження системи ресурсозбереження на підприємстві галузі реального сектору.

Необхідність впровадження механізму ресурсозбереження в галузі реального сектору економіки підкреслюється таким фактором реалізації процесу ресурсозбереження як управління. Як уже зазначалося, система управління процесом ресурсозбереження має враховувати напрями діяльності у сфері ресурсозбереження, ефект від чого може бути підсилений за рахунок вдало поєднаним методами виробничого, економічного, технологічного та управлінського характеру. Відповідно до предмету нашого дослідження варто застосовувати економіко-управлінський підхід щодо реалізації процесу ресурсозбереження на підприємствах галузі реального сектору, що дає можливість оцінити економічний ефект процесу ресурсозбереження та ефект від управлінських заходів із забезпечення процесу ресурсозбереження. Завдяки правильно підібраним методам у цьому напрямі виникає можливість досягнення таких результатів:

- реалізувати комплексне використання відобутої сировини;
- усунути причини нераціонального використання мінерально-сировинної бази;
- підвищити рівень використання ресурсів галузі;
- провести утилізацію накопичених відходів;
- знизити матеріальні затрати;
- мінімізувати шкідливі наслідки промислової діяльності [6, с. 132].

Представлений на рисунку 2 методичний підхід передбачає комплексний та системний підхід до розробки та впровадження механізму ресурсозбереження в галузі реального сектору економіки. Підхід логічно поєднує алгоритм реалізації комплексу загальних управлінських функцій підприємства з економічною системою підприємства, де головним процесом, на який направлено ресурсозбереження як діяльність і процес, є відтворення продуктивних сил – доступних ресурсів підприємства необхідних для досягнення економічного ефекту діяльності підприємства, а тому й галузі у цілому. Методичний підхід до реалізації механізму управління процесом ресурсозбереження у галузі реального сектору може бути покладено в основу розробки концептуальної моделі реалізації меха-

нізму ресурсозбереження в металургійній галузі України, а тому й стратегії ресурсозбереження цієї галузі.

Управління ресурсозбереженням в галузі реального сектору включає комплекс економічних, екологічних, соціальних, науково-виробничих методів та інструментів, що спрямовані на раціональне використання ресурсів та забезпечують підвищення рівня використання ресурсів за рахунок усунення причин нераціонального використання мінерально-сировинної бази. Процес управління враховує синергетичний ефект, що утворюється за рахунок об'єднання економічних, технологічних, екологічних, соціальних та науково-виробничих компонентів ресурсозбереження [6, с. 130].

Зазначимо, що відповідно до визначених на теоретико-методологічному рівні проявів ресурсозбереження як діяльності та процесу у галузі ефективно використання взаємодіючих доступних ресурсів в економічній системі підприємства/галузі стає актуальним. У цьому розрізі доцільно використовувати засади синергетичного підходу з метою досягнення максимального ефекту впровадження ресурсозабезпечення у галузі, оскільки синергізм дає можливість, враховуючи всі принципи управління процесом ресурсозбереження на рівні галузі, максимально забезпечити ефект ресурсомісткості та ресурсоекономічності продукції за рахунок використання взаємодіючих ресурсів, забезпечивши повне відтворення продуктивних сил підприємства/галузі.

Синергетичний підхід базується на синергетиці, яка вивчає загальні закономірності явищ та процесів у складних нерівноважних системах (фізичних, хімічних, біологічних, екологічних, соціальних, економічних тощо) на основі властивих їм принципів самоорганізації [3]. Її методи застосовують для вирішення як конкретних проблем, що виникають у системах на перехідних етапах їхнього розвитку, так і загальних проблем якісного перетворення економічних систем [2]. Трансформаційні процеси та структурні зміни, які відбуваються у галузях реального сектору України, вплив зовнішнього економічного та екологічного середовища на діяльність більшості підприємств цих галузей актуалізують використання методів синергетики.

Доцільність застосування синергетичного підходу до дослідження ресурсозбереження галузі визначається виснажливістю ресурсної бази окремих регіонів, де галузі реального сектору формують високу частку валового регіонального продукту, постійно зростаючими міжрегіональними та міжгалузевими зв'язками на рівні національного господарства, що спричиняє порушення стану рівноваги економічної системи виробничо-господарського комплексу підприємства/галузі. При цьому фактори впливу на стан рівноваги впливають як

на кількісні, так і на якісні зміни в структурі економічної системи.

Також підкреслимо, що відповідно до постійно еволюціонуючого життєвого простору – що харак-

теризується вичерпністю природних ресурсів, зміною екосистеми, технологічними та інноваційними змінами – галузь функціонує за нелінійними законами, то розвиток її економічної системи може

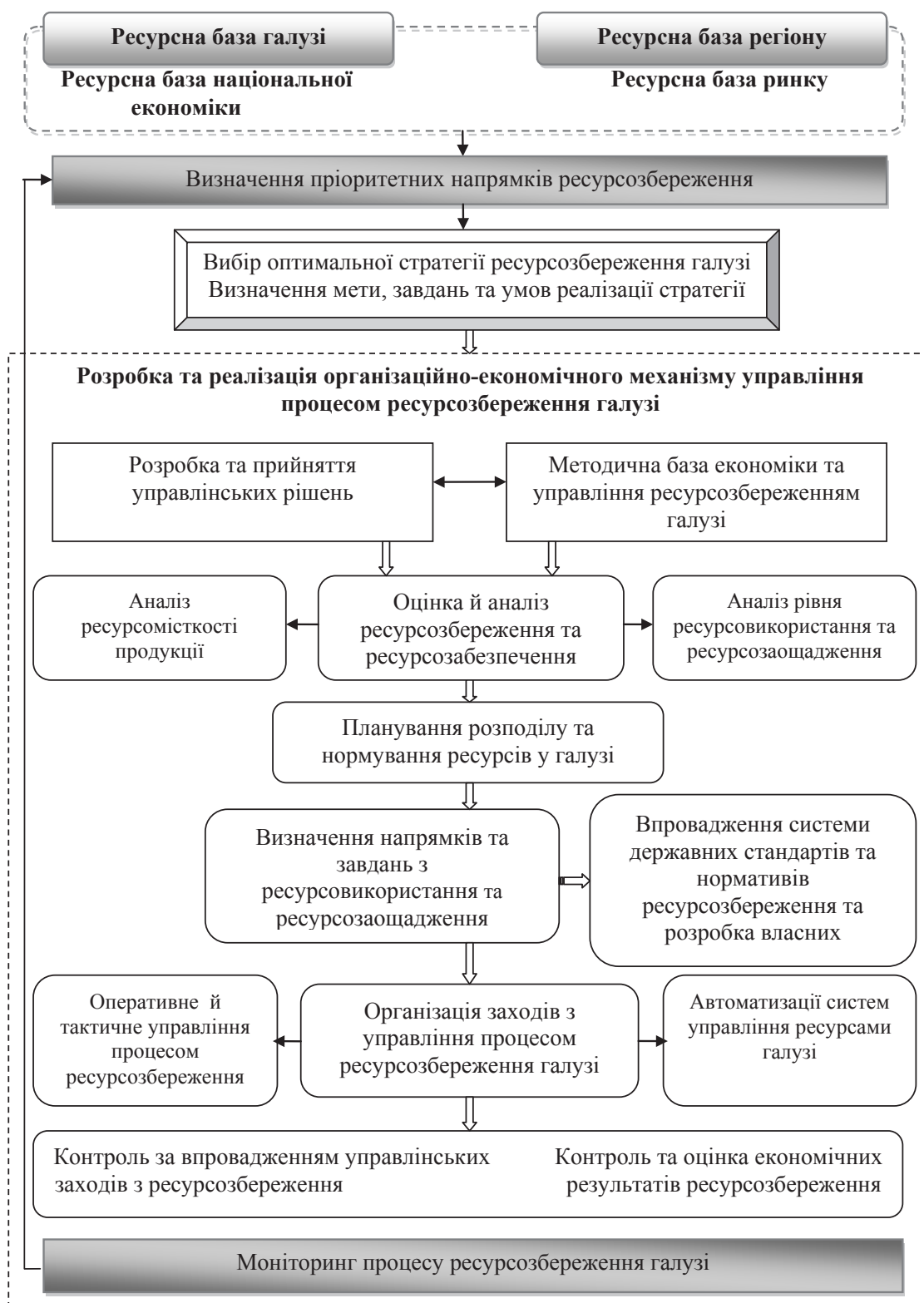


Рис. 2. Методичний підхід до реалізації механізму управління процесом ресурсозбереження у галузі реального сектору

Джерело: удосконалено автором

бути виражений через багатоваріантність чи альтернативність вибору. На рівні підприємства/галузі це можна використовувати у процесі розробки та реалізації стратегії її розвитку через механізм ресурсозбереження на основі аналізу тенденцій соціально-економічного розвитку. При цьому вибір отриманого сценарію розвитку робиться самостійно відповідно до цілей управління ресурсозбереження галузі.

Стратегія ресурсозбереження в умовах прояву кризових ситуацій, спаду в багатьох галузях промисловості, посилення конкуренції на вітчизняному ринку з боку зарубіжних виробників стає однією з ключових складових ринкової поведінки промислових підприємств поряд із стратегією розвитку й стратегією підвищення якості продукції, що випускається [8]. З одного боку, стратегія ресурсозбереження має розглядатися як процес розробки системи ефективного управління ресурсами підприємства у напрямку організації та вирішення завдань зі зниження ресурсомісткості продукції, диференціації ресурсів для виготовлення продукції, отримання синергії взаємодіючих ресурсів на виробництво одиниці продукції, а також підвищення її ресурсоекономічності. Водночас, стратегія ресурсозбереження має враховувати еколого-економічну природу процесу ресурсозбереження: по-перше, через розширення меж задоволення соціально-економічних потреб в умовах існуючої природної бази процес ресурсозбереження дає можливість подолати проблему обмеженості природних ресурсів; по-друге, через зниження витрат на отримання первинних ресурсів (екодеструктивним способом) процес економії стає найбільш ефективним засобом реалізації екологічної політики.

Висновки. Ресурсозбереження є складним процесом та діяльністю, що направлений на досягнення тривалого ефекту зростання підприємства, галузі та національної економіки у цілому. Тому для впровадження механізму ресурсозбереження у реальний сектор економіки України слід застосовувати економіко-управлінський підхід при розробці методичних підходів при реалізації механізму ресурсозбереження. У цьому аспекті система управління ресурсозбереження включає реалізацію комплексу загальних управлінських функцій відповідно до напрямів ресурсозбереження як наукової, виробничої, організаційно-технічної, технологічної, комерційної та інформаційної діяльності. Ефективне функціонування системи управління ресурсозбереження залежить від принципів управління, які мають бути враховані при впровадженні методичних підходів при реалізації механізму ресурсозбереження.

Методичний підхід до реалізації механізму управління процесом ресурсозбереження у галузі реального сектору передбачає комплексний та системний підхід до розробки та впровадження механізму. В основу підходу покладено алгоритм реалізації комплексу загальних управлінських функцій підприємства та елементи економічної системи підприємства. Реалізація механізму управління процесом ресурсозбереження у галузі реального сектору має базуватися на використанні синергетичного підходу для відкритої економічної системи підприємства. Запропонований методичний підхід до реалізації механізму управління процесом ресурсозбереження у галузі реального сектору доцільно покласти в основу теоретико-методологічної основи розробки концептуальної моделі реалізації механізму ресурсозбереження в металургійній галузі України, а врешті й стратегії ресурсозбереження галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б. М. Економіка природокористування : підручник / Б. М. Данилишин, М. А. Хвесик, В. А. Голян. – К. : Кондор, 2010. – 465 с.
2. Кирилюк Є. М. Методологія синергетики в дослідженні процесів трансформації економічних систем / Є. М. Кирилюк, А. М. Проциаликіна // Механізм регулювання економіки. – 2012. – № 1. – С. 87–94.
3. Князева Е. Н. Энциклопедия эпистемологии и философии науки / Е. Н. Князева ; гл. ред. И. Т. Касавин. – Москва : Канон+ : РООИ «Реабилитация», 2009. – 1248 с.
4. Мельник Н. В. Оцінка ефективності ресурсозбереження на рівні підприємства / Н. В. Мельник // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – Вип. 4 (56). – Сер.: Економіка. – С. 187–192.
5. Набатова Ю. О. Теоретико-методичні засади ресурсозбереження підприємств машинобудування / Ю. О. Набатова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 8(147). – С. 135–138.
6. Письменна О. Б. Методичний підхід до управління ресурсозбереженням в уранодобувній галузі / О.Б. Письменна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Випуск 3. – С. 130–134.
7. Рибалко Л. П. Сучасні підходи до трактування сутності поняття ресурсозбереження / Л. П. Рибалко // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2012. – № 3 – С. 174–179.
8. Темченко Г. В. Процес управління ресурсозбереженням як складова ефективного розвитку підприємств гірничо-металургійного комплексу [Електронний ресурс] / Г. В. Темченко // Вісник КТУ. Сер. Економічні науки. – 2010. – Вип. 26. – Режим доступу: http://knu.edu.ua/Files/26_2010/93.pdf.
9. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации : учеб. пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.

РОЗВИТОК БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

DEVELOPMENT OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE

В статті проведено аналіз розвитку будівельної галузі України. Розглянуто проблемні аспекти щодо подальшого розвитку галузі, а саме виділено слабкі сторони та загрози, що впливають на динаміку розвитку будівництва. Надано рекомендації щодо покращення ситуації в напрямі розвитку будівельної галузі України.

Ключові слова: будівельна галузь, інвестиції, нежитлове будівництво, житлове будівництво, інженерне будівництво, бізнес-середовище, кредитування, інвестиції.

В статье проведен анализ развития строительной отрасли Украины. Рассмотрены проблемные аспекты дальнейшего развития отрасли, а именно выделены слабые стороны и угрозы, влияющие на динамику развития строительства. Даны рекомендации по улучшению ситуации в направлении развития строительной отрасли Украины.

Ключевые слова: строительная отрасль, инвестиции, нежилое строительство, жилищное строительство, инженерное строительство, бизнес-среда, кредитование, инвестиции.

The article analyzes the development of the construction industry in Ukraine. It is proved that the construction industry is one of the most important branches of the national economy, on which the efficiency of functioning of the whole system of economic management of the country depends. The importance of this industry for the economy of any country and its regions can be explained by the fact that capital construction creates a large number of places for work and uses products of many sectors of the national economy.

Keywords: construction industry, investment, nonresidential construction, residential construction, engineering construction, business environment, credit, investments.

УДК 330.322.2:624(477)

Шут С.О.

здобувач

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Постановка проблеми. Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей народного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання країни. Важливість цієї галузі для економіки будь-якої країни та її регіонів зумовлена тим, що капітальне будівництво створює велику кількість робочих місць та використовує продукцію багатьох галузей народного господарства. Погодимось з твердженням В. Биби, що «...із розвитком будівельної галузі розвиваються виробництво будівельних матеріалів і відповідного обладнання, машинобудівна галузь, металургія та металообробка, нафтохімія, виробництво скла, деревообробка і фарфорофаянсова промисловість, транспорт, енергетика тощо. Також будівництво сприяє розвитку підприємств малого та середнього бізнесу» [1, с. 3-4].

Економічне зростання у багатьох сферах неможливе без підйому будівельного комплексу. Тому, будівництво відіграє важливу роль у розвитку економічної системи України. За словами В. Шубенкіної «...саме в будівництві закладаються технічний рівень майбутнього виробництва, рівень комфорту житла, особливості майбутнього міста, його інфраструктура, стан міського господарства» [2, с. 55].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку будівельної галузі займаються безліч сучасних науковців і знайшли відображення в роботах Асаулі А., Верхоглядової Н., Вечерова В., Дружиніна А., Крикуна К., Калугіна Ю., Конащука В., Іванілова О., Радкевича А., Млодецького В., Опекунова В., Орловської Ю., Залуніна В., Полякова І., Рогожина П., Симіонова Ю., Шутенка Л. тощо. Автори, приділяючи значну увагу економічним аспектам функціонування будівельної галузі, не враховують перспективи

та напрямі її розвитку галузі з увагою на мінливість сьогодення. За експертними висновками [3] «...зростання ризикованості середовища функціонування будівельної галузі викликає необхідність вдосконалення управлінської діяльності з точки зору координації роботи різних складових комплексу. У будівельній галузі доцільно вирішити важливі завдання щодо забезпечення випереджаючого зростання матеріалів, конструкцій і виробів. Необхідність координації діяльності підприємств будівельної індустрії». Все це обумовлює необхідність подальшого обґрунтування напрямків розвитку будівельної галузі України.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз сучасного стану розвитку будівельної галузі України, виявлення основних проблем її функціонування.

Виклад основного матеріалу. Помітне поживлення будівельної галузі почалося тільки з 2011 року, в період, коли нетривала фаза зростання економіки України вже завершувалася. У 2013 році, слідом за падінням більшості галузей реального сектора, ринок будівництва випереджаючими темпами занурився в рецесію і кризовий спад. Разом з відносною макроекономічною стабілізацією в 2016 році спостерігалось відновлення і будівельної галузі, але доки не прийняло стійкої форми.

Спеціалісти будівельної галузі наполягають, що [4] «...сьогодні Україна демонструє ознаки економічного зростання, а саме ВВП (позитивна динаміка два квартали поспіль – I квартал +0,1%, II квартал +1,4%):

- зростання у реальному секторі економіки (обсяг промислового виробництва +2%, індекс будівельної продукції +11,9%);

- номінальна середньомісячна заробітна плата штатних працівників збільшилася на 24,4% до 4944 гривень у січні-серпні 2016 року;

- уповільнення інфляційних процесів (зростання споживчих цін за дев'ять місяців 2016 року – 6,4% проти 43,3% за 2015 рік);

- надходження іноземних інвестицій в Україну (у січні-серпні 2016 року приріст прямих іноземних інвестицій становив 2,5 млрд.дол.США, що на 19% більше у порівнянні з відповідним періодом минулого року).

Динаміку розвитку галузі будівництва в період з 2010-2016 роки умовно можна розділити на три основні періоди:

- відновлення (посткризовий) – 2010-2012 роки;
- спад (кризовий) – 2013-2015 роки;
- зростання – з початку 2016 року.

Позитивну динаміку даного періоду зумовило відновлення припливу інвестицій в будівництво (рис. 1), активізація усіх видів будівельних робіт (рис. 2).

Перші ознаки відновлення спостерігалися в сегменті зведення житла, активізувалися на початку 2010 року. Важливо відзначити, що протягом усього дослідного періоду житлове будівництво, відносно нежитлового та інженерного, розвивалося більш стабільними темпами. Уповільнене відновлення нежитлового та інженерного будівництва було обумовлено тим, що реальний сектор, отримавши стимул від зростання світових цін на товарних ринках, прагнув заповнити вже наявні, але простоючі виробничі потужності і торговельні площі. Нежитлове і інженерне будівництво активно розвивалося в на початку 2011 – першої половини 2012 років. З іншого боку, постійне збільшення собівартості будівництва, скорочення довгострокового кредитування і зростання процент-

них ставок по кредитах, а також різноспрямовані зміни законодавчого регулювання істотно обмежували зростання будівельного ринку.

Фінансові результати галузі вийшли з негативної зони до мінімальних позитивних значень, однак ринок вже почав консолідуватися в руках великих вітчизняних компаній, на яких припадає більша частина прибутку галузі.

Крім того, знаковим негативним явищем для будівельної галузі є «втеча» великих міжнародних будівельних компаній з України.

У 2013 році завершення державних інфраструктурних проектів і згортання інвестиційної активності реального сектора погіршило негативні тенденції, що беруть початок у 2-й половині 2012 року, а гострі кризові явища всієї економічної системи України 2014-2015 років зумовили скорочення будівельної галузі випереджувальними темпами порівняно з більшістю інших галузей. З 2013 по 2015 роки суттєво змінився ряд характеристик капітальних інвестицій в будівництво, а саме:

- динаміка їх припливу змінилася на негативну;
- капітальні інвестиції швидкими темпами переходять у сферу житлового будівництва;
- фінансування будівельної діяльності за рахунок коштів держави і позикових кредитних ресурсів продовжило скорочуватися.

У свою чергу, частки власних коштів підприємств та фізичних осіб в структурі капітальних інвестицій збільшилася (рис. 3).

Процеси відновлення припинених раніше об'єктів будівництва уповільнилися (рис. 4).

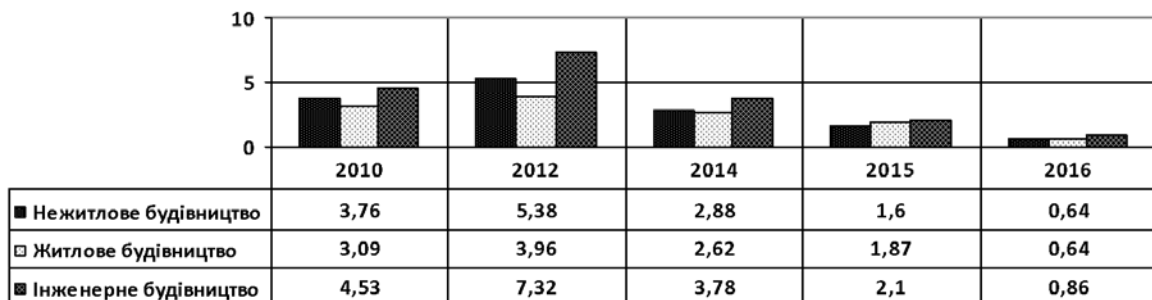


Рис. 1. Динаміка обсягів капітальних інвестицій у будівельну галузь в 2010-2016 роки, млрд. дол. США [5]

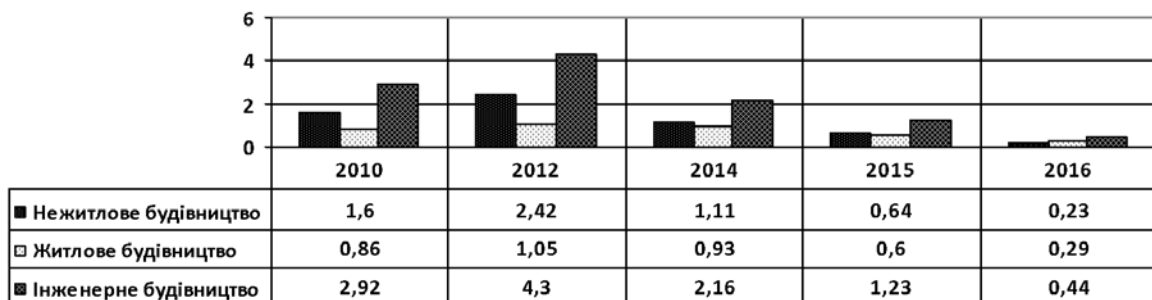


Рис. 2. Динаміка обсягів виконаних будівельних робіт в 2010-2016 роки, млрд. дол. США [5]

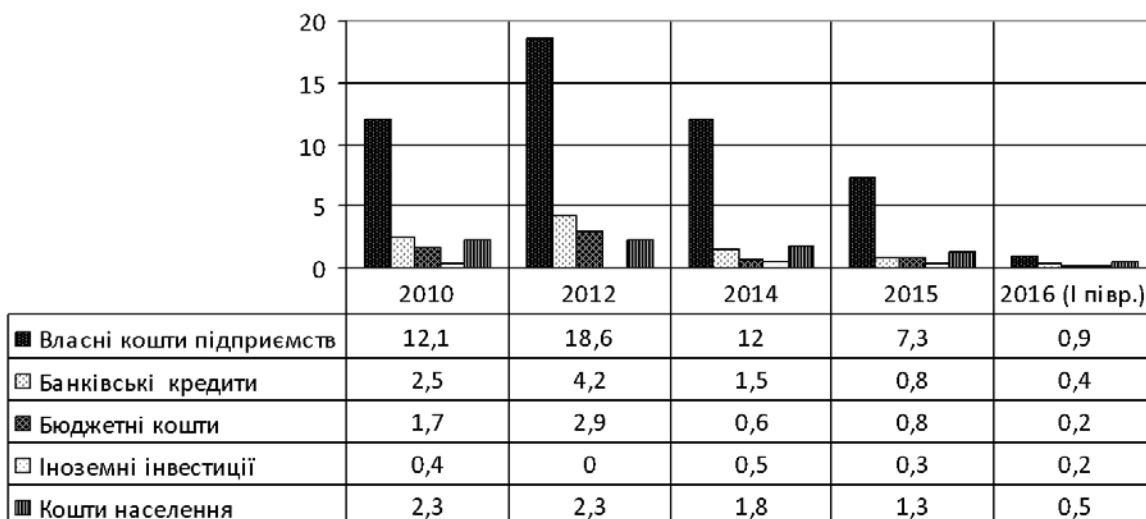


Рис. 3. Питома вага джерел фінансування капітальних інвестицій в 2010-2016 роки, % і млрд. дол. США [5]

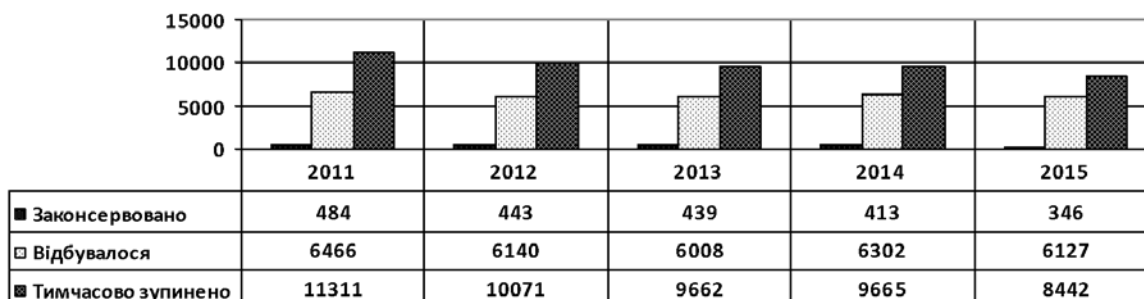


Рис. 4. Динаміка загальної кількості незавершених будівельних об'єктів у 2011-2015 роки, одиниць [5]

Якщо в 2015 році приріст ключових показників будівельного ринку був обумовлений, у високому ступені, ефектом низької бази порівняння, то показники зростання 2016 року можна вважати ознаками більш якісного відновлення будівельного ринку. Так, приплив капітальних інвестицій у I-й половині 2016 року вперше перевищив показники аналогічного періоду 2012 року, коли інвестиції були максимальні за весь дослідний період. При цьому, інвестиційні витрати збільшилися практично з усіх джерел.

Будівельні роботи активізувалися по всіх видах будівництва, а зростання цін на будівельно-монтажні роботи, разом із загальним рівнем інфляції, поступово уповільнилося.

За висловлюванням авторів [6] «...сьогодні зберігається низький рівень забезпеченості житловими і торговельними площами населення України, високий ступінь зносу основних засобів і велика кількість припинених об'єктів будівництва, що вказують на високий потенціал зростання ринку».

Головні чинники впливу на будівельну галузь України це: капітальні інвестиції, кредитування, собівартість будівництва, інвестиційні рейтинги галузі, адміністративне регулювання, фінансовий стан підприємств галузі, нежитлове будівництво, агропромисловий комплекс, житлове будівництво, інженерне будівництво.

Висновки. Із вище викладеного можна зробити наступні висновки, а саме виділити слабкі сторони будівельної галузі України: низька частка підприємств, які перебувають у державній формі власності; низька ефективність просування на закордонні ринки; недостатня кількість кваліфікованих кадрів і фахівців галузі; низька платоспроможність населення; брак коштів та досить висока збитковість підприємств; низький внесок будівельної галузі у ВВП країни; низька інноваційна активність; неконкурентоспроможна продукція та неякісно надані послуги порівняно з аналогічною продукцією розвинутих країн; використання неякісних матеріалів та дешевої робочої сили, що призводить до низької якості готової продукції.

Головними загрозами щодо розвитку будівельної галузі є: нестабільна політична ситуація в країні та недосконале законодавство; поява нових конкурентів на ринку; зменшення рентабельності будівництва типового житла; відсутність або недостатність державних заходів для розвитку будівельної галузі; нестабільність курсів світових валют; посилення податкового тиску на виробників будівельних матеріалів; інфляція; виникнення труднощів під час укладання договорів зі споживачами та постачальниками; зростання світової фінансової кризи; загроза збільшення відсоткових

ставок та умов кредитування, що призводить до недоступності та нестачі фінансових ресурсів.

Корупція, неможливість вибору оптимальних проектних рішень, неможливість застосування нових будівельних технологій, відсутність ефективного діалогу бізнес-владу – все це гальмує розвиток будівельної галузі України.

Для поліпшення ситуації в будівельній галузі необхідно: мати програму поліпшення якості будівництва; стабілізувати соціально-політичну ситуацію; відновити стабільний попит на ринку; освоювати нові сегменти ринку; розширювати галузь за рахунок об'єктів комерційної нерухомості; налагодити партнерство з банківською сферою для реалізації будівельних і фінансових проектів та вдосконалювати механізм іпотечного кредитування; налагодити бізнес-середовище для залучення закордонних інвесторів тощо. Все це призведе до: єдиних і прозорих принципів роботи, поліпшення конкурентного середовища, удосконалення будівельних норм, скорочення кількості необґрунтованих вимог, зміни законодавства (державно-приватне партнерство), створення нових інвестпроектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биба В.В. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / В. Биба, В. Гаташ // Збірник наукових праць (галузеве машинобудування, будівництво) ПолтНТУ. – 2013. – Вип. 4(39). – Т. 2 – С. 3-9.
2. Шубенкіна В.О. Тенденції розвитку будівельного комплексу України / В. Шубенкіна // Збірник наукових праць. – Одеська державна академія будівництва та архітектури. – Економічні науки. – 2016. – Вип. 8 (35). – С. 55-58.
3. Украинский Центр Стального Строительства. Развитие строительной отрасли 2010-2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uscc.ua>
4. Украинский Центр Стального Строительства. Вывозы и барьеры развития строительной отрасли. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uscc.ua>
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. Статистична інформація. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Проданова Л.В., Панкова Л.І., Зайва Ю.О. Проблемні аспекти розвитку ринку будівельної галузі України / Л. Проданова, Л. Панкова., Ю. Зайва // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Випуск 6-2 (06). – С. 57-61.

РОЗДІЛ 12. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL ASPECTS DEFINING THE ESSENCE OF PROCESSING ENTERPRISES COMPETITIVENESS

Розвиток ринкових відносин і механізмів регулювання діяльності переробних підприємств потребують фундаментальних досліджень проблем конкуренції та конкурентоспроможності в АПК. Конкурентні відносини здатні забезпечити сталий розвиток аграрної сфери, не допустити дискримінації сільськогосподарських підприємств у розподілі прибутків з боку переробної галузі і торгівлі та забезпечити норму прибутку, що відповідає її рівню в інших галузях національного господарства. У статті представлено основні результати дослідження сутності і місця конкурентоспроможності переробних підприємств в системі характеристик їх економічного стану з врахуванням особливостей господарювання в олієжировій галузі АПК.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоздатність, конкурентоздібність, підприємство, АПК, олієжирова галузь.

Развитие рыночных отношений и механизмов регулирования деятельности перерабатывающих предприятий требуют фундаментальных исследований проблем конкуренции и конкурентоспособности в АПК. Конкурентные отношения способны обеспечить устойчивое развитие аграрной сферы, не допустит дискриминации сельскохозяйственных предприятий в распределении прибыли со стороны перераба-

тывающей отрасли и торговли, а также обеспечит норму прибыли, соответствующую его уровню в других отраслях национального хозяйства. В статье представлены основные результаты исследования сущности и роли конкурентоспособности перерабатывающих предприятий в системе характеристик их экономического состояния с учетом особенностей хозяйствования в масложировой отрасли АПК.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкуренция, предприятие, АПК, масложировая отрасль.

The development of market relations and mechanisms for regulating the processing plants activity require fundamental research on problems of competition and competitiveness in AIC. The competitive relations are able to ensure sustainable development of the agrarian sector, to prevent discrimination of agricultural enterprises in the distribution of profits from the processing industry and trade, and to ensure a rate of profit corresponding to its level in other sectors of the national economy. The article presents the main results of the study of essence and kind of the processing enterprises competitive in the system of characteristics of their economic state, taking into account the features of management in AIC oil and fat sector.

Keywords: competitiveness, competition, competitive ability, enterprise, AIC, oil and fat sector.

УДК 338.4:665.1

Котелевець Д.О.

аспірант

Запорізький національний університет

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку національної економіки запорукою ефективного функціонування підприємств в аграрній сфері є забезпечення належного рівня їх конкурентоспроможності. Актуальність вирішення цієї проблеми обумовлена необхідністю в умовах кризи, ризику та невизначеності суб'єктам господарювання не лише виживати, але і досягати оптимального поєднання бажаних темпів економічного зростання з реалізованими методами та інструментами управління.

І всі представлені аргументи доводять необхідність проведення поглиблених науково-методичних і прикладних досліджень процесів формування конкурентоспроможності підприємств олієжирової галузі АПК, удосконалення механізмів ефективного управління нею.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Питанням підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств завжди приділялась значна увага як в закордонній економічній науці і практиці,

так і у вітчизняній. Загально визначеними є результати наукових пошуків таких вітчизняних вчених як М. Маліка, В. Месель-Веселяка, Б. Пасхавера, П. Саблука, С. Кваши, О. Шпичака, І. Червена, О. Нужної, О. Гудзинського, А. Череп та інших.

Проблемам розвитку олієжирової галузі присвячені наукові дослідження відомих економістів, серед яких В. Андрійчук, В. Гончаров, П. Гайдуцький, В. Мельник, Т. Олійник, А. Фаїзов та інші. Значущість наявних публікацій та досліджень безперечно велика, проте сучасний стан підприємств в АПК та реальний їх рівень конкурентоспроможності не усувають необхідності подальшого вивчення цієї теми.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На основі аналізу наукових джерел встановлено, що окремі питання проблеми дослідження теоретичних і методичних аспектів підвищення конкурентоспроможності переробних підприємств в АПК набувають важливого самостійного значення, а також не сформовано

єдиного підходу щодо визначення сутності конкурентоспроможності переробних підприємств, і актуалізують дане наукове дослідження.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження теоретичних аспектів визначення сутності конкурентоспроможності переробних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможне підприємство має ряд переваг як в частині залучення інвестицій, так і в отриманні кредитів, формування кваліфікованих кадрів тощо. Чим вищий рівень конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта, тим більша його незалежність від трансформації кон'юнктури, а отже, тим нижча вірогідність банкрутства.

Важливість забезпечення конкурентоспроможності підприємств аграрної сфери в довгостроковій перспективі підкреслюється і низкою базових законодавчих і нормативно-правових актів, серед яких, зокрема, Господарський і Податковий кодекси України, Закон України «Про державно-приватне партнерство», Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 рр. та інші, в яких визначаються основні засади здійснення підприємницької діяльності в аграрній сфері, а також співпраці між органами державної влади, місцевого самоврядування та приватним сектором. І це не випадково, оскільки, аграрно-промисловий комплекс займає значне місце в забезпеченні продовольчої безпеки країни, збереженні, ефективному використанні та відтворенні виробничого потенціалу держави.

На нашу думку, представлені аргументи доводять необхідність проведення поглиблених науково-методичних і прикладних досліджень управління конкурентоспроможністю аграрних підприємств, розробки сучасних методів та інструментів ефективного управління нею.

Ретроспективний аналіз основних підходів до вирішення питання підвищення конкурентоспроможності, конкурентоздатності господарюючих суб'єктів, галузей, комплексів засвідчує актуальність цієї проблеми впродовж багатьох років і різноманітність поглядів на її вирішення.

Ми вважаємо, що розкриття соціально-економічної сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» в науково-методологічному плані неможливо без дослідження його взаємозв'язку з такою базовою економічною категорією, як конкуренція, – невід'ємного елементу ринкових відносин.

Погоджуємося з думкою вчених про те, що «виникнення перших ознак конкуренції пов'язане з розвитком товарно-грошових відносин початку III – IV ст. до н.е., а також таких економічних і соціальних явищ, як накопичення, міновий обмін, суперництво, досліджених в роботах учених того часу, в числі яких Ксенофонт, Сократ, Платон,

Аристотель, взаємовідносин, що оцінювали систему, на ринку «заради грошей» як негативну» [1].

До XVIII ст. вчені-філософи та політичні діячі схилилися до ідеї протиставлення економіки і хрестоматистики. Активне несхвалення та монополізація державою приватної торгівлі стали наслідком захисту від суперництва з продуцентами-підприємцями.

Більш сучасну подобу конкуренція отримала в епоху Пізнього Середньовіччя і Відродження, що пояснювалося зміною феодального буржуазним суспільством. Мануфактурне виробництво Нового часу засновувалося на великих ремісничих цехах. В цих умовах розвивалося суспільство, яке характеризувалося досить сильним суперництвом на ринку між цехами, а також боротьбою за політичну владу.

Також зазнавала змін і форма конкуренції. Наприклад, ремісничі цехи почали гарантувати якість виробленої продукції або наданих послуг, мали вже власний торговий знак. Досить активно розвивалася рекламна діяльність як могутнє знаряддя у боротьбі за прихильність споживача – друкувалися перші каталоги з продукцією та створювалися рекламні проспекти.

У кінці XVIII – середині XIX ст. промислова революція сприяла становленню нового індустріального суспільства, коли у виробництво впроваджувалися машини замість ручної праці, відбувся перехід від мануфактури до заводів і фабрик. Жага до суперництва сприяла збільшенню обсягів виробництва та торгівлі як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках Європи та США.

На нашу думку, саме індустріалізація виробництва і зростання ролі торгового суперництва сприяли формуванню системи знань про ринкову конкуренцію, і стали основою новітніх теоретичних досягнень в галузі дослідження конкуренції та конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів.

Погоджуємося з вченими, які вважають, що «зміни в економіці в кінці XIX – початку XX ст., які характеризувалися сталим дефіцитом платоспроможного балансу більшості європейських країн, разом з уповільненням експортної активності і збільшенням могутності монополій, належним чином показали важливість втручання держави в процес функціонування ринку» [1].

XX ст. охарактеризувалося подальшими дослідженнями економістів та вчених соціально-економічної сутності конкуренції, а також удосконаленню механізмів її дії.

Отже, можна зробити висновок, що теорія ринкової конкуренції розвивалася одночасно із становленням товарного, а потім і великого капіталістичного виробництва.

Проблеми конкурентоспроможності почали досліджуватися у 18 столітті класиками політичної економії. Поняття «конкурентоспроможність»

вперше з'явилося в англомовній економічній літературі в 70 роках ХХ століття, завдяки активному використанню даного терміну професором Гарвардської школи бізнесу Майклом Портером [2]. В Україні дослідженнями в галузі конкурентоспроможності також почали займатися в другій половині ХХ століття.

На основі проведеного аналізу підходів вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів до розуміння сутності категорії «конкурентоспроможність», можна визначити три основні підходи.

Перший підхід прив'язує конкурентоспроможність до якісних характеристик діяльності суб'єкта та визначає її як суперництво на ринку. Даний підхід розглядає конкурентоспроможність як «діяльність по обмеженню свободи суперників та не зачіпає власної зацікавленості господарюючих суб'єктів в позитивній дії. Конкурентоспроможність зводиться виключно до наявності можливості та засобів ефективно перешкоджати свободі дій конкурентів» [3]. В даному підході розглядається важлива суттєва складова конкурентоспроможності – принцип суперництва.

Приблизники другого підходу до визначення змісту категорії «конкурентоспроможність» вважають, що домінуючою складовою в конкурентоспроможності є товарна, і представляють її як відображення можливостей підприємства в сукупності всіх властивостей його продукції. Іншими словами, конкурентоспроможність підприємства прирівнюється до конкурентоспроможності продукції.

Зазначений підхід дозволяє зробити висновок про те що, в основі конкурентоспроможності продукції лежить співвідношення її якості і ціни, яке відповідає вимогам ринку; продукція конкурентоспроможна, якщо її якісні та цінові характеристики задовольняють споживача. І, на нашу думку, досить дієвим, проте недостатнім, є такий інструмент забезпечення високого рівня конкурентоспроможності переробного підприємства як управління якістю, ціною продукції.

Третій підхід – конкурентоспроможність являє собою властивість об'єкту, яка проявляється в ступені задоволення будь-якої потреби на ринку. Тобто, величина конкурентоспроможності підприємства напряму залежить від того, наскільки задоволені споживачі. Задоволеність може формуватися під впливом багатьох факторів: іміджу організації, очікувань відносно товарів та послуг і їх цінності, отриманої в процесі споживання тощо.

Таким чином, для кожного з вищенаведених підходів ключовим моментом є різні області конкурентоспроможності. Одні вчені не розглядають поняття «конкурентоспроможності» з позиції частки ринку та конкурентоспроможності продукції, яка виробляється підприємством. Інші навпаки не враховують, що конкурентоспроможність може бути не тільки властивістю продукції, але і органі-

зації. Кожен вчений виділяє суттєві на його погляд складові конкурентоспроможності, не приділяючи уваги іншим, також не менш важливим.

Арестенко Т.В., Арестенко В.В., П. Саблук, Б. Пасхавер, П. Гайдуцький у своїх роботах «приділяють особливу увагу одному з найважливіших чинників зовнішнього середовища – державній підтримці аграрної галузі, в яких не досліджуються внутрішні ресурси підприємств, але дуже комплексно описується процедура формування концепції програми заходів державної підтримки АПК» [4, 5].

Ми підтримуємо думку вчених про те, що «такий підхід не розкриває внутрішнього потенціалу підприємства і вказує лише на державні важелі регулювання конкуренції на ринку (оподаткування, ставка за кредитами тощо). Істотні труднощі представляє на практиці і управління цим механізмом, і хоча саме підприємство може клопотати про ті або інші державні ініціативи, але навряд чи зможе добитися значимих результатів в цьому напрямі в коротко- і середньостроковій перспективі» [6].

В.Г. Грановська, А.В. Замрига, В.Г. Чабан в наукових працях досліджують взаємозв'язок між конкурентоспроможністю та інноваційною активністю аграрних підприємств [7, 8, 9]. На нашу думку, в сучасних умовах непомірно високих кредитних ставок інноваційно-інвестиційна активність аграрних підприємств досить незначна. На практиці це означає, що як і у підприємств АПК в цілому, так і у господарюючих суб'єктів олієжирової галузі зокрема – інноваційна та інвестиційна активність знаходиться на доволі низькому рівні.

Вважаємо за необхідне зазначити, що в економічній літературі доволі часто відбувається ототожнення понять «конкурентоспроможності підприємства» з «конкурентоздатністю господарюючих суб'єктів», а в деяких наукових роботах спостерігається змішення цих понять.

Так, Янковий О.Г. зазначає, що «поняття та терміни «конкурентоспроможність», «конкурентоздатність», «конкурентний потенціал» треба використовувати тільки для позначення потенційного змісту даної економічної категорії. Вони є синонімами і адекватно характеризують лише можливість, тобто потенційну здатність товаровиробників змагатися на ринку за готовність покупців придбати їхню продукцію» [10].

Протилежним є підхід у О.В. Дейнеги, який в своєму дослідженні пропонує такі визначення понять конкурентоздатність і конкурентоспроможність: «конкурентоздатність – це здатність певного об'єкта (товару, підприємства, регіону, країни) витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на даному ринку; а конкурентоспроможність – це комплекс характеристик об'єкта (товару, підприємства, регіону, країни), який визначає його потенційний результат на ринку. Отже, конкурентоздатність визначається

відносно об'єктів, які вже діють на ринку, а конкурентоспроможність – новостворених, тобто до тих, які тільки мають виходити на ринок» [11].

О. Подкопаєв зазначає, що «поняття «конкурентоздібність», «конкурентоздатність» та «конкурентоспроможність», визначені з урахуванням наведених значень, не є синонімами, оскільки вони відображають специфічні особливості у сфері конкуренції. Так, наприклад, що стосується металопродукції, то конкурентоздібність – це технічні властивості, хімічний склад, механічні якості, вимоги до точності щодо «геометрії», щільність макроструктури, якість поверхні та інше; конкурентоздатність – це заходи по найбільш ефективному використанню технічних якостей, тобто маркетингова діяльність, реклама, збутові заходи тощо; конкурентоспроможність – це властивість, характеризована наявністю та використанням комплексу факторів, які характеризують відповідність продукції та її виробників специфічним вимогам конкретного ринку, а також спроможність виробників долати перешкоди для проникнення на ці ринки, у тому числі антидемпінгові обмеження, використовуючи всі наявні переваги. Формальне визначення поданих термінів повинне виконуватись тільки у порівнянні з продукцією інших виробників або із встановленими стандартами чи нормативними значеннями» [12].

Ми погоджуємося з думкою І.С. Головки-Марченко [13], яка зазначила, що, «згідно з великим тлумачним словником сучасної української мови, здатність – більше внутрішній стан (може, уміє, має здібності), а спроможність – поєднання внутрішнього та зовнішнього (має можливість), і тому вважаємо, що конкурентоспроможність та конкурентоздатність підприємства співвідносяться між собою як частина й ціле».

Ми вважаємо, що конкурентоспроможність підприємства є поняттям ширшим, і доволі часто є ефектом конкурентоздатності господарюючого суб'єкта.

У зв'язку з цим ми пропонуємо власне визначення поняття конкурентоспроможності переробного підприємства, що відображає необхідність високопродуктивного використання наявних ресурсів господарюючого суб'єкта та його здатність мінімізувати вплив рестриктивних факторів макро- та мікросередовища для збереження і підвищення свого конкурентного стану.

Враховуючи ці обставини, ми пропонуємо наступне авторське визначення конкурентоспроможності переробного підприємства олієжирової галузі АПК – це спроможність господарюючого суб'єкта перероблювати сільськогосподарську продукцію з використанням наявних ресурсів підприємства в умовах необхідності мінімізувати вплив рестриктивних факторів макро- та мікросередовища для збереження і підвищення свого конкурентного стану на ринку.

Висновки. Узагальнення всіх існуючих поглядів на питання підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК дозволяє зробити висновок, що проблема удосконалення механізму управління конкурентоспроможністю господарюючих суб'єктів, у тому числі переробних, торкнулася в них досить фрагментарно та потребує подальших наукових досліджень.

Щодо перспектив подальших досліджень, то в умовах ринкової економіки проблема удосконалення системи управління конкурентоспроможністю підприємств олієжирової галузі загострюється в силу дії різних як внутрішніх, так і зовнішніх сприятливих та несприятливих факторів, що обумовлює необхідність їх вивчення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства: [навчальний посібник] / І.З. Должанський, Т.О.Загорна. –К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер; [пер. с англ. О. Л. Пелявского и др.; под ред. Я. В. Заблоцкого и др.], М.: Вильямс, 2006. – 602 с.
3. Фатхутдінов Р. А. Управління конкурентоздатністю організації [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Р. А. Фатхутдінов, Г. В. Осовська; за заг. ред. Осовської Г. В. – К.: Кондор, 2008. – 468 с.
4. Арестенко Т. В. Державна підтримка сільськогосподарських підприємств та їх конкурентоспроможність / Т. В. Арестенко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – №2(22), том 5. – С. 22-28.
5. Саблук П. Т. Основи організації сільськогосподарського ринку./ П. Т. Саблук, Д. Я. Карич, Ю. С. Коваленко. – К.: ІАЕ УААН, 1997. – 140 с.
6. Васильев В.П. Экономическая устойчивость сельскохозяйственных организаций на Кубани: состояние, проблемы обеспечения / В.П. Васильев // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета (Научный журнал КубГАУ) [Электронный ресурс]. – Краснодар: КубГАУ, 2014. – №02(096). С. 942–955. – IDA [article ID]: 0961402068. – Режим доступа: <http://ej.kubagro.ru/2014/02/pdf/68.pdf>.
7. Грановська В. Г. Інноваційний розвиток аграрних підприємств як складова їх конкурентоспроможності / В. Г. Грановська // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – Вип. 1(4). – Т. 2. – С. 105–109.
8. Замрига А. В. Інноваційна діяльність як фактор конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору / А. В. Замрига // Європейські перспективи. – 2014. – № 3. – С. 41-44.
9. Чабан В. Г. Інновації як умова підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору // Економіка АПК, 2006. – №7. – С. 63-67.
10. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

11. Дейнега О. В. Методологічні аспекти оцінювання конкурентоздатності підприємств [Електронний ресурс] // Наукові праці Вінницького національного технічного університету. Електронне наукове фахове видання. Відділ Логістика. – 2008. – С. 61–68. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_623/10.pdf.

12. Подкопаєв О. М. Особливості теоретичного та семантичного визначення конкурен-

тоспроможності продукції. – Режим доступу: <http://www.podkopaev.org.ua/2010/04/27/osoblivosti-teoretichnogo-ta-semantichnogo-viznachennya-konkurentospromozhnosti-produkci%D1%97/>

13. Головка-Марченко І. С. Сучасні підходи до розуміння сутності поняття «конкурентоспроможність підприємства» / І. С. Головка-Марченко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 43. – С. 67-73.

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ВПЛИВУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

BASIC PRINCIPLES OF INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGIES ON THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

У статті висвітлено вплив інформатизації на сектори економіки, також було виявлено зміни в державному управлінні під впливом інформатизації. Надано приклад економічного зростання під впливом впровадження інформаційних технологій на європейській та азійській моделі розвитку. Проаналізовано глобалізацію економіки, спричинену динамічними процесами інформатизації економічного простору держави. Досліджено функціональні особливості глобалізації економіки за рахунок інформаційних технологій. Зображено напрями та характерні риси становлення інформаційної економіки України. Розглянуто інституціональні зміни в соціально-економічних відносинах економічного простору в рамках держави. Визначено зв'язок стабілізації економічного розвитку в державі та інформаційними технологіями, їх модернізацією та швидким інтегруванням. Підкреслено необхідність залучення інформаційних технологій при взаємодії з багатоманітними об'єктами, процесами і явищами в національній економіці. Проаналізовано та скомпоновано теоретико-методичні елементи інформатизації національної економіки.

Ключові слова: національна економіка, інформаційні технології, глобалізація економіки, стабілізація економічного розвитку, інформатизація національної економіки.

В статье освещены влияние информатизации на секторы экономики, также было обнаружено изменения в государственном управлении под влиянием информатизации. Предоставлено пример экономического роста под влиянием внедрения информационных технологий на европейской и азиатской модели развития. Проанализированы глобализации экономики, вызванной динамическими процессами информатизации экономического пространства государства. Исследованы функциональные особенности глобализации экономики за счет информационных технологий. Изображен направления и характерные черты становления информационной экономики Украины. Рассмотрены институциональные изменения в социально-экономических отношениях эко-

номического пространства в рамках государства. Определена связь стабилизации экономического развития в государстве и информационными технологиями, их модернизацией и быстрым интегрированием. Подчеркнута необходимость привлечения информационных технологий при взаимодействии с многообразными объектами, процессами и явлениями в национальной экономике. Проанализированы и скомпонованы теоретико-методические элементы информатизации национальной экономики.
Ключевые слова: национальная экономика, информационные технологии, глобализация экономики, стабилизация экономического развития, информатизация национальной экономики.

The article highlights the impact of informatization on the sectors of the economy, as well as changes in public administration under the influence of informatization were revealed. An example of economic growth under the influence of the introduction of information technologies on the European and Asian model of development is given. The globalization of the economy, caused by dynamic processes of informatization of the state economic space, is analyzed. The functional features of globalization of the economy due to information technologies are investigated. The directions and features of formation of the information economy of Ukraine are shown. The institutional changes in the socio-economic relations of the economic space within the framework of the state are considered. The connection between the stabilization of economic development in the state and information technologies, their modernization and rapid integration are determined. The necessity of attracting information technologies in interaction with the various objects, processes and phenomena in the national economy is emphasized. The theoretical and methodological elements of the national economy's informatization have been analyzed and compiled.

Key words: national economy, information technologies, globalization of economy, stabilization of economic development, informatization of national economy.

УДК 33.330

Носатов І.К.

аспірант

Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Динамічність змін в економічних процесах національної економіки під впливом інформаційних технологій вимагає великих витрат на ресурсне забезпечення та оновлення. Тому напрямок розвитку економічних відносин та процесів в національній економіці постає головним питанням в сучасних умовах. Низька спроможність ефективно залучати інформаційні технології в оптимізацію економічних процесів національної економіки виступає неоднозначним фактором, що може спричинити як негативний так і позитивний вплив на національну економіку держави.

Перманентною рисою розвитку соціально-економічних відносин постає інформатизація та її впровадження в господарські зв'язки, що становить велику цінність в структуризації соціально-економічних процесів національної економіки. Для економічних відносин інформаційні технології постають інструментарієм впливу, аналізу, обробки, компонування інформації, що здатна корегувати та змінювати шлях функціонування економічного процесу. Але невизначеність результату від використання інформаційних технологій в економічних процесах національної економіки вимагає надалі шукати оптимальні шляхи становлення та застосування інформаційних технологій в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трансформаційні процеси національної економіки в контексті впровадження інформаційних технологій викликають стрімкі зміни в самому розумінні економічних процесів та безпосередньо в їх результаті. Серед зарубіжних вчених, які в своїх дослідженнях використали неошумпетерський підхід в конкурентоспроможності за рівнем технологій були Н. Раджиниш, К. Вейклін. Даний підхід зображує набуття таких важливих навичок як *learning-by-doing*, *learning-by-using*. За дослідженнями Х. Кана конкурентними перевагами національної економіки є інвестування в інформаційні технології, однак країни з низьким економічним розвитком не мають наявної можливості в створенні конкурентних переваг.

Слід зазначити вчених, що виділили в своїх наукових працях новітні інформаційно-технологічні засади: В. М. Глушкова, К. Адельмана, Т. Алена, М. Мортон, Н. Танигучи, Р. Фейнмана, Л. Пастера, П. Берга, Р. Келера, С. Мільштейна, А.С. Спіріна, Л. Боста, В. Бейнбріджа, Д. В. Єфременка, П. Бардара, Малиновського Г. Г. К. Борнера, Р. Лангакера, Б. М. Величковського та інших.

Теоретичні засади інформаційної економіки, її шляхи розвитку були висвітлені в працях вітчизняних і зарубіжних дослідників, зокрема, Ю. Бажала, Д. Белла, М. Кастельса, А. Маслова, В. Мунтіян, Р. Ніжегородцева, Дж. Стігліца, А. Чухно та ін. Наприклад, Ю. Бажал зазначає базис станов-

лення інформаційної економіки в економіці знань; А. Маслова в своїх наукових працях досліджує теорію інформаційної економіки; Р. Ніжегородцев висвітлює інформаційні технології, як галузь економіки.

Найбільш вагомий внесок в вітчизняні дослідження інформаційної сфери внесли наступні вчені: В. Глушкова, В. Івашова, Г. Калитича, Б. Кияка, А. Колодюк, С. Лазарєва, Ю. Луцик, Б. Малицький, Л. Мельник, В. Пархоменко, О. Попович, В. Соловйова, А. Ткачова, О. Чубукова та ін. Однак на порядку денному залишається питання подальшого теоретичного висвітлення напрямків розвитку інформаційних технологій в національній економіці.

Мета статті – дослідити теоретико-методичний базис впливу інформаційних технологій на національну економіку України; сформулювати механізм впливу інформаційних технологій на розвиток економічних процесів в національній економіці України.

Виклад основного матеріалу. Відкритість національної економіки України має певний ряд негативних та позитивних характеристик. Криза в економічних процесах національних економік, таких як США та ЄС, суттєво вплинули на інтеграцію в економічні процеси інформаційні технології. Основним шляхом майбутнього зростання національної економіки в багатьох державах стало використання інформаційних технологій в усіх секторах національної економіки.

Сутність інформатизації економічних процесів в національній економіці полягає в відсутності ручної праці, тому інформаційні технології (ІТ) стають рушійною силою економічного зростання. До сучасної ІТ-сфери слід віднести телекомунікаційні й інформаційні послуги, виробництво засобів інформаційних технологій і телекомунікацій, програмних засобів, електронних інформаційних ресурсів, тому інформаційні технології не представлені у вигляді окремої галузі, а навпаки підкреслювати її всеосяжність в усіх економічних процесах національної економіки. Слід зауважити, що впровадження інформаційних технологій в економічні процеси може як становити загрозу в масштабах національної безпеки (навмисний запуск вірусів в урядові сервери, взлом серверів тощо), так і бути каталізатором зростання економіки в національних масштабах (платіжні системи, удосконалені програмні продукти та ін.) [1]. Все залежить від мети використання.

Яскравим прикладом вдалого застосування інформаційних технологій в економічних процесах національної економіки є Фінляндія, де основним експортером інформаційних технологій є компанія Nokia, яка забезпечує 70% експорту ІТ-продуктів Фінляндії та майже 25% – усього експорту. Оптимізація всіх економічних процесів за участю

інформаційних технологій стало пріоритетним напрямком становлення конкурентоспроможності в глобальних масштабах для національних економік [2, с. 44].

Інформаційні технології стають перманентною складовою соціально-економічних перетворень в національній економіці, починаючи з мікрорівня, закінчуючи макрорівнем. Але загалом розвиток технологій, зокрема інформаційних, має характерні риси недовіри з боку суспільства, тому в результаті отримуємо зворотні процеси в економічному зростанні добробуту держави. Зміна відношення технологічного розвитку призвела до зниження науково-технічного потенціалу держави з 9 на 52 позицію у світі.

Шлях розвитку національної науки було визначено президентом НАНУ академіком Б. Е. Патонем: «Наука має створити підґрунтя подальшого соціально-економічного, гуманітарного та освітнього простору». Визначний сербський науковець у 1900 році Микола Тесла підкреслив важливе значення інформаційних технологій для економічного зростання національної економіки. В проекті «Світові системи» Микола Тесла зазначив про запровадження інформаційно-комунікаційних систем для створення нового інформаційно-орієнтованого суспільства [3].

Науковець Д. Тапскотт, відомий своїми дослідженнями в сфері цифрового суспільства, дав наступне твердження нової парадигми суспільства: «Нове суспільство – це суспільство розумової праці, засноване на застосуванні людських знань до всього, що виробляється, й до того, як це виробляється. Нові ідеї є головним джерелом добробуту». Дослідження відомого філософа й соціолога Є. Тоффлера підкреслюють важливість значення інформації на рівні таких факторів, як земля, робоча сила, капітал та сировина. Динаміка розвитку інформаційних технологій має риси докорінних змін в економічних процесах національної економіки.

Окіанавська Хартія закликає використовувати інформаційні технології для поживлення та змін в економічній інфраструктурі, завдяки інформаційним технологіям оптимізується робота з інформацією, що впливає на зростання національної економіки. Створення “нової економіки” в національних масштабах неможливе без зниження ролі матеріальних активів та підвищення ролі нематеріальних активів. Національні економіки знаходяться на п'ятій стадії технологічного укладу, коли інформаційні технології реформують економічні процеси [4].

Тому основним коригуючим чинником розвитку національної економіки стає інформація, де інструментарієм постають інформаційні технології. На думку вченого М. Кастельса теперішнє суспільство змінює свою модель функціонування,

пріоритезуючи мережеву логіку, яка є частиною інформаційних технологій. Хоча при впровадженні інформаційні технології скорочуються робочі місця, що впливають на соціально-економічні процеси в негативний бік, але в цілому, для національної економіки оптимізуються витрати ресурсів та з'являються докорінно нові робочі місця.

Один з важливих компонентів інформаційних технологій – Інтернет створює нові характеристики функціонування економічних процесів, а саме:

1) Іntenсифікація економічних процесів за рахунок мережі інтернет робить вагомий внесок в усі сфери економічних відносин національної економіки;

2) Зміни в ієрархічній структурі економічних відносин в процесах виробництва, споживання, прискорення та відкриття нових логістичних можливостей;

3) Динамічний розвиток інновацій в сфері ІКТ знижують ресурсозатратність на Інтернет;

4) Поява нових послуг та економічної діяльності;

5) Розробка та впровадження нових освітніх послуг, для нагальних запитів інформаційних технологій в економічному просторі в національних масштабах;

6) Формування нових моделей обміну інформаційних потоків в різних галузях економіки [5].

Однак існує специфіка впровадження інформаційних технологій в залежності від регіону. В даному контексті слід сказати, що процес становлення інформаційних технологій в національних економіках має неоднакову інтенсивність та особливості їх формалізації. Наприклад, для західних моделей характерні риси лібералізації ринку та створення інформаційних супермасштабних магістралей, але в азійській моделі прослідковується налагодження відносин та адаптації до швидкозмінного ринку інформаційних технологій.

До основних моделей інформаційних економік слід віднести: американсько-англійську модель, яка полягає в домінуванні приватного сектору над державним в інформаційних технологіях; європейську модель, сутність якої полягає в досягненні паритету інформаційних технологій між приватним та державним сектором в усіх економічних процесах галузей національної економіки; японську модель, основною метою якої є адаптація до нових інформаційних технологій в економіці, імпліфікуючи їх до ієрархічної піраміди; індійську модель, яка направлена на розвиток внутрішніх людських ресурсів і кадрового потенціалу; младазійську модель, яка полягає у впровадженні та використанні базисів інформаційної економіки на фоні економічного та соціально-політичного становища [8].

Узагальнюючи вищевикладене можна сформулювати механізм інтеграції інформаційних технологій

в економічні процеси в національних масштабах, що буде зображено на рис. 1.

Для ефективного впровадження інформаційних технологій повинні бути передумови, а саме локальне середовище, яке можна використати в реалізації інформаційних технологій та бачення самої системи, яка буде в майбутньому функціонувати. Теоретичне підґрунтя виступає вектором впровадження інформаційних технологій в економічні процеси національної економіки. При цьому повинна використовуватися певна система алгоритмічних підходів до вирішення економічних процесів. Реалізуючи інформаційні технології в економічних процесах національної економіки необхідно сформувати систему забезпечення вирішення питань в економічних процесах.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна сказати, що

Україна є країною з відкритою економікою, що має потенціал, з певними економічними перепонами у вигляді кризових явищ. Синергія інформаційних технологій з економічними процесами може принести результат лише в тому випадку, якщо зусилля всіх суб'єктів економічних процесів буде спрямовано в одному напрямку. Важливим кроком стане зростання економічних результатів національної економіки завдяки зміні моделі управління шляхом встановлення (мережевої) управлінської моделі.

Україна має можливість диверсифікувати економіку за рахунок інформаційних технологій. Активне зростання користувачів інформаційних технологій створило підґрунтя для економічного зростання національної економіки. Залучення інформаційних технологій це не тільки зміни в економічних процесах, але й становлення нового інформаційного суспільства. Для досягнення

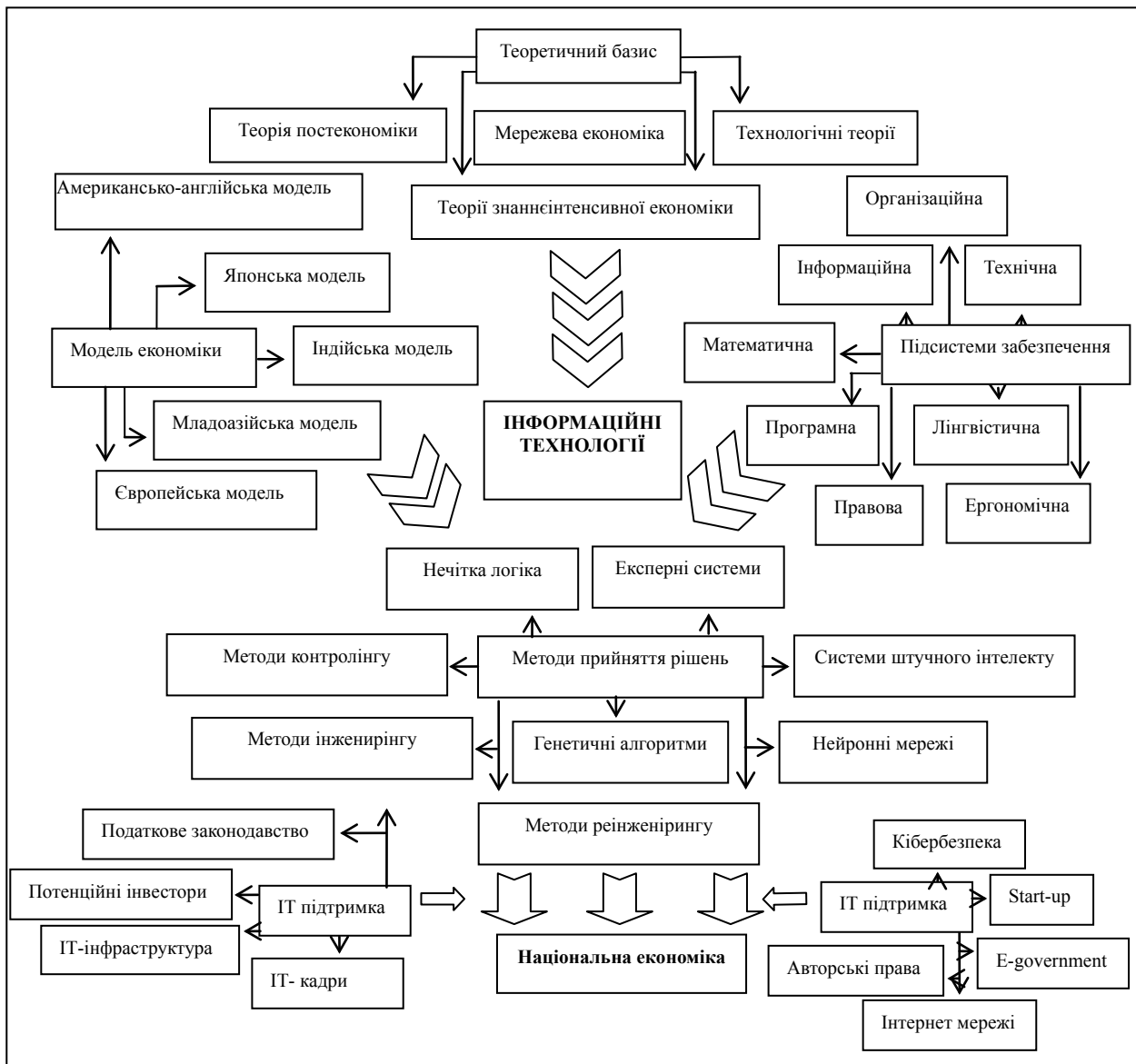


Рис. 1. Механізм інтеграції інформаційних технологій в економічні процеси

результатів від використання інформаційних технологій треба розвивати інформаційно-комунікативні технології, збільшити інвестиційні надходження в інформаційне середовище національної економіки України, забезпечення відкритого середовища для зростання інвестицій, прозорість в державному регулятивному механізмі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чала Н. Вплив інформатизації на модель державного управління економічним розвитком України [Електронний ресурс] / Ніна Чала // Збірник наукових праць "Публічне управління: теорія та практика". – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2011-4/doc/3/02.pdf>.
2. Кастельс М. Інформаційне суспільство та держава добробуту. Фінська модель. / М. Кастельс, П. Хіманен; Пер. З англ.. – К.: «Видавництво Ваклер», 2006. – 256 с.
3. Будає В. Д. Стратегічні основи розвитку економіки на новітніх інформаційно-технологічних засадах / В. Д. Будає, І. Т. Кіщак, І. В. Голіков // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В. О. Сухолинського. Серія : Економічні науки. – 2014. – Вип. 5.2. – С. 20-28. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2014_5.2_6
4. Сокол К. М. Світовий ринок інформаційних технологій [Електронний ресурс] / К. М. Сокол // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/3-2015/16.pdf>.
5. Ковач М. Й. Роль і місце інтернет-економіки в сучасній економічній системі / М. Й. Ковач // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1(2). – С. 188–192.
6. Топоркова О. С. Генезис теорії інформаційно-мережевої економіки [Електронний ресурс] / О. С. Топоркова // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/9_2015/61.pdf.
7. Приймак В. Становлення інформаційної економіки в Україні та світі [Електронний ресурс] / В. Приймак // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://in.u.edu.ua/bulletins/index.php/economics/article/download/5866/5878>.
8. Шкарлет С. М. Інформаційна економіка як основа соціально-економічної регенерації України / С. М. Шкарлет // Економіка України. – 2014. – № 11. – С. 51–60.
9. Карпенко Н. В. Розвиток ІТ-галузі як складова зростання економіки України / Н. В. Карпенко // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2014. – № 2. – С. 52–58.

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРНОГО ВПЛИВУ НА ГАЛЬМУВАННЯ ТА ПРИСКОРЕННЯ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ

INVESTIGATION OF FACTOR INFLUENCE ON HAMPERING AND ACCELERATION OF INVESTMENT PROCESS DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті досліджено фактори, які впливають на гальмування та прискорення розвитку інвестиційних процесів в Україні на основі використання методології SWOT-аналізу. Побудовано матрицю профілю SWOT-аналізу інвестиційних процесів в Україні. Здійснено зважене оцінювання факторів, їх вагомості для інвестиційних процесів шляхом використання експертного та бального оцінювання. За результатами зваженого оцінювання факторів прискорення та гальмування розвитку інвестиційних процесів доведено, що сильні сторони внутрішнього середовища оцінено на рівні 2,76, слабкі сторони – на рівні 2,67, можливості для розвитку інвестиційних процесів - на рівні 2,68, загрози – на рівні 2,58. Доведено, що в Україні наявні всі факторні умови розвитку інвестиційних процесів для парирования загроз за рахунок використання сильних сторін, проте, все залежатиме від методів використання існуючих можливостей та швидкості трансформації слабких сторін у сильні. Подальшим напрямом дослідження є генерація стратегій розвитку інвестиційних процесів в Україні, що базуватимуться на результатах SWOT-аналізу.

Ключові слова: інвестиційні процеси, інвестиційний клімат, інвестиційна активність, інвестиційні ризики, SWOT-аналіз, фактори впливу, можливості, загрози.

В статье исследованы факторы, которые влияют на торможение и ускорение развития инвестиционных процессов в Украине на основе использования методологии SWOT-анализа. Построено матрицу профиля SWOT-анализа инвестиционных процессов в Украине. Осуществлено взвешенное оценивание факторов, их весомости для инвестиционных процессов путем использования экспертного и бального оценивания. По результатам взвешенного оценивания факторов торможения и ускорения развития инвестиционных процессов доказано, что сильные стороны внутренней среды оценены на уровне 2,76, слабые стороны - на уровне 2,67, возможности для развития инвестиционных про-

цессов - на уровне 2,68, угрозы - на уровне 2,58. Доказано, что в Украине есть все факторные условия развития инвестиционных процессов для парирования угроз за счет использования сильных сторон, однако все будет зависеть от методов использования существующих возможностей и скорости трансформации слабых сторон в сильные. Дальнейшим направлением исследования является генерация стратегий развития инвестиционных процессов в Украине, которые будут базироваться на результатах SWOT-анализа.

Ключевые слова: инвестиционные процессы, инвестиционный климат, инвестиционная активность, инвестиционные риски, SWOT-анализ, факторы влияния, возможности, угрозы.

The article explores the factors that influence the acceleration and inhibition of the development of investment processes in Ukraine based on the use of SWOT analysis methodology. The SWOT profile matrix for investment processes in Ukraine has been constructed. We have made a balanced assessment of the factors, their weight for investment processes by using expert and ball evaluation. Based on the results of a balanced assessment of the factors of acceleration and inhibition of the development of investment processes, it was proved that the strengths of the internal environment were estimated at 2.76, weaknesses - 2.67, opportunities for development of investment processes at 2.68, threats - 2.58. It is proved that in Ukraine there are all factor conditions for the development of investment processes for parrying threats through strengths, but everything will depend on the methods of using existing opportunities and the speed of transformation of weaknesses into strengths. The next direction of the research is the generation of strategies for the development of investment processes in Ukraine, which will be based on the results of SWOT analysis.

Key words: investment processes, investment climate, investment activity, investment risks, SWOT analysis, factors of influence, opportunities, threats.

УДК 330.322.012

Кравчук А.С.

к.держ.упр., здобувач

Класичний приватний університет

Постановка завдання. Кризові явища в соціально-економічній системі обумовлюють використання методологічного апарату для визначення факторного впливу на інвестиційний клімат країни, уточнення загроз і можливостей подальшого розвитку інвестиційних процесів, які прямо чи опосередковано впливають на інвестиційну активність суб'єктів господарювання в країні.

Розвиток економічної системи будь-якої держави неможливо уявити без формування відповідного інвестиційного клімату шляхом створення на всіх рівнях і площинах виміру належних умов для залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій. Варто наголосити на тому, що жоден інвестор не

стане вкладати свої кошти, якщо не буде впевнений не лише в інвестиційній привабливості об'єкта та можливості отримання прибутку, а й в здатності повернути свої капіталовкладення в разі необхідності без ризику. Саме тому велике значення для інвесторів мають не лише привабливість інвестиційного клімату країни, а й інвестиційні ризики, що перешкоджають розвитку інвестиційних процесів та негативно впливають на інвестиційну активність в державі.

Соціально-економічний потенціал України є підґрунтям для опору наслідкам кризових явищ. В свою чергу, інвестиції створюють засади для забезпечення економічної стабільності, а їх зна-

чний приріст здатен вивести країну на істотно новий якісний рівень розвитку. Наразі в державі існують значні перешкоди, які гальмують інвестиційні процеси в країні та посилюють негативний вплив інвестиційних ризиків, що загалом знижує її інвестиційну привабливість. Саме тому необхідно системно досліджувати фактори, за результатами чого трансформувати існуючі механізми стимулювання інвестиційної активності відповідно до нових вимог зовнішнього та внутрішнього становища країни.

Дослідження проблематики залучення інвестицій в національну економіку знаходять своє відображення в працях багатьох відомих вітчизняних вчених, зокрема таких, як О. Амоша, Л. Бакаєв, С. Бесонова, О. Величко, Т. Власюк, О. Гаврилюк, М. Герасимчук, О. Добровольська, Б. Литвин, І. Лукинов, А. Пересада, В. Трегобчук та інших. Вивченням теоретичних та практичних аспектів розподілу інвестицій приділяли свою увагу в наукових працях такі закордонні вчені як І. Андел, І. Банева, Г. Бірман, І. Бланк, А. Зелль, В. Лагодієнко, А. Мазаракі, М. Портер, А. Стрікланд, Дж. Томпсон, Е. Фішер та інші.

Проте, у зв'язку з постійними змінами нормативно-правових вимог, соціальних, економічних, технологічних умов функціонування та розвитку національної економіки, механізми та інструменти, що прискорюватимуть інвестиційні процеси та стримуватимуть фактори їх гальмування, потребують детального вивчення та дослідження характеру та сили впливу. Зокрема, визначення факторів, які прямо чи опосередковано впливають на формування інвестиційного клімату, сприяння чи гальмування інвестиційної активності в країні, що, загалом, дасть змогу обґрунтувати загальний формат та характерні особливості протікання інвестиційних процесів. Тому основні напрями дослідження факторного впливу на гальмування та прискорення розвитку інвестиційних процесів в Україні потребують більш детального вивчення та аналізу за допомогою використання сучасних методів дослідження в нових економічних умовах.

Метою статті є дослідження факторів, які впливають на прискорення та гальмування розвитку інвестиційних процесів в Україні на основі використання методології SWOT - аналізу.

Результати дослідження. Незважаючи на позитивні зрушення в сфері інвестування необхідно звернути увагу на негативні тенденції та ризики, присутні в соціально-економічній системі України на теперішній час, які послаблюють сильні сторони країни та, в результаті, гальмують розвиток інвестиційних процесів. Крім загальноприйнятих інвестиційних ризиків, доцільно проаналізувати характерні сучасні аспекти, які також перешкоджають формуванню інвестиційної привабливості країни, а саме: валютно-інфляційні

ризики; залежність від зовнішніх кредиторів; військовий конфлікт та проведення АТО на Сході країни; недосконалість нормативно-правових норм для іноземних інвесторів; корупція; бюрократизм та зарегульованість бізнес-процесів; лобіювання окремих інвестиційних проектів; економічно необґрунтована підтримка галузей; надмірний податковий тиск; монополізація; низька прозорість операцій; неузгодженість процедури надання та освоєння інвестицій; розпорошеність елементів інвестиційного середовища тощо.

Особливе значення для аналізу та оцінювання факторів внутрішнього та зовнішнього середовища протікання інвестиційних процесів мають такі методологічні підходи як SWOT аналіз. Інструмент при застосуванні дає змогу об'єктивно оцінити факторний вплив на гальмування та прискорення розвитку інвестиційних процесів в Україні. За методологією SWOT аналізу має визначити множини таких груп факторів [8]:

$$S(s_1, \dots, s_n), \quad (1)$$

де n – кількість виявлених сильних сторін;

$$W(w_1, \dots, w_m), \quad (2)$$

де m – кількість виявлених слабких сторін;

$$O(o_1, \dots, o_l), \quad (3)$$

де l – кількість виявлених можливостей;

$$T(t_1, \dots, t_k), \quad (4)$$

де k – кількість виявлених загроз [8].

За результатами формування матриці SWOT-аналізу у роботі [9] запропоновано здійснювати генерацію стратегій розвитку системи шляхом оцінювання взаємодії груп факторів:

1) синтез «сил» і «можливостей», що формують множину стратегій Maxi-Maxi, а саме: використання сильних сторін для реалізації можливостей;

2) синтез «слабостей» і «можливостей», що формують множину стратегій Mini-Maxi - використання можливостей для нівелювання слабких сторін;

3) синтез «сил» і «загроз», що формують множину стратегій Maxi-Mini - використання сильних сторін для зниження негативного впливу загроз;

4) синтез «слабкості» і «загроз», що формують множину стратегій Mini-Mini - аналіз взаємодії слабких сторін і загроз; стратегії мінімізації втрат [9].

У табл. 1 наведено результати здійсненого SWOT-аналізу інвестиційних процесів в Україні, які дозволили виділити фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовища.

Для визначення факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які мають суттєвий вплив на прискорення та гальмування розвитку інвестиційних процесів в державі представимо матрицю профілю SWOT – аналізу інвестиційних процесів в Україні (табл. 3), в якій оцінимо напрям впливу кожного фактора, його вагомість для процесів, та на основі отриманих результатів – їх загальну за-

Матриця SWOT-аналізу інвестиційних процесів в Україні

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> - сприятливі природно-кліматичні умови; - вигідне географічне розташування; - механізм супроводу інвестиційних проектів вітчизняними та іноземними партнерами; - затвердження на міських та регіональних рівнях Програм залучення інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату; - можливість для інвесторів орендувати земельні ділянки, рухоме та нерухоме майно, інвесторам дозволено приватизація земельних ділянок; - конкурентоспроможна вартість робочої сили в країні; - наявність митних пунктів у портах та в міжнародних аеропортах в містах України; - проведення на всіх рівнях методико-практичних заходів з питань покращення інвестиційного клімату; - наявність державної підтримки, стабільних державних джерел інвестування, передбачене співфінансування з місцевих бюджетів; - активне реінвестування суб'єктами господарювання 	<ul style="list-style-type: none"> - мінливість нормативно-правового поля; - недостатнє інформаційне забезпечення про стан, тенденції та проблеми інвестиційного середовища; - відсутність в широкому доступі статистичних даних щодо виконання інвестиційних проектів, що унеможливорює оцінювання їх ефективності; - призупинення діяльності спеціальних (вільних) економічних зон на території України; - низька передбачуваність тенденцій та результатів інвестиційної діяльності; - низький рівень розвитку правового та судового захисту прав інвесторів; - недостатній рівень кваліфікації менеджерів в інвестиційній сфері; - негативний інвестиційний імідж та недовіра інвесторів до влади; - низький рівень капіталізації прибутків підприємств та збитковість їх діяльності; - недосконалість системи страхування інвестиційних ризиків; - формальність дій державних інститутів щодо сприяння координації дій в межах реалізації політики залучення інвестицій; - недостатній рівень та відсутність достатнього досвіду забезпечення функціонування керівних компаній; - процедура звільнення від оподаткування в деяких випадках достатньо складна та довготривала, що ускладнює її застосування; - недостатній обсяг державного фінансування інвестиційних проектів; - недостатньо високий рівень організації планування та виконання інвестиційних проектів, що призводить до затягування освоєння виділених асигнувань.
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> - створення умов для формування позитивного інвестиційного іміджу держави; - підвищення рівня кваліфікації менеджерів інвестиційних проектів; - активізація механізмів самоорганізації інвестиційної діяльності вітчизняних інвесторів; - використання досвіду міжнародних інвестиційних фондів у сфері підготовки інвестиційних проектів; - стимулювання підприємницької активності; - збереження та створення нових місць працевлаштування; - розвиток інформаційної системи забезпечення інвестиційних процесів; - консолідація та узгодження дій інститутів інвестиційного середовища; - налагодження комунікацій між державою, підприємствами та інвесторами; - удосконалення механізмів функціонування керівних компаній; - розширення термінів кредитування та покращення умов кредитного забезпечення під інвестиційні проекти; - формування єдиної інвестиційної платформи для узгодження, координації та консолідації інвестиційних процесів 	<ul style="list-style-type: none"> - високий рівень інфляції; - валютні обмеження на внутрішньому ринку; - внутрішня дестабілізація соціально-економічної системи та її залежність від зовнішніх кредиторів; - військовий конфлікт та проведення АТО на Сході країни; - недосконалість нормативно-правових норм для іноземних інвесторів; - висока ймовірність нецільового та неефективного використання інвестицій; - бюрократизм та зарегульованість бізнес-процесів; - лобіювання державою окремих інвестиційних проектів, які представляють комерційний інтерес; - економічно необґрунтована підтримка галузей та секторів національної економіки; - жорсткість фіскальної політики; - існування монополізації на ринках; - низька прозорість операцій в інвестиційному середовищі; - неузгодженість процедури надання інвестицій із нюансами їх освоєння у часі та просторі; - розпорошеність елементів інвестиційного середовища

Джерело: розробка автора

жену оцінку, Q_i . Напрямок впливу фактору визначається таким чином: сильні сторони та можливості мають позитивний напрям дій, а слабкі сторони та загрози – негативний. Ступінь вагомості i -го фактора v_i , тобто його вага, визначимо експертним шляхом за допомогою бальної оцінювання:

$$v_i = \frac{b_i}{\sum_{i=1}^n B_i}, \quad (5)$$

де b_i - бальна оцінка вагомості i -го фактора для процесів:

$$b_i = \begin{cases} \text{"низький рівень"} \in 1; \\ \text{"середній рівень"} \in 2; \\ \text{"високий рівень"} \in 3 \end{cases}. \quad (6)$$

Тоді,

$$O_i = b_i \times v_i. \quad (7)$$

Як видно з табл. 2 сильні сторони незначно превалюють над слабкими (зважені оцінки 2,76 і

2,67 відповідно). При зосередженні на виявлених можливостях зовнішнього середовища є змога мінімізувати вплив загроз і пом'якшити дію слабких сторін.

Також, вплив на інвестиційні процеси мають показники з кожної групи факторів, але найбільшу вагомість виявлено за такими, як:

1) із категорії сильних сторін: вигідне географічне розташування, механізм супроводу інвестиційних проектів вітчизняними та іноземними партнерами, затвердження на міських та регіональних рівнях Програм залучення інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату, конкурентоспроможна вартість робочої сили, наявність митних пунктів у портах та в міжнародних аеропортах міст, наявність державної підтримки, стабільних державних джерел інвестування, передбачене співфінансування з місцевих бюджетів, активне реінвестування суб'єктами господарювання;

Таблиця 2

Матриця профілю SWOT – аналізу інвестиційних процесів в Україні

Найменування фактора середовища	v_i	b_i	O_i
Сильні сторони			
Сприятливі природно-кліматичні умови	0,07	2	0,15
Вигідне географічне розташування	0,11	3	0,33
Механізм супроводу інвестиційних проектів вітчизняними та іноземними партнерами	0,11	3	0,33
Затвердження на міських та регіональних рівнях Програм залучення інвестицій та поліпшення інвестиційного клімату	0,11	3	0,33
Можливість для інвесторів оренди земельної ділянки, рухомого та нерухомого майна, приватизації земельних ділянок	0,07	2	0,15
Конкурентоспроможна вартість робочої сили	0,11	3	0,33
Наявність митних пунктів у портах та в міжнародних аеропортах міст	0,11	3	0,33
Проведення методико-практичних заходів на всіх рівнях з питань покращення інвестиційного клімату	0,07	2	0,15
Наявність державної підтримки, стабільних державних джерел інвестування, передбачене спів фінансування з місцевих бюджетів	0,11	3	0,33
Активне реінвестування суб'єктами господарювання.	0,11	3	0,33
Сума		27	2,76
Слабкі сторони			
Мінливість нормативно-правового поля	0,08	3	0,23
Недостатнє інформаційне забезпечення населення, підприємців та державних службовців про стан, тенденції та проблеми інвестиційного середовища	0,05	2	0,10
Відсутність в широкому доступі статистичних даних щодо виконання інвестиційних проектів, що унеможлиблює оцінювання їх ефективності	0,05	2	0,10
Призупинення діяльності спеціальних (вільних) економічних зон на території України	0,08	3	0,23
Низька передбачуваність тенденцій та результатів інвестиційної діяльності	0,08	3	0,23
Низький рівень розвитку правового та судового захисту прав інвесторів	0,08	3	0,23
Недостатній рівень кваліфікації менеджерів в інвестиційній сфері	0,05	2	0,10
Негативний інвестиційний імідж та недовіра інвесторів до влади	0,08	3	0,23

Низький рівень капіталізації прибутків підприємств та збитковість їх діяльності	0,05	2	0,10
Недосконалість системи страхування інвестиційних ризиків	0,08	3	0,23
Формальність дій державних інститутів щодо сприяння координації дій в межах реалізації політики залучення інвестицій	0,08	3	0,23
Недостатній рівень та відсутність достатнього досвіду забезпечення функціонування керівних компаній	0,08	3	0,23
Процедура звільнення від оподаткування в деяких випадках достатньо складна та довготривала, що ускладнює її застосування	0,05	2	0,10
Недостатній обсяг державного фінансування інвестиційних проектів	0,08	3	0,23
Недостатньо високий рівень організації планування та виконання інвестиційних проектів, що призводить до затягування освоєння виділених асигнувань	0,05	2	0,10
Сума		39	2,67
Можливості			
Створення умов для формування позитивного інвестиційного іміджу держави	0,10	3	0,29
Підвищення рівня кваліфікації менеджерів інвестиційних проектів	0,10	3	0,29
Активізація механізмів самоорганізації інвестиційної діяльності вітчизняних інвесторів	0,10	3	0,29
Використання досвіду міжнародних інвестиційних фондів у сфері підготовки інвестиційних проектів	0,06	2	0,13
Стимулювання підприємницької активності	0,10	3	0,29
Збереження та створення нових місць працевлаштування	0,10	3	0,29
Розвиток інформаційної системи забезпечення інвестиційних процесів	0,06	2	0,13
Консолідація та узгодження дій інститутів інвестиційного середовища	0,10	3	0,29
Налагодження комунікацій між державою, підприємствами та інвесторами	0,06	2	0,13
Удосконалення механізмів функціонування керівних компаній	0,06	2	0,13
Розширення термінів кредитування та покращення умов кредитного забезпечення під інвестиційні проекти	0,06	2	0,13
Формування єдиної інвестиційної платформи для узгодження, координації та консолідації інвестиційних процесів	0,10	3	0,29
Сума		31	2,68
Загрози			
Високий рівень інфляції	0,07	2	0,13
Валютні обмеження на внутрішньому ринку	0,07	2	0,13
Внутрішня дестабілізація соціально-економічної системи та її залежність від зовнішніх кредиторів	0,07	2	0,13
Військовий конфлікт та проведення АТО на Сході країни	0,10	3	0,30
Недосконалість нормативно-правових норм для іноземних інвесторів	0,10	3	0,30
Висока ймовірність нецільового та неефективного використання інвестицій	0,10	3	0,30
Бюрократизм та зарегульованість бізнес-процесів	0,10	3	0,30
Лобіювання державою окремих інвестиційних проектів, які представляють комерційний інтерес	0,07	2	0,13
Економічно необґрунтована підтримка галузей та секторів національної економіки	0,07	2	0,13
Жорсткість фіскальної політики	0,10	3	0,30
Існування монополізації на ринках	0,07	2	0,13
Низька прозорість операцій в інвестиційному середовищі	0,10	3	0,30
Сума		30	2,58

Джерело: розробка автора

2) із категорії слабких сторін: мінливість нормативно-правового поля, призупинення діяльності спеціальних (вільних) економічних зон на території України, низька передбачуваність тенденцій та результатів інвестиційної діяльності, низький рівень розвитку правового та судового захисту прав інвесторів, негативний інвестиційний імідж та недовіра інвесторів до влади, недосконалість системи страхування інвестиційних ризиків, недостатній рівень та відсутність достатнього досвіду забезпечення функціонування керівних компаній, недостатній обсяг державного фінансування інвестиційних проектів;

3) із категорії можливостей: створення умов для формування позитивного інвестиційного іміджу держави, підвищення рівня кваліфікації менеджерів інвестиційних проектів, активізація механізмів самоорганізації інвестиційної діяльності вітчизняних інвесторів, збереження та створення нових місць працевлаштування, стимулювання підприємницької активності, консолідація та узгодження дій інститутів інвестиційного середовища, формування єдиної інвестиційної платформи для узгодження, координації та консолідації інвестиційних процесів;

4) із категорії загрози: військовий конфлікт та проведення АТО на Сході країни, недосконалість нормативно-правових норм для іноземних інвесторів, висока ймовірність нецільового та неефективного використання інвестицій, бюрократизм та зарегульованість бізнес-процесів, жорсткість фіскальної політики, низька прозорість операцій в інвестиційному середовищі.

Висновки. В ході дослідження факторів, які впливають на прискорення та гальмування інвестиційних процесів в Україні на основі використання методології SWOT – аналізу дійшли наступних висновків, що сильним сторонам внутрішнього середовища відповідає зважена оцінка – 2,76, в той час як слабким сторонам – 2,67. Зазначене свідчить про те, що за умов наявності обґрунтованої стратегії розвитку інвестиційних процесів можна спиратися на сильні сторони, та за їх рахунок мінімізувати вплив на систему слабких сторін.

Не дивлячись на те, що середовище має можливості для розвитку процесів на рівні 2,68, їх оцінка незначно вища за оцінку загроз (2,58), які мають істотний вплив на формування інвестиційного клімату держави шляхом послаблення сильних сторін. Отже, в Україні наявні всі факторні умови розвитку інвестиційних процесів для парирування загроз за рахунок сильних сторін, проте, все залежить від методів використання існуючих можливостей та швидкості трансформації слабких сторін у сильні. Подальшим напрямом дослідження є генерація стратегій розвитку інвестиційних процесів в Україні, що базуватимуться на результатах SWOT-аналізу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бережна І. Ю. Поняття та роль інвестиційної діяльності та інвестиційного процесу на сучасному етапі економічного розвитку / І.Ю. Бережна // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 1 (9). – С. 86-92.
2. Державна служба статистики України. - Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Кифяк В.Ф. SWOT-аналіз як інструмент дослідження внутрішнього середовища підприємства / В.Ф. Кифяк, І.І. Рибак // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2013. – Вип. 1. – С. 200–205.
4. Ковтун Н. Теоретичні засади інвестиційного процесу та інвестиційної діяльності: співвідношення основних понять та категорій / Н. Ковтун // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Серія Економіка. – 2008. – Вип. 101. – С. 25–29.
5. Коробкова Н.А. PEST-аналіз как инструмент оценки влияния внешней среды на реализацию потенциала территории / Н.А. Коробкова // Мир науки. Научный интернет-журнал. – 2014. – Вып. 3. – С. 1-9
6. Авдеева З.К., Коврига С.В. Формирование стратегии развития социально-экономических объектов на основе когнитивных карт. Saarbrücken: LAP LAMBERT Academic Publishing GmbH & Co. KG, 2011. – С. 184
7. Weihrich H. The TOWS Matrix – A Tool for Situational Analysis / H. Weihrich // Long Range Planning. – 1982. – Vol. 15, № 2. – P. 54–66.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ТА ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОБ'ЄКТИ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ: СУТНІСТЬ І ВІДМІННОСТІ

INNOVATIVE DEVELOPMENT AND INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS TAX STIMULATION OBJECTIVES: SATISFACTION AND DIFFERENCES

УДК 336.225.66

Філіппова С.В.

д.е.н., директор Інституту бізнесу, економіки та інформаційних технологій, професор кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет

Нейков С.О.

аспірант кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет

У статті надано змістовну характеристику інноваційної діяльності та інноваційного розвитку промислових підприємств з позиції доцільності їх застосовності в якості об'єкта податкового стимулювання інноваційного процесу в країні. Узагальнено підходи до визначення їх сутності. Обґрунтовано доцільність системного податкового стимулювання діяльності інноваційно-активних і інноваційно-орієнтованих підприємств за різними моделями їх інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, промислові підприємства, інноваційна активність, інноваційна орієнтація, інноваційна модель розвитку, податкове стимулювання, об'єкт.

В статье дана содержательная характеристика инновационной деятельности и инновационного развития промышленных предприятий с позиции целесообразности их применимости в качестве объекта налогового стимулирования инновационного процесса в стране. Обобщены подходы к определению их сущности. Обоснована целесообразность системного налогового

стимулирования деятельности инновационно-активных и инновационно-ориентированных предприятий по разным моделям их инновационного развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная деятельность, промышленные предприятия, инновационная активность, инновационная ориентация, инновационная модель развития, налоговое стимулирование, объект.

The article gives a meaningful characteristic of innovation activity and innovative development of industrial enterprises from the point of view of expediency of their applicability as the object of tax incentives for innovation process in the country. Approaches to the definition of their essence are generalized. The expediency of system tax stimulation of activity of innovative-active and innovative-oriented enterprises based on different models of their innovation development is substantiated.

Key words: innovation development, innovation activity, industrial enterprises, innovation activity, innovation orientation, innovative development model, tax incentive, object.

Постановка проблеми. За останні роки в Україні спостерігається уповільнення темпів інноваційного розвитку національної економіки, що утворює несприятливе середовище для економічного зростання країни. Водночас, тривала жвава наукова дискусія навколо інноваційного розвитку та інноваційної діяльності підприємств з позиції податкового стимулювання в інноваційній економіці, яка останнім часом відбувається на тлі системних змін законодавчо-нормативної бази оподаткування, потребує додаткового змістовного дослідження кола потенційно-можливих об'єктів на категорійно-понятійному рівні, що дозволить надалі визначити їх вірно, врахувати спільні риси і відмінності інноваційного розвитку та інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням співвідношення інноваційного розвитку та інноваційної діяльності вітчизняних підприємств присвячені праці значної кількості дослідників, серед яких В.А. Василенко, Л.О. Волощук, С.М. Ілляшенко, П.П. Микитюк, А.Є. Никифоров, О.О. Орлов, А.М. Поручник, В.С. Савчук, Л.І. Федулова, С.В. Філіппова, Н.І. Чухрай. Спільні риси, відмінності інноваційного розвитку та інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, а також проблематику їх оподаткування досить ґрунтовно розглядали вчені І.В. Алексєєв, О.В. Богер,

Р.Й. Желізняк, Ю.Б. Іванов, І.О. Луніна, О.С. Білосова, О.О. Булана, А.А. Пилипенко, Н.Л. Шлафман. Але змістовність інноваційного розвитку та інноваційної діяльності промислових підприємств як об'єктів податкового стимулювання в умовах уповільнення темпів інноваційного розвитку економіки та на тлі системних змін нормативної бази оподаткування досі не має однозначного трактування, що обумовлює доцільність додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою даної статті є узагальнене змістовне дослідження інноваційного розвитку та інноваційної діяльності промислових підприємств як потенційно-можливих об'єктів податкового стимулювання в інноваційній економіці на категорійно-понятійному рівні, визначення їх спільних рис та відмінностей.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Розвиток вчені частіше визначають як перехід від одного стану функціонування до іншого, де система отримує нові параметри. Водночас, є певні сутнісні розбіжності у характеристиці його інноваційного виду. Зокрема, В.А. Василенко наполягає на всіх нових параметрах систем, без виключення [1, с. 127], Н.І. Чухрай та О.П. Просович – на обов'язковості досягнення підприємством «стратегічних цілей і завдань підприємства через формування і реалізацію його інноваційного потенціалу»

[2, с. 33], Л.О. Волощук – на наявності ознак інноваційності розвитку, стверджуючи, що «інноваційний розвиток – це економічний розвиток (розвиток економічної системи), що має ознаки інноваційності» [3, с. 24], П.П. Микитюк – на інноваційному потенціалі та нових можливостях розвитку [4, с. 30], Ю.Б. Иванов, А.А. Пилипенко – на набутті розвитком інтегративності в якості домінанти [5, с. 79]. Деякі вчені намагаються розширити визначення інноваційного розвитку: С.В. Філіппова і Н.М. Селіванова під інноваційним розвитком промислового підприємства розуміють «незворотний перехід його виробничої, управлінської та інших підсистем в новий стан, якому притаманні сукупність змін, що відбуваються внаслідок впровадження інноваційних перетворень або застосування інновацій та приводять до: а) формування нових властивостей підприємства та його підсистем (покращення якісного стану, потенціалу та рівня ефективності діяльності, набуття нових компетенцій тощо) та б) зміцнення підприємства, посилення здатності його підсистем опиратися впливу негативних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища» [6, с.36]. Останнє з наведених визначень, з позиції стимулювання державою інноваційного процесу взагалі, має певні переваги, оскільки: а) традиційно вказує на незворотність змін, але враховує можливість змінювання його інших підсистем, крім виробничої сфери, б) закладає основи для державного стимулювання впровадження потенційних змін, дозволяючи водночас сформулювати вимоги для податкових преференцій за видами фактичних змін, їх цільовим призначенням, впливом на середовище тощо.

Кожен етап, з яких складається інноваційний процес, має певну цільову спрямованість, організаційне втілення, тобто форму, а також специфіку управління, що проявляється на рівні управлінської ієрархії у підсистемах цілей, інструментів, механізмів, відповідальності тощо.

Тому система багаторівневого управління інноваційним розвитком промислових підприємств, частиною якої є податкове стимулювання, у загальному вигляді, зазвичай працює у такий спосіб:

– на мікрорівні, тобто на рівні підприємства:
а) у контурі управління його розвитком на вході виникає управлінський сигнал щодо впровадження змін для досягнення певних цілей розвитку; б) суб'єкт управління (керівництво підприємства) визначає заплановані критерії ефективності розвитку та розробляє систему показників її оцінки; в) суб'єкт управління впливає на об'єкт через використання організаційно-економічних механізмів, що відповідають визначеним цілям інноваційного розвитку підприємства; г) на виході оцінюється ефективність розвитку або результати змінювання підсистем або системи в цілому;

– на макрорівні, тобто на рівні державного управління країною: а) визначаються пріоритетні напрями інноваційного розвитку країни, стратегічні регіони та сектори, що потребують цільової державної підтримки для досягнення цілей їх інноваційного розвитку; б) розробляються та застосовуються механізми податкових, фінансових, адміністративних преференцій або пільг для визначених напрямів, регіонів та секторів, а також їх нормативна база; в) відбувається моніторинг ефективності діючих механізмів та досягнутих результатів на макрорівні управління, удосконалення нормативно-правової бази в цілому та блокове доопрацювання.

Основні механізми управління розвитком підприємства, застосовні на обох рівнях управління, засновані на: а) самоорганізації; б) інноваційному, еволюційному і поступовому розвитку; в) управлінні внутрішніми змінами. Останню групу механізмів, все ж таки, доцільно віднести до мікрорівня, оскільки саме там вони формуються та застосовуються. На макрорівні вони застосовуються лише до стратегічних підприємств державної власності. Наприклад, під час їх підготовки до приватизації.

Постійний інноваційний розвиток підприємств відбувається за допомогою певного переліку схем та послідовностей впровадження змін, що сприяє виникненню специфічних об'єктів оподаткування. Це відбувається внаслідок того, що досягти бажаного результату інноваційного розвитку неможливо без його відповідного ресурсного забезпечення. Для цього потрібні: матеріальні, фінансові, кадрово-кваліфікаційні, інформаційні, інтелектуальні, інноваційні та інші ресурси. Саме вони (їх вартість, у першу чергу) формують інноваційні витрати підприємств. Причому існують два боки явища: перший бік – формування вартості ресурсів на підприємствах-постачальниках під впливом опосередкованого податкового тиску, для яких інноваційний розвиток не є метою його діяльності; другий бік – вплив вартості цих ресурсів на показники діяльності підприємства, яке спрямоване на інноваційний розвиток. Тобто, вартість ресурсів, за однакових умов запиту, є однаковою для двох типів підприємств – для тих, що обрали інноваційний розвиток, та тих, що його не обрали.

Перші підприємства можна вважати *інноваційно-орієнтованими*. Всі вони мають специфіку, яка втілюється у наявності в них трьох компонент:

- високого рівню науково-дослідного потенціалу;
- спрямованості на постійне здійснення інноваційної діяльності;
- інноваційної оперативності (сприйнятливості до новацій, швидкості прийняття та здійснення рішень щодо змін, здатність отримати кращі результати).

Ознаками інноваційної орієнтації підприєм-

ства у розширеному вигляді є: високий рівень інноваційного потенціалу; сприйнятливість до інновацій; наявність придатних до комерціалізації інноваційних ідей; мобільність та гнучкість підсистем підприємства; готовність здійснювати технологічні та організаційні зміни; високий рівень та розвиненість внутрішніх комунікацій; наявність інтерактивного зворотного зв'язку із зовнішнім середовищем. Ці характеристики є слабо структурованими та потребують опосередкованої кількісної оцінки, тому їх оподаткування є складним і непрозорим.

Інноваційною активністю є «інтенсивність здійснення економічними суб'єктами діяльності із розробки і впровадження нових технологій або удосконалених продуктів в господарський оборот» [6, с. 52]. Л.І. Федулова визначає ознаками інноваційної активності «внутрішні якісні суб'єктивні можливості підприємства проводити

інноваційну діяльність, рівень інтенсивності інноваційних процесів на виробництві, ступінь залежності продукту або підприємства від інноваційної діяльності, тобто стан інноваційного потенціалу та показники рівня його використання, що може виражатись показниками ефективності інноваційної діяльності з урахуванням їх динаміки і частки інтенсивних факторів в економічному зростанні» [7, с. 10]. Це означає визнання факту, що інноваційна активність – це характеристика підприємства внутрішнього походження, яка має відображатися у реальних зовнішніх і внутрішніх процесах та явищах.

Водночас, вона пов'язано із поняттям життєвого циклу підприємства. Часовий інтервал між виникненням та припиненням діяльності підприємства – це його *життєвий цикл*, який містить кілька стадій: виникнення, розвитку, росту, зрілості і загасання (рис. 1).



Рис. 1. Процеси розвитку інноваційно-активного підприємства на різних фазах його життєвого циклу та ті з них, що є об'єктами податкового стимулювання

Джерело: удосконалено на підставі [6, с. 31]

Кожне підприємство у процесі розвитку проходить різні стадії діяльності, а інноваційне, інноваційно-орієнтоване та інноваційно-активне підприємство – ще й стадії інноваційної діяльності.

Інноваційна активність забезпечує підприємству циклічне повторення стадій, пов'язаних з освоєнням інновацій. Для кожної зі стадій характерні певні організаційно-економічні умови, притаманні галузі, виду цінової політики, типу ринкової поведінці та організаційної структури, масштабам діяльності, рівню спеціалізації. Ці стадії утворюють інноваційну діяльність, яку міжнародні і національні стандарти визначають по-різному (табл. 1).

Таблиця 1
Групування визначення інноваційної діяльності за національним законодавством та міжнародними стандартами

Визначення	Джерело
1. Для досягнення мети, направленої на забезпечення розробки та впровадження інновацій у діяльність підприємства використовує певні дії. Деякі види інноваційної діяльності є інноваційними самі по собі, інші не мають цієї властивості, але теж необхідні для здійснення інновацій. Інноваційна діяльність включає також дослідження і розробки, не пов'язані безпосередньо з підготовкою будь-якої конкретної інновації.	Керівництво Осло [8, с. 55]
2. Діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг.	Закон України «Про інноваційну діяльність» [9, ст. 1]
3. Діяльність, що забезпечує створення і реалізацію інновацій (процес створення інновацій, що включає прикладні дослідження, підготовку і пуск виробництва, а також діяльність, що забезпечує створення інновацій, науково-технічні послуги, маркетингові дослідження, підготовку і перепідготовку кадрів, організаційну та фінансову діяльність).	ДСТУ ГОСТ 31279:2005 [10, с. 8]

Тобто, інноваційна активність промислового підприємства має оцінюватися, як мінімум, трьома основними характеристиками: а) наявністю завершених інновацій; б) ступенем участі підприємства в розробці інновацій та в) основними причинами відсутності інноваційної діяльності. Лише перша характеристика є кількісною, тому може застосована для податкового стимулювання з певними обмеженнями. Останні дві є лише інформативними, тому виступатимуть об'єктами для аналізу витратних, динамічних (динаміка інноваційного процесу) та структурних показників інноваційної діяльності і виявлення проблем інноваційного розвитку підприємства.

Узагальнюючи, можна відзначити, що *інноваційне підприємство відрізняється від інноваційно-активного* динамікою досягнення інноваційної активності діяльності, прискореним вирішенням стратегічних інноваційних завдань шляхом впровадження активної інноваційної політики підприємства. *Інноваційно-орієнтоване підприємство не тотожне інноваційно-активному*, оскільки змістовно перше поняття значно ширше. Ми розділяємо позицію «Керівництва Осло», яке *інноваційно-активним підприємством* вважає таке, навички якого мають особливості [8, с. 55]:

1) стратегічні: спрямовані на майбутнє; здатні контролювати і впливати на майбутні ринкові зміни; існують можливості до отримання, аналізування та використання технологічної і економічної інформації;

2) організаційні: існує постійна взаємодія підрозділів підприємства, співпраця із вченими, контрагентами; є уміння ризикувати, залучення усього підприємства до інновацій та підвищення кваліфікації персоналу.

Як бачимо, розбіжності визначення сутності інноваційного розвитку та інноваційної діяльності, а також похідних понять, спостерігаються як в авторських підходах, так і у офіційних нормативних документах. Тому стверджувати про визнання їх як повністю та однозначно висвітленого об'єкту податкового стимулювання неможливо.

Водночас, огляд широкого кола існуючих механізмів та інструментів податкового стимулювання інноваційних процесів, інноваційної діяльності та інноваційного розвитку, як вітчизняних, так і тих, що застосовуються у світі [11, с. 310-318; 12, с. 42-50], хоча й демонструє в цілому їх значні можливості, доводить, що вони не достатньо повно охоплюють інноваційно-орієнтовані підприємства. Деякі з них не враховують стадії життєвого циклу інновацій, тому потребують нових методик [13, с. 88].

Висновки з проведеного дослідження. Відтак, податкове стимулювання діяльності інноваційно-активних і інноваційно-орієнтованих підприємств, на нашу думку, не має принципових розбіжностей та може розглядатися як ефективний механізм управління інноваційною моделлю розвитку підприємства, спрямований на удосконалення системи державного управління інноваційним процесом. Такий підхід здатний забезпечити системне запровадження податкового стимулювання інноваційної діяльності, як на інноваційно-активних підприємствах, так і та інноваційно-орієнтованих, оскільки стимулює інноваційний розвиток шляхом податкової підтримки, яка варіюється за різними моделями інноваційного розвитку підприємств. Саме це й має стати напрямом подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Василенко В.А. Креативное управление развитием социально-экономических систем : [Моногр.] / В.А. Василенко. – К.: Освіта України, 2010. – 772с.
2. Чухрай Н.І. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: [підручник] / Н.І. Чухрай, О.П. Просович. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2015. – 500 с.
3. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток та економічна безпека промислових підприємств: проблеми комплексного управління : [моногр.] / Л.О. Волощук. – Одеса: ФОП Бондаренко М.О., 2015. – 396 с.
4. Інноваційний розвиток підприємства : [Навч. посіб.] / [За ред. П.П. Микитюка]. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
5. Іванов Ю.Б. Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління: [моногр.] / Ю.Б. Іванов, А.А. Пилипенко. – Харків: ВД "Інжек", 2012. – 400 с.
6. Філіппова С.В. Управління розвитком інноваційно-активного промислового підприємства на засадах контролінгу: нові реалії та завдання: [моногр.] / Н.М. Селіванова, С.В. Філіппова – Одеса: ОНПУ, вид-во «ВМВ» – 2014. – 181 с.
7. Федулова І.В. Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І.В. Федулова // Наук. пр. Нац. ун-ту харчових технологій. – 2010. – № 36. – С. 114-118.
8. Руководство ОСЛО. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. 3-е изд., совместная публикация ОЭСР и Евростата / [Пер. на рус. яз.]; – М.: ГУ «Центр исследований и статистики науки», 2010. – 192 с.
9. Закон України «Про інноваційну діяльність» : від 04.07.2002 № 40-IV за станом на 05.12.2012 : [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – Оф. вид. від 2002 р., № 36, ст. 266. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
10. Наказ Державного комітету України з питань технічного регулювання та споживчої політики «Про надання чинності в Україні міждержавним стандартам, змінам до міждержавних стандартів та скасування нормативних документів» : від 05.10.2005р. № 285 : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/baseft/ua-smwzcr.htm>.
11. Алексеев І. В. Важливість правильного підбору податкових пільг і шляхів їх надання при податковому стимулюванні інноваційної діяльності підприємств / І. В. Алексеев, Р. Й. Желізняк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 2. – С. 314–320 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2014_2_56.pdf
12. Луніна І. О. Бюджетно-податкове стимулювання інноваційної діяльності в Україні / І. О. Луніна, О. С. Білоусова, О. О. Булана // Економіка і прогнозування. – 2016. – № 1. – С. 41-56. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econprog_2016_1_5.
13. Касьянова Л. В. Аналіз ефективності податкової підтримки інновацій з урахуванням життєвого циклу / Л. В. Касьянова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 87–92.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF FINANCIAL INSTRUMENTS FOR CAPITAL FORMATION OF BUSINESS ENTITIES IN THE UKRAINIAN STOCK MARKET

У статті проаналізовано можливості і перспективи діючих фондових механізмів, за допомогою яких вітчизняні підприємства мають можливість сформувати свій капітал, а саме: первинне та приватне розміщення акцій, випуск корпоративних облигацій, участь у торгах на фондовому ринку, венчурне інвестування. Автором обґрунтовано складові кожного механізму, визначено його інструменти, важелі, стимули; проаналізовано категоріальний апарат, а саме дефініції «капітал», «механізм», «інвестиції» у їх взаємозв'язку. Доведено, що найбільш привабливим фінансовим інструментом формування капіталу на фондовому ринку України для суб'єктів господарювання, орієнтованим на зовнішньоекономічну діяльність, є первинне розміщення акцій. Аргументовано, що приватне розміщення акцій в інституціональних умовах України є більш ризикованим порівняно з випуском корпоративних облигацій. Розроблено рекомендації зі збільшення капіталізації суб'єктів господарювання за рахунок участі в торгах на фондовому ринку, а також венчурного інвестування.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, фінансові інструменти, формування капіталу, суб'єкти господарювання, фондовий ринок України.

В статье проанализированы возможности и перспективы действующих фондовых механизмов, с помощью которых отечественные предприятия имеют возможность сформировать свой капитал, а именно: первичное и частное размещение акций, выпуск корпоративных облигаций, участие в торгах на фондовом рынке, венчурное инвестирование. Автором обоснованы составляющие каждого механизма, определены его инструменты, рычаги, стимулы; проанализированы категориальный аппарат, а именно дефиниции «капитал», «механизм», «инвестиции» в их взаимосвязи.

Доказано, что наиболее привлекательным финансовым инструментом формирования капитала на фондовом рынке Украины для субъектов хозяйствования, ориентированным на внешнеэкономическую деятельность, является первичное размещение акций. Аргументировано, что частное размещение акций в институциональных условиях Украины является более рискованным по сравнению с выпуском корпоративных облигаций. Разработаны рекомендации по увеличению капитализации субъектов хозяйствования за счет участия в торгах на фондовом рынке, а также венчурного инвестирования.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, финансовые инструменты, формирование капитала, предприятия, фондовый рынок Украины.

The article analyzes the opportunities and prospects of existing stock mechanisms, through which domestic enterprises have the opportunity to form their capital, namely: primary and private placement of shares, issue of corporate bonds, participation in trades on the stock market, venture capital investment. The author substantiates the components of each mechanism, identifies its tools, levers, incentives; the categorical apparatus is analyzed, namely the definition of "capital", "mechanism", "investment" in their interconnection. It is proved that the most attractive financial instrument for capital formation in the Ukrainian stock market for economic entities oriented towards foreign economic activity is the initial placement of shares. It is argued that private placement of shares in the institutional conditions of Ukraine is more risky than corporate bond issuance. Recommendations on increase of capitalization of economic entities by means of participation in trades on the stock market, as well as venture investments, are developed.

Key words: investment attractiveness, financial instruments, capital formation, business entities, stock market of Ukraine.

УДК 336.76

Ярошевська О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки
підприємства
Класичний приватний університет

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання, коли в українській економіці спостерігаються кризові явища, для вітчизняних корпорацій, підприємств та фірм особливо гострим є питання формування капіталу. В умовах глобалізації світового економічного простору вітчизняні суб'єкти господарювання мають самостійно забезпечувати свою господарську чи виробничу діяльність фінансовими ресурсами. Їх найважливішим джерелом є фінансовий ринок, на якому здійснюється рух грошових коштів, під час якого вони накопичуються у суб'єктів господарювання для ефективного та продуктивного використання. А це сприяє не лише зростанню продуктивності економіки, а й веде до покращення добробуту

населення всієї країни. Тож актуальним стає дослідження інструментів фінансового ринку та взаємодії його сегментів, оскільки його розвиток є характерним індикатором стану вітчизняної економіки. Фондовий ринок, як елемент фінансової системи країни, відіграє важливу роль у цьому процесі, оскільки саме на ньому створюється попит і пропозиція на інвестиційні ресурси, в тому числі й на капітальні. Тому аналіз існуючих механізмів залучення капіталу інструментами фондового ринку є актуальною проблемою і потребує подальшого ґрунтовного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом у вітчизняній науковій думці питанням розробки та удосконалення різноманіт-

них механізмів на фондовому ринку приділено достатньо уваги: наприклад, у статті Федоренко А. [1] розглядається механізм реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів, Мацелюх Н. П. [2] проаналізовано особливості цінних механізмів збалансованого розвитку і попередження криз на ринку цінних паперів; Шишковим С. Є. в роботі [3] обґрунтовано концепцію функціональної модернізації інфраструктури фондового ринку України, яка базується на пріоритетності біржового механізму як домінуючої форми організації економічних відносин, що виникають при купівлі-продажу цінних паперів та їх похідних. Систематизації біржових механізмів залучення іноземного капіталу вітчизняними корпораціями, встановленню факторів, що впливають на вихід ними на зарубіжні фондові біржі, а також умовам, яким мають задовольняти емітенти та проспекти їх емісій, присвячено дисертацію Петренко І. П. [4]. У праці Косової Т. Д. [5] аналізуються можливості фондових інструментів у стимулюванні розвитку фінансового ринку.

Не дивлячись на такий потужний обсяг наукових праць в цьому напрямі, слід зауважити, що основну увагу в них приділено формуванню капіталу фондовими механізмами корпоративними структурами, а проблематика використання відповідних фінансових інструментів залишається недостатньо дослідженою. Підходи до визначення поняття фінансового капіталу, його різновидів, методів, інструментів та способів формування є дискусійним.

Постановка завдання. Отже, метою даної статті є оцінка інвестиційної привабливості фінансових інструментів формування капіталу суб'єктів господарювання на фондовому ринку України.

Виклад основних результатів. Сутність поняття «інвестиційний капітал» ґрунтується на дуалізмі його природи: як ресурсу, що відображається у процесі його формування, та як активу, що має свій прояв у процесі розміщення капіталу. При дослідженні фондових механізмів формування капіталу суб'єктів господарювання, слід виходити з тези, що економічні категорії капіталу та інвестицій треба розглянути відокремлено. Під механізмом розуміють внутрішній устрій, систему, а також сукупність станів і процесів, з яких складається будь-яке явище. В економічній літературі використовуються такі поняття, як «організаційно-економічний механізм», «господарський механізм», «економічний механізм», «фінансовий механізм», «податковий механізм» тощо. Під фондовими механізмами розуміємо комплекс органічно взаємозалежних форм, методів, засобів, структур, нормативів та інших важелів суб'єктів господарювання, призначених для реалізації задач і досягнення цілей формування їх фінансового капіталу.

У праці [1] автор, спираючись на результати дослідження сутності економічного, господар-

ського, фінансового та податкового механізмів, взаємозв'язків між ними, встановив, що механізм реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів поєднує у собі риси механізмів регулювання та управління, а також, що він є сукупністю процедур, принципів, заходів, методів, які створюють передумови для реалізації податкового потенціалу ринку цінних паперів за рахунок зростання податкової бази та попередження ухилення від сплати податків. Отже, здійснивши аналіз сучасної наукової літератури стосовно тлумачення такої категорії, як «механізм» та його різновидів, дістаємося висновків, що воно є неоднозначним, але, виокремлюючи загальні риси, можна стверджувати, що механізм – це сукупність методів (важелів, інструментів), стимулів, нормативно-правового забезпечення, що визначають спосіб і порядок будь-якої господарської діяльності. Під важелями розуміється сукупність засобів впливу (організаційних, економічних, фінансових тощо) на господарську діяльність підприємства, а також форми здійснення процесів розподілу і перерозподілу вартості, в основі яких покладено інтереси держави, суб'єктів господарської діяльності, працівників і населення. Інструментами є певні засоби, що впливають на будь-який соціально-економічний процес. Цей вплив здійснюється через управління рухом фінансових ресурсів, матеріальних та нематеріальних цінностей, грошей тощо. Інструменти певного механізму становлять його основу. В нашому дослідженні йдеться мова про фінансові інструменти, під якими розуміється джерело залучення капіталу, що надає права власності на нього і означає зобов'язання емітента сплатити гроші (фонди), які були надані йому в борг (управління тощо). Стимули – це спонукання, розробка, удосконалення та використання державою певних економічних умов із тим, щоби суб'єкти господарювання ефективно здійснювали свою господарську діяльність. Нормативно-правове забезпечення – це сукупність законів, підзаконних актів, рішень, нормативів, які розроблені та ухвалені органами державної влади України, органами місцевого самоврядування, Міністерствами та спеціальними інституційними установами, що регулюють діяльність суб'єктів господарювання в певній сфері [6, с. 65].

Економічна категорія «капітал» у загальному розумінні трактується як сукупність матеріальних і нематеріальних цінностей, тому справедливим є авторський підхід Куліш О.А. щодо визначення інвестицій як способу вкладення капіталу, який забезпечує його розширене відтворення [7, с. 11]. Погоджуємося, що капітал підприємства характеризує загальну вартість коштів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів. Інвестиційний ринок є сегментом фінансового, тому категорії «інвести-

ції» та «капітал» слід розглядати як рівноправні та взаємодоповнюючі, що свідчить про їх неоднорідність. Інвестиційний капітал є сукупністю інвестиційних ресурсів, пошук і мобілізація яких здійснюється суб'єктами господарювання для подальшого спрямування у створення нових або відновлення існуючих активів, від експлуатації чи реалізації яких очікується одержання економічного та (або) соціального ефекту. Тобто мова йдеться про те, що процес формування капіталу безпосередньо пов'язаний із інвестиційними процесами, що в результаті призводить до його приросту [8, с. 231].

Таким чином, систематизовано існуючі фондові механізми, за допомогою яких суб'єкти господарювання мають змогу формувати свій капітал задля забезпечення ефективності своєї діяльності та розвитку (табл. 1).

Формування капіталу через механізм первинного розміщення акцій має низку недоліків та переваг у порівнянні з іншими способами, такими, як банківське кредитування, випуск та розміщення облігацій, оскільки залучення акціонерного капіталу має безповоротний характер і практично не

тягне за собою для емітента майнових зобов'язань перед акціонерами, крім виплати дивідендів, а також повернення частки майна, або коштів у випадку його банкрутства чи ліквідації, можливість виходу на міжнародний фондовий ринок. Недоліками такого механізму є: достатньо висока вартість лістингу та вимог до емітента бюрократичного характеру, низький рівень публічності бізнесу, нерозвиненість вітчизняного фондового ринку та законодавства щодо корпоративного права та інше [9; 10].

Такий стан речей також можна пояснити банкоцентричною моделлю побудови фінансового ринку, а отже й фондового. Так, показники обсягів та структури залучених інвестицій через фінансові інструменти фондового ринку в економіку України до інших джерел за останні кілька років мали наступну тенденцію: якщо у 2012-2013 рр. розмір інвестицій у вигляді довгострокових цінних паперів перевищував довгострокові кредити банків, то вже у 2014 р. він становив лише 39,6% від обсягу всіх інвестицій, в 2015 р. – 20,7% (табл. 2).

Таблиця 1

Характеристики фондових механізмів формування капіталу суб'єктів господарювання

Механізм	Інструменти	Важелі	Стимули
Первинне розміщення акцій (IPO)	Акції	Ставки оподаткування	Податкові пільги
Приватне розміщення акцій	Акції Акції корпоративного інвестиційного фонду Варанти	Ринкова ціна паперу (котирування) Вартість лістингу	Страхування ризиків Пільгове ціноутворення
Випуск корпоративних облігацій	Облігації підприємств	Розмір комісійної (агентської винагороди)	Прибуток у вигляді комісійної (агентської) винагороди
Участь в торгах на фондовому ринку	Акції Облігації підприємств Інвестиційні сертифікати Деривативи Опціонні сертифікати	Валютний курс Розмір відсоткової ставки по банківських кредитах	Залучення іноземних інвестицій
Венчурне інвестування	Акції Облігації підприємств	Фондові індекси Курсова різниця	Отримання прибутку Отримання дивідендів

Джерело: розробка автора

Таблиця 2

Залучення інвестицій в економіку України у 2012-2015 рр.

Вид джерела інвестування	Роки			
	2012	2013	2014	2015
млрд грн				
Довгострокові кредити банків	33,67	32,74	44,19	43,76
Довгострокові цінні папери (облігації підприємств)	51,39	42,47	29,01	11,42
Разом	85,06	75,21	73,2	55,18
у %				
Довгострокові кредити банків	39,58	43,53	60,37	79,30
Довгострокові цінні папери (облігації підприємств)	60,42	56,47	39,63	20,70
Разом	100,00	100,00	100,00	100,00

Джерело: побудовано за даними [11]

Приватне розміщення дозволяє продати певний пакет акцій компанії попередньо відомим покупцям (інвесторам). Особливо ефективним цей механізм вважається для компаній, що стрімко розвиваються. Також в цьому випадку можна застосувати процедуру технічного лістингу, коли емітент випускає варант – похідний цінний папір, що надає власнику право на купівлю акцій за певною ціною і в установлений термін. Цей механізм є простішим, ніж IPO, але емітент не має таких потужних можливостей, тому він є оптимальним для невеликих компаній. Випуск корпоративних облігацій є потужним механізмом залучення капіталу, основними ознаками якого є зворотність та строковість [12, с. 43]. Протягом останніх років облігації таких підприємств, як ПАТ «Українська залізниця», ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця» є привабливими фінансовими інструментами, які користуються найбільшим попитом на біржовому ринку за обсягом виконаних контрактів.

Важливу роль у торгах на фондовому ринку відводиться інтернет – трейдингу та посередникам – брокерам, дилерам, інституційним інвесторам. Ефективними інструментами, на думку авторів Науменкової С.В., Буй Т. Г. [13, с. 92], є структуровані цінні папери – створені посередниками за допомогою фінансового інжинірингу продукти із певними характеристиками, де в ролі базового активу використовуються не тільки цінні папери, а й індекси, процентні ставки, кредити тощо. На вітчизняному фондовому ринку обертаються деривативи – такі, як ф'ючерсні контракти, опціони та опціонні сертифікати.

Як особливий фактор економічного зростання в роботі Лапко О. О. [14, с. 39] розглядається венчурний капітал, що характеризується наявністю власного ринку зі специфічною інфраструктурою, вартістю у вигляді пайової чи акціонерної участі у фінансованому підприємстві, а також відповідно попитом і пропозицією на інвестиційні ресурси. Назва венчурний походить від слова «venture», що в перекладі з англійської означає ризикове перспективне підприємництво. За своєю сутністю – це поєднання двох видів підприємництва: фінансового та інноваційного. Формування венчурного капіталу можливо через інститути спільного інвестування. Особливо актуальним такий механізм є для середніх та малих інноваційно спрямованих фірм, оскільки венчурний капітал – це спеціалізована організаційна форма об'єднання капіталу і зацікавлених осіб (як юридичних, так і фізичних) у процесі розробки і просування на ринок прогресивної інноваційної технології; це ризикова діяльність, у процесі якої створюються і впроваджуються у виробництво нові товари, технології, послуги; це фірми ризикового капіталу, основною метою створення (діяльності) яких є розробка, перевірка та освоєння інноваційних проєктів.

Висновки з поведеного дослідження. Основний науковий результат статті полягає у визначенні інвестиційної привабливості фінансових інструментів формування капіталу суб'єктів господарювання на фондовому ринку України. Доведено, що найбільш привабливим фінансовим інструментом формування капіталу на фондовому ринку України для суб'єктів господарювання, орієнтованим на зовнішньоекономічну діяльність, є первинне розміщення акцій. Аргументовано, що приватне розміщення акцій в інституціональних умовах України є більш ризикованим порівняно з випуском корпоративних облігацій. Розроблено рекомендації зі збільшення капіталізації суб'єктів господарювання за рахунок участі в торгах на фондовому ринку, а також венчурного інвестування.

Перспективами подальших досліджень є розробка рекомендацій зі збільшення інвестиційної привабливості у пайові цінні папери.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федоренко А. Проблемні питання визначення інвестиційного прибутку професійним торговцем цінними паперами при виконанні ним функцій податкового агента / А. Федоренко // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 5-6. – С. 41-52.
2. Мацелюх Н. П. Вплив асиметрії інформації на цінові механізми ринку цінних паперів і ризик розвитку криз / Н. П. Мацелюх // Проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 273-278.
3. Шишков С.Є. Біржовий механізм розвитку фондового ринку України [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / С.Є. Шишков ; ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України». – К., 2011. – 20 с.
4. Петренко І. П. Боргові цінні папери у формуванні інвестиційного капіталу [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / І. П. Петренко ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана». – К., 2014. – 20 с.
5. Косова Т.Д. Розвиток фондової моделі фінансування інвестиційної діяльності в Україні / Т.Д. Косова // Світ фінансів. – 2005. – Вип. 3-4(4-5). – С. 176-185.
6. Пластун В. Л. Особливості впливу інституційних інвесторів на стабільність фондового ринку / В. Л. Пластун // Фінансовий простір. – 2013. – № 1. – С. 62-67.
7. Куліш О.А. Фондовий ринок у системі економічних відносин [Текст]: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.01 / О.А. Куліш ; Донецький нац. ун-т. – Донецьк, 2008. – 20 с.
8. Кобушко І.М. Стратегія розвитку інвестиційного ринку: теоретичні засади та вітчизняні реалії : [Монографія] / І.М. Кобушко. – Суми : Сумський державний університет, 2012. – 517 с.
9. Овчаренко С.В. Науково-методичне забезпечення первинного публічного розміщення акцій [Текст]: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / С.В. Овчаренко; Нац. банк України, Ун-т банк. справи Нац. банку України. – Київ, 2013. – 20 с.

10. Шелехов К.В. Переваги первинного публічного розміщення акцій (IPO) як інвестиційного інструменту залучення капіталу виробничим підприємством [Електронний ресурс] / К.В. Шелехов, А.О. Тарасенко // Ефективна економіка. – 2012. – № 3. – . – Режим доступу : [file:///C:/Users/Home/Downloads/efek_2012_3_46%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Home/Downloads/efek_2012_3_46%20(1).pdf).

11. Річний звіт за 2015 рік Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nssmc.gov.ua/documents/33518/>

12. Тарасова О.В. Проблеми формування капіталупідприємств корпоративного сектору економіки / О.В. Тарасова // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 1. – С. 40-44.

13. Науменкова С.В. Використання структурованих цінних паперів для фінансування корпорацій в Україні / С.В. Науменкова, Т.Г. Буй // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 89-101.

14. Лапко О.О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки / О. О. Лапко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 35-42.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 6

Коректура • *О. Скрипченко*

Комп'ютерна верстка • *Н. Ковальчук*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.
Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 20,92. Ум.-друк. арк. 23,02.
Підписано до друку 29.07.2016. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.