

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

**ПРИЧОРНОМОРСЬКІ
ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ**

Науковий журнал

Випуск 15



**Одеса
2017**

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

Ситнік І.В. – доктор економічних наук, професор

Стройко Т.В. – доктор економічних наук, професор

Хрущ Н.А. – доктор економічних наук, професор

Римантас Сташис – PhD, професор економіки

Юліана Драгалін – PhD, професор економіки

Януш Велькі – доктор економіки габілітований, професор

Ян Жуковський – PhD, професор економіки

Електронна сторінка видання – www.bses.in.ua

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»

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

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 4 від 24.04.2017 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», 2017

ЗМІСТ

**РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ**

Карабаза І.А., Клипо М.С. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРАЇН-УЧАСНИЦЬ ГРУПИ БРІКС ТА ЇХ ВПЛИВ НА СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ.....	7
Кожухова Т.В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	11
Медведева І.В. КОНЦЕПЦІЯ ДІЛОВОЇ КУЛЬТУРИ Г. ХОФСТЕДЕ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ.....	17
Очеретний Д.С. МАЛИЙ БІЗНЕС У СТРУКТУРІ СУЧАСНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	23
Савченко С.М. ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	27

**РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ**

Андрусенко Н.В. ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	32
Верхоглядова Н.І., Коваленко-Марченкова Є.В. СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ОСНОВА ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ.....	37
Гальцова О.Л. ДИНАМІКА РОЗВИТКУ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ.....	41
Грищенко В.Ф., Грищенко І.В., Юла Ю.С. СТРУКТУРНА ПОБУДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРУ БЕЗПЕКИ.....	46
Ігнатенко М.М. МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	51
Мартинець В.В. ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ.....	55
Проскуріна М.О. АНАЛІЗ ІНДЕКСУ КРЕАТИВНОСТІ, ЯК ЕКОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА.....	59
Сало І.А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЯБЛУК В УКРАЇНІ ТА СВІТІ.....	64
Яровий В.Ф. ОЦІНКА ОБСЯГІВ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА НАПРЯМІВ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ У ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	69

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Гоменюк М.О. АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	73
Єременко Д.В. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....	78
Завідна Л.Д. ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ.....	83
Колісниченко П.Т. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	89

Kravchuk R.S. ESTIMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF OIL AND GAS COMPLEX OF UKRAINE.....	93
Кулаковська Т.А., Щурова А.П. АНАЛІЗ РИНКУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	97
Лизунова О.М., Сарбаш Л.Д. УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	100
Луцик І.Б., Юрій Е.О. ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ВИБІР ТА РЕАЛІЗАЦІЮ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	104
Отенко І.П., Вінник І. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ВІЙСЬКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	109
Саванчук Т.М. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПОСТАЧАВАННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	116
Saiensus M.A., Karnaukhova A.S. THE IMPACT OF THE GENERAL STRATEGY ON THE STABILITY OF THE CONTROL SYSTEM IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY OF ECONOMIC PROCESSES	122
Харун О.А. МОТИВАЦІЙНА СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	127
РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Бабенко А.Г., Цибулько А.І. МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ HR-БРЕНДУ РЕГІОНУ.....	132
Завгородній К.В. МІСЦЕ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА АУТСОРСИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ.....	137
Порудєєва Т.В. ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	142
Радченко О.Д., Лазутіна Л.О., Кір'ян С.М. МОНІТОРИНГ ТА АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	147
РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Паляничко Н.І. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ.....	153
РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Бучинська О.В. МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ PR-ТЕХНОЛОГІЙ У ПОЛІТИЧНОМУ ПЕРЕДВИБОРЧОМУ ПРОЦЕСІ.....	158
Крисько Ж.Л., Михасів О.П. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	164
Мовилэ І.В. СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ	168

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Аврамчук Л.А., Козицька Є.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ	173
Барилюк М.-М.Р. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ».....	177
Гетьман Є.М. ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ.....	183
Кретов Д.Ю. КРЕДИТНІ ЦИКЛИ В ТРАДИЦІЙНІЙ ТА ІСЛАМСЬКІЙ МОДЕЛЯХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ.....	188
Маначинська Ю.А., Чичкань М.О. АНАЛІЗ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ПОПИТУ НА ГРОШІ.....	194
Мамонова Г.В., Позднякова Л.О. ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ СТРАХУВАННЯ.....	198
Христін А.І. ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ РЕПУТАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКУ.....	203
Ярошевська О.В. ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ПРОЦЕСІ ПРИВАТИЗАЦІЇ ЧЕРЕЗ ФОНДОВУ БІРЖОВУ ТОРГІВЛЮ.....	208

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Гандзюк О.В. КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ БУДІВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	213
Чернявська М.К. РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	217

**РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ**

Сидорук Т.С. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЧАСТКИ РИНКУ КОМПАНІЙ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ.....	223
Червак О.Ю. ПІДКРИТЕРІЇ ПАРЕТІВСЬКОЇ ЗГОРТКИ КРИТЕРІЇВ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	229

РОЗДІЛ 10. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ

Серікова А.А. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА».....	234
---	-----

РОЗДІЛ 11. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Гавкалова Н.Л., Соболев В.Г. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	237
Білецька І.М. ЛІДЕРСТВО ЯК КЛЮЧОВИЙ ЧИННИК УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	242
Гришина В.В. ВИЗНАЧЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АКТИВІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	245
Заворуєва О.С. НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	252

Гречко А.В. ОЦІНКА ВПЛИВУ ФІСКАЛЬНИХ СТИМУЛІВ НА РІВЕНЬ СТАЛОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	257
Зеркаль А.В. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	261
Соломатіна Т.В. ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ.....	265
Якушко І.В. ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	269
Луцкевич О.В. ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ЦИФРОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ.....	274
Дергалюк Б.В. ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	279
Баранова В.В. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ СЕКТОРАМИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В МЕЖАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	286
Малін О.Л. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА.....	293
Сероклин Л.В. ПАРАМЕТРИЧНІ ВИМІРИ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	298
Новий вид наукових послуг.....	303

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРАЇН-УЧАСНИЦЬ ГРУПИ БРІКС ТА ЇХ ВПЛИВ НА СУЧАСНІ МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

DEVELOPMENT TENDENCIES OF BRICS COUNTRIES AND THEIR IMPACT ON THE CURRENT INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

УДК 339.92

Карабаза І.А.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки

Криворізький економічний інститут
«Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

Клипо М.С.

студентка

Криворізький економічний інститут
«Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

У статті розглянуто економічну складову взаємодії країн БРІКС, тенденції їх подальшої співпраці та перспективи впливу на сучасну систему міжнародних відносин. Визначено, що країни БРІКС знаходяться у стадії політико-економічної трансформації, демонструючи поступальні темпи розвитку. Автором зроблено висновок, що у перспективі об'єднання БРІКС виступатиме єдиною геополітичною силою, що може сприяти його розширенню, проте поглиблення інституалізації до рівня інтеграційного утворення не прогнозується.

Ключові слова: БРІКС, тенденції, розвиток, економіка, економічні відносини, Індія, Китай, Росія, ПАР, Бразилія.

В статье рассмотрена экономическая составляющая взаимодействия стран БРИКС, тенденции их дальнейшего сотрудничества и перспективы влияния на современную систему международных отношений. Установлено, что страны БРИКС находятся на этапе политико-экономической трансформации, демонстрируя посту-

пательные темпы развития. Автором сделан вывод, что в перспективе объединение БРИКС будет выступать единой геополитической силой, что может способствовать его расширению, однако углубление институализации до уровня интеграционного образования не прогнозируется.

Ключевые слова: БРИКС, тенденции, развитие, экономика, экономические отношения, Индия, Китай, Россия, ПАР, Бразилия.

The article discusses the economic cooperation in BRICS, the trends of future cooperation and the prospects of influence on the modern system of international relations. The countries of BRICS are in the process of political and economic transformation, showing progressive pace of development. In prospect, BRICS may act as a united geopolitical force that can contribute from its expansion, but the deepening institutionalization of full integration is not on the agenda.

Key words: BRICS, tendencies, development, economics, economic relationships, India, China, Russia, South Africa, Brazil.

Постановка проблеми. Бразилія, Росія, Індія, Китай і ПАР виробляють близько 20% світового ВВП, складають 40% населення планети, а їх сукупна зовнішня торгівля дорівнює майже 17% від усього глобального товарообігу, відповідно країни БРІКС являють собою найбільший світовий ринок, чий сукупний ВВП за останні 10 років зріс у більш ніж три рази. До того ж в 2016 році Міжнародний валютний фонд (МВФ) збільшив на 6% квоти країн, що розвиваються, в рамках реформи управління, яка збільшує кількість їх голосів у раді директорів фонду. У десятці найбільших акціонерів фонду вперше в історії опинилися чотири країни БРІКС – Росія, Бразилія, Індія і Китай, які отримали в цілому близько 15% голосів, що дозволить їм блокувати будь-які неугідні рішення МВФ [25].

Організація країн БРІКС підсилює політичну та економічну інтеграцію, а також має усі необхідні ресурси, щоб вирішувати сучасні глобальні проблеми. Тому актуальним є вивчення ролі країн-учасниць групи БРІКС у розвитку сучасних економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам формування неінституціональних структур та стратегії п'ятистороннього співробітництва у форматі БРІКС присвячено дослідження

таких зарубіжних учених як Д. Уїлсон, Р. Пурушотгаман, Дж. О'Ніл, С. Ахмед та А. Келстон, а також українських учених: С. Шергін, М. Рижков, Є. Макаренко, А. Філіпенко, М. Фесенко, Л. Самойлова, В. Романова, Т. Кузьмич, М. Пасмор, К. Кай-машнікова.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення та визначення ролі групи країн БРІКС у розвитку сучасної економіки, а також ідентифікація проблем та перспектив розвитку групи.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні БРІКС є певним клубом для обговорення загальних проблем, і його найближчим аналогом можна вважати G7. Однак відмінність БРІКС від інших подібних об'єднань полягає в його потенціалі. Економіки країн БРІКС характеризуються торговельною взаємозалежністю і мають тенденцію до зближення. Для оцінки внутрішнього співробітництва країн-учасниць БРІКС між собою проаналізуємо торгівлю кожної країни з БРІКС по сукупним показникам експорту та імпорту (табл. 1) [5].

Слід зазначити, що протягом п'яти аналізованих років експорт Бразилії до країн БРІКС значно диференціювався: найбільший темп приросту спостерігається у 2012 році, який становить 35,42% або

майже 14,9 млрд. \$; у 2015 порівняно з 2014 роком обсяг експорту зменшився на 6,9 млрд. \$ або на 11,73%. Щодо імпорту, то також у 2012 році обсяг зріс на 35,23% або на 17,8 млрд. \$, а у 2015 – скоротився на 5,14% (3,6 млрд. \$). Сальдо торговельного балансу на кінець 2015 року складає – 15,9 млрд. \$ і є негативним.

Стосовно Росії можна сказати, що найбільший приріст обсягів як експорту, так і імпорту відбувся у 2012 році – на 51,78% та 22,33% відповідно. Зменшення приросту експорту до країн БРІКС спостерігається у 2014 році – на 1,03 млрд \$ (2,25%), а зменшення приросту імпорту припадає на 2015 рік і становить 1,8 млрд \$ (-1,03%). Негативне сальдо торговельного балансу Росії у 2015 році дорівнює 12,22 млрд \$.

В Індії за останні п'ять років спостерігається тенденція до зменшення обсягів імпорту країни і найменший показник саме у 2015 році – зменшення імпорту до країн БРІКС на 7,91% або на 5,7 млрд \$. Найменший приріст експорту до БРІКС становить -12,14% у 2014 році, а вже у 2015 обсяг збільшується на 3,02% або на 0,84 млрд \$. Сальдо торговельного балансу за 2015 рік є негативним і становить 38,5 млрд \$.

Протягом періоду 2011-2015 рр. у Китаї простежується зменшення обсягів китайського імпорту та експорту до країн БРІКС. Найменші прирости припадають на 2015 рік: скорочення обсягів експорту на 7,2 млрд \$ (4,1%) та зменшення імпорту на 6,038 млрд \$ (4,2%). Позитивне сальдо торговельного балансу на 2015 рік складає 31,7 млрд \$, що є найкращим показником серед країн-учасниць.

Слід зазначити, що спостерігається тенденція до зменшення обсягів як експорту, так і імпорту ПАР із року в рік. Найменші показники у 2015 році – зменшення експорту на 11,35% (7,6 млрд \$), а також скорочення імпорту на 7,62% (2,053 млрд \$). Проте у 2015 році сальдо торговельного балансу залишається позитивним – 34,9 млрд \$ [1].

Дані відхилення можна пояснити тим, що за останній рік країни, що розвиваються, на які припадає 38% світового ВВП в номінальному значенні, мало допомагали зростанню світової торгівлі. Якщо в 2010 році внесок країн БРІКС склав 8%, то в 2015 році внесок БРІКС став негативним (-1%). Причинами такої зміни можуть бути: щодо Бразилії – скорочення імпорту сировини з Китаю, Росії – санкції та безпрецедентно низький рівень цін на нафту. Проте головна причина полягає в наступному: курси національних валют країн, що розвиваються, втратили свою вартість щодо долара. Валюти таких провідних країн-експортерів, як Росія та Бразилія втратили від 20% до 50% своєї вартості щодо долара. Навіть Китай, який є другою за величиною економікою світу, девальював свою валюту на 3-4% [3].

Експерти-аналітики передбачають чотири можливі сценарії розвитку БРІКС (рис. 1). Кожен сценарій відрізняється тим чи іншим набором реалізованих ініціатив політичної та економічної інтеграції. До числа перших можна віднести введення безвізового режиму між країнами, створення наднаціональних органів, що мають пріоритет щодо національних, спільне вирішення питань безпеки, координацію зовнішньої політики, формування загальних збройних сил швидкого реагування. До економічних інструментів відносяться такі механізми, як ліквідація торгових бар'єрів, забезпечення взаємозв'язку ринків товару, праці, капіталу, створення наднаціональних органів і зон вільної торгівлі з іншими країнами.

Розглянувши вище зазначені сценарії розвитку БРІКС, можна сказати, що найбільш вдалим є існування БРІКС як альянсу, тому що стратегія створення альянсу країн групи БРІКС передбачає існування відносин між країнами-учасницями, які мають спільні цілі, прагнуть спільної вигоди та визнають високий рівень взаємозалежності, а також об'єднання зусиль для досягнення мети,

Таблиця 1

Динаміка товарообігу країн БРІКС протягом 2011 – 2015 рр., млн. доларів США

	Роки	Бразилія	Δ,%	Росія	Δ,%	Індія	Δ,%	Китай	Δ,%	ПАР	Δ,%
Експорт											
БРІКС	2011	42051	-	28 562	-	18 234	-	118 713	-	29 473	-
	2012	56947	35,42	43 350	51,78	26 205	43,72	157 438	32,62	49 811	69,01
	2013	53359	-6,30	45 912	5,91	31 619	20,66	174 594	10,90	65 428	31,35
	2014	59065	10,69	44 879	-2,25	27 782	-12,14	176 551	1,12	67 550	3,24
	2015	52137	-11,73	46 497	3,61	28 622	3,02	169 306	-4,10	59 883	-11,35
Імпорт											
БРІКС	2011	50759	-	45 647	-	46 329	-	77 633	-	16 665	-
	2012	68640	35,23	55 842	22,33	60 250	30,05	126 936	63,51	22 083	32,51
	2013	69502	1,26	58 714	5,14	78 120	29,66	139 742	10,09	24 834	12,46
	2014	71825	3,34	60 539	3,11	72 945	-6,62	143 574	2,74	26 944	8,50
	2015	68130	-5,14	58 716	-3,01	67 172	-7,91	137 536	-4,21	24 891	-7,62

Джерело: складено автором на основі джерела [5]

реалізація, якої б вимагала набагато більше витрат за умови дії поодиночі [13].

При чому у рамках стратегічного альянсу країни поєднують зусилля, зберігаючи при цьому свою господарську і юридичну самостійність.

Це – співробітництво, що дозволяє покладатись на сильні сторони учасників, причому ні в кого немає бажання чи можливості захопити унікальні переваги партнера. Учасники одержують більш повну інформацію один про одного і про виконання контрактів, комунікації досить прозорі. У підсумку значно зростає роль неформальних факторів, насамперед взаємної довіри [8].

Існування БРІКС як альянсу передбачає посилення зближення країн, їх економічних та соціальних показників, яке, у свою чергу, відіграє особливу роль у діяльності кожної країни-учасниці на міжнародній арені та безпосередньо впливає на добробут націй. Таким чином, БРІКС у формі альянсу дає наступні зміни:

– зміни у частці та місці кожної країни-учасниці БРІКС у торговельних взаємозв'язках порівняно із 2014 роком. Так, у торгівля між Бразилією та країнами БРІКС зміниться наступним чином: Китай – 65%, Росія – 15%, Індія – 12%, ПАР – 8%). Торговельні зв'язки між Росією та БРІКС – Китай – 75%, Бразилія – 10%, Індія – 10%, ПАР – 5%. Щодо торгівля між Індією та країнами БРІКС ситуація прийме вигляд: Китай – 67%, Росія – 8%, ПАР – 14%, Бразилія – 11%. Торгівля між ПАР та БРІКС: Китай – 70%, Індія – 20%, Бразилія – 7% і Росія – 3%. Китай матиме такі показники – Росія – 25%, ПАР – 20%, Бразилія – 28%, Індія – 27%. Усе це спричинено взаємовигідними торговельними операціями між країнами, які приносять бажаний ефект та результат [21].

– нарешті, БРІКС розширює свою репрезентативність та відкриває двері для інших членів.

Спочатку входить Аргентина, потім з метою посилення євразійської повістки і стримування Китаю Росії вдається привести в організацію Туреччину (що вважається величезним геополітичним успіхом). В альянсі формується багаторівнева система членства, і на черговому щорічному Саміті в Анкарі у 2030 році очікується надання членства Індонезії та Саудівської Аравії [21].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, отримані результати дозволяють виявити наступні тренди розвитку країн групи БРІКС:

– ключовими центрами торгівлі у рамках БРІКС є Бразилія та Китай, адже обсяги експорту та імпорту є значно більшими, ніж в інших країнах. Так, частка Бразилії у товарообігу становить 19,2%, а частка Китаю – 38,2%;

– експортно-імпортні операції між країнами-учасницями БРІКС характеризуються нестійкими показниками обсягів експорту та імпорту і мають тенденцію до скорочення кожного року;

– на структуру експорту та імпорту між країнами БРІКС впливають різноманітні фактори: географічне положення, наявність та різноманітність природних ресурсів, культура, традиції та економічний розвиток країни в цілому;

– найбільший приріст експорту на початок 2016 року спостерігається у Росії (+3,61%). Це пов'язано з тим, що у першому півріччі 2016 року порівняно з аналогічним періодом 2015 року спостерігається приріст фізичних обсягів несировинного експорту на 11%. Адже поточна криза, що розвивається на тлі різкого і тривалого зниження світових цін на енергоресурси і за участю абсолютно нового фактора – санкцій, вплинула не тільки на обсяги зовнішньої торгівлі, а й на її структуру. Падіння нафтових цін призвело до зниження частки палива в загальному обсязі експорту в 2016 році порівняно з 2014 роком і збільшення

Можливі сценарії розвитку БРІКС	Залишатися в статусі «групи держав, що розвиваються», що існує для обговорення глобальних питань, які формуються в інших країнах і наднаціональних об'єднаннях.
	Розширювати свій вплив на розвиток міжнародних відносин за допомогою інструментарію політичної інтеграції – розширення членства та створення політичного альянсу.
	Посилювати економічне зростання і взаємну торгівлю країн БРІКС шляхом активізації економічної інтеграції, будуючи повноцінний економічний союз, який за рахунок розвитку внутрішньої економічної потужності зможе шукати відповіді на виклики, що стоять перед країнами.
	Посилювати економічну інтеграцію і транслювати її в простір глобальної конкурентоспроможності для вирішення світових проблем, що стоять перед людством

Рис. 1. Чотири можливі сценарії розвитку БРІКС [5]

частки хімічної продукції і металів, при цьому фізичні обсяги експорту палива сильно не змінилися [2, с. 13];

– найбільше скорочення експорту знаходить своє відображення у Бразилії, що пов'язано з падінням цін на сировину і сільськогосподарську продукцію на початку поточного року;

– Індія характеризується найсуттєвішим зниженням показників імпорту на початок 2016 року, це викликано передусім девальвацією національної валюти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. БРИКС: перспектива для України? [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://for-ua.com/analytics/2013/08/30/103053.html>.
2. Бюллетень соціально-економічного кризиса в Росії [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/8884.pdf>.
3. BRICs and Beyond [Electronic resource] / Goldman Sachs, 2007. – Mode of access: <http://www.goldmansachs.com>.
4. BRICS Business magazine [Electronic resource]: <http://www.bricsmagazine.com>.
5. BRICS Joint statistical publication, 2015 [Electronic resource]: <http://brics.itamaraty.gov.br/joint-statistical-publications>.
6. BRICS: Trade Policies, Institutions and Areas for Deepening Cooperation [Electronic resource]: <http://wtocentre.iift.ac.in/FA/Brics.pdf>.
7. Гаврилюк О. В. Економічна інтеграція в сучасному світі / О. В. Гаврилюк, А. П. Румянцев – Київ, 1995. – 365 с.
8. Економічний часопис – XXI. Науковий журнал [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://soskin.info/ea/2012/5-6/zmist.html>.
9. International Trade Statistics 2014 [Electronic resource]: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its2014_e.pdf.
10. Козловский Е. А. Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР: стратегия недропользования / Е. А. Козловский, Е. А. Комаров, Р. Н. Макрушин – Национальный комитет по исследованию БРИКС. – 2013. – 430 с.
11. Lawson S. Dreaming With BRICs: The Path to 2050 [Electronic resource]: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/archive/brics-dream.html>.
12. Луков В. БРИКС – фактор глобального значення [Электронный ресурс] – Режим доступу: <https://interaffairs.ru/jauthor/material/475>.
13. Македон В.В. Європейський вектор економічного розвитку [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ever/2009_1/9.pdf.
14. Міжнародна економіка : Конспект лекцій (КНЕУ) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ukrkniga.org.ua>.
15. Мовчан А. Ложная надежда. Почему БРИКС не будет работать [Электронный ресурс] – Режим доступу: <https://slon.ru/posts/53884>.
16. Островская Е. Я. Сотрудничество в формате БРИК: цели и перспективы / Е. Я. Островская, И. С. Фирсова – Экономика XXI века. – 2010. – С. 87–95.
17. Pape R. Soft Balancing against the United States / R. Pape // International Security. – 2005. – P. 7–45.
18. Панченко М. Ю. Экономические основы стратегического партнерства России, Индии и Китая / М.Ю. Панченко – Москва, 2010. – 358 с.
19. Передрій О. С. Міжнародні економічні відносини / О. С. Передрій – Київ, 2008 – 264 с.
20. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru>.
21. Резнікова О. Підсумки четвертого саміту БРИКС: нове місце країн, що розвиваються, у глобалізованому світі. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/801/>.
22. Роньшина В. И. Международные экономические отношения / В. И. Роньшина – Москва, 2009. – 441 с.
23. Самсонова С. С. Усиливающаяся позиция стран БРИКС на африканском континенте / С. С. Самсонова – БРИКС и Африка: сотрудничество в целях развития. – М. : РУДН, 2013. – С. 68-73.
24. Толорая Г. Д. БРИКС – «мольный пузырь» или шанс изменить миропорядок? [Электронный ресурс] – Режим доступу: <http://www.imepieurasia.ru/baner/BRICS.pdf>.
25. Фінансово-інформаційний портал GALFINANCE [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://galfinance.info/banki-i-finansi/2016/01/29/>.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

CONCEPTUAL BASIS OF IMPROVING THE INTERNATIONAL FINANCING FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT

У статті запропоновано основні напрями удосконалення міжнародного фінансування сталого розвитку. Визначено необхідність покращення формування та розподілу міжнародних фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку. Наголошено на необхідності підвищення ефективності зовнішньої допомоги на цілі сталого розвитку за рахунок підвищення якості офіційної допомоги розвитку, посилення донорами передбачуваності зовнішньої допомоги, збільшення донорами незв'язаності допомоги, посилення координації, зменшення донорами фрагментації допомоги, посилення взаємної підзвітності донорів і країн-реципієнтів допомоги. Запропоновано заходи щодо поліпшення інформаційного забезпечення міжнародного фінансування сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, офіційна допомога розвитку, удосконалення міжнародного фінансування сталого розвитку

В статье предложены основные направления совершенствования международного финансирования устойчивого развития. Определена необходимость улучшения формирования и распределения международных финансовых ресурсов на цели устойчивого развития. Отмечена необходимость повышения эффективности внешней помощи на цели устойчивого развития за счет повышения качества официальной помощи развития, усиления донорами предсказуемости внешней помощи, увеличения донорами несвязанной помощи, усиления координа-

ции, уменьшения донорами фрагментации помощи, усиления взаимной подотчетности доноров и стран-реципиентов помощи. Предложены мероприятия по улучшению информационного обеспечения международного финансирования устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, официальная помощь развитию, совершенствование международного финансирования устойчивого развития

In the article the basic directions of improvement of international financing for sustainable development have been proposed. The necessity of improving the formation and distribution of international financial resources for sustainable development have been identified. The necessity of aid effectiveness for the purposes of sustainable development has been emphasized. It should be implemented by improving the quality of official development assistance, increasing by donors of predictability of external assistance, increasing by donors of the unconnectedness of assistance, strengthening of the coordination, reducing by donors of the assistance fragmentation, enhancing of mutual accountability of donors and countries-recipients of assistance. There have been proposed the measures to improve the information provision of international financing for sustainable development.

Key words: sustainable development, official development assistance, improvement of international financing for sustainable development.

УДК 330.34

Кожухова Т.В.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Постановка проблеми. Надзвичайно важливим у досягненні цілей сталого розвитку, визначених у підсумковому документі саміту ООН «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р.» [1], є збільшення міжнародного фінансування та розробка напрямів його удосконалення. Незважаючи на значні обсяги національних і міжнародних фінансових ресурсів, спрямованих на досягнення цілей сталого розвитку, станом на 2015 р. додаткові щорічні потреби у фінансуванні становили від \$1 до \$2 трлн. [2]. Існування значних потреб у фінансуванні сталого розвитку, що включають національні базові потреби, пов'язані з ліквідацією злиденності та голоду в країнах, що розвиваються, та глобальні, пов'язані з охороною глобального навколишнього середовища та боротьбою зі зміною клімату, зумовлює необхідність здійснення додаткових заходів щодо удосконалення міжнародного фінансування сталого розвитку та підвищення його ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемним питанням фінансування сталого розвитку присвячено праці таких зарубіжних вчених, як Г. Шмідт-Трауб (G. Schmidt-Traub) і Дж. Сакс

(J. Sachs) [3], Дж. Шмідхубер (J. Schmidhuber) і Дж. Бруїнсма (J. Bruinsma) [4], Д. Камо (D. Kamau) і А. Айо (A. Ayuo) [5]. У зв'язку з початком реалізації нового порядку денного у сфері сталого розвитку на період до 2030 р. і браком фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку необхідно є розробка концептуальних засад удосконалення міжнародного фінансування сталого розвитку.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення основних напрямів удосконалення міжнародного фінансування сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основними напрямками удосконалення міжнародного фінансування сталого розвитку є: 1) покращення формування міжнародних фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку; 2) покращення розподілу міжнародних фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку; 3) підвищення ефективності зовнішньої допомоги на цілі сталого розвитку; 4) поліпшення інформаційного забезпечення міжнародного фінансування сталого розвитку.

1. *Покращення формування міжнародних фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку.* З метою покращення формування міжнародних фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку

необхідним є використання додаткових джерел фінансування сталого розвитку (введення глобальних податків, збільшення обсягу грошових надходжень від емігрантів):

– *введення глобальних податків як інноваційного джерела фінансування сталого розвитку.* Важливим джерелом додаткових фінансових ресурсів слід розглядати введення податку на фінансові операції, частина якого могла б використовуватися з метою фінансування цілей сталого розвитку. В основі податку на фінансові операції лежить податок на операції з іноземними валютами, запропонований ще у 1973 р. американським економістом, лауреатом Нобелівської премії Дж. Тобіном з метою протистояння фінансовій нестабільності через забезпечення оподаткування певного виду угод в цілях контролю спекулятивних торгів. На думку Дж. Тобіна, введення податку на операції з іноземними валютами навіть на рівні 0,1% – 0,25% дозволило б обмежити транскордонні валютні спекуляції та отримувати щорічний дохід не менше \$150 млрд., які він пропонував розділяти між Міжнародним валютним фондом та національними банками [6].

У 2011 р. Європейською комісією (ЄК) було запропоновано введення податку на фінансові операції для країн Європейського Союзу (ЄС) з метою запобігання фрагментації єдиного фінансового ринку, що виникає через численні нескординовані національні підходи до оподаткування фінансових операцій; гарантування справедливого та істотного внеску фінансового сектору в державні фінанси; усунення фінансових операцій, які не сприяють ефективності фінансових ринків та реальної економіки. Пропозиція ЄК полягала в гармонізації податкової бази і встановленні мінімальних податкових ставок для здійснення всіх операцій на вторинних фінансових ринках (0,1% з торгівлі акціями та облігаціями; 0,01% – для похідних угод (опціонів, ф'ючерсів, контрактів на різницю або процентних свопів)), за умови участі в угоді хоча би однієї з фінансових установ ЄС. У зв'язку з довготривалим узгодженням між країнами ЄС та роботою експертних груп ЄК над вдосконаленням регулювання правовідносин зі стягнення податку на фінансові операції, цей податок планується ввести в країнах ЄС з 01 січня 2018 р. За результатами введення податку на фінансові операції передбачається отримання щорічного доходу приблизно від €30 до €35 млрд. або 0,4% – 0,5% ВВП країн-членів Європейського Союзу [7]. Передбачається, що ця ініціатива стане першим реальним кроком у оподаткуванні таких операцій на глобальному рівні.

Слід відзначити введення з 2012 р. на національному рівні податку на фінансові операції Францією за ставкою 0,1%, частина надходжень від якого використовується для фінансування офі-

ційної допомоги розвитку (ОДР) [8]. Як свідчать дані досліджень Міжнародного науково-дослідницького інституту економіки розвитку при Університеті ООН при застосуванні ставки глобального податку на фінансові операції у розмірі 0,01% – 0,02% з метою забезпечення надходжень на цілі розвитку щорічний дохід становитиме приблизно від \$17 до \$30 млрд. [9].

Другим глобальним податком є міжнародний солідарний податок на авіаквитки, надходження від якого спрямовуються до Міжнародного механізму закупівель ліків (ЮНІТЕЙД) для сприяння купівлі ліків для країн, що розвиваються. З 2013 р. такий податок запроваджено Камеруном, Маврикієм, Мадагаскаром, Малі, Нігером, Республікою Конго, Республікою Корея, Францією і Чилі [69315]. Крім зазначених податків, слід відзначити можливість введення таких глобальних податків з метою фінансування сталого розвитку: податок на «відтік мізків», міжнародний повітряно-транспортний податок, оподаткування океанського рибальського промислу, оподаткування експорту зброї, податок на Інтернет, податок на купівлю предметів розкоші [10].

– *збільшення обсягу грошових надходжень від емігрантів.* Важливим і найстабільнішим джерелом зовнішнього фінансування сталого розвитку країн, що розвиваються, є міжнародні грошові перекази мігрантів. Будучи одним з інструментів глобального перерозподілу фінансових ресурсів, міжнародні грошові перекази розглядаються як міжнародний механізм соціального захисту населення в країнах, що розвиваються. За даними Світового банку, обсяги грошових переказів мігрантів до країн, що розвиваються, збільшились протягом 2012 – 2015 рр. з \$400 до \$431,6 млрд., така ж тенденція очікується у 2016 – 2018 рр. [11].

Найменша частка міжнародних грошових переказів мігрантів у 2012 – 2015 рр. спрямована до Африки на південь від Сахари (8%), Європи та Центральної Азії (10%), Близького Сходу та Північної Азії (12%). Збільшення обсягів потоків міжнародних грошових переказів мігрантів потребує скорочення вартості переказів та збільшення доступу до фінансових послуг одержувачів грошових коштів в країнах, що розвиваються [11].

Необхідно відзначити, що в 2009 р. країни «Групи двадцяти» домовилися про зниження світової середньої вартості грошових переказів з 10% до 5% протягом 5 років. Не зважаючи на зменшення світової середньої вартості міжнародних переказів протягом 2009 – 2016 рр. у 1,3 рази, станом на 2016 р. вона становила в середньому 7,4% [12]. Найбільше скорочення середньої вартості міжнародних переказів зафіксовано в Бразилії (у 2,6 рази). У таких країнах, як Саудівська Аравія та Південно-Африканська республіка, навпаки, відбулося збільшення (у 1,1 рази) [12].

У зв'язку з тим, що величина окремих переказів зазвичай є досить незначною (переважно більшість грошових переказів мігрантів складають дрібні перекази – у середньому 200 дол. США), навіть невелике зменшення вартості переказів здійснює суттєвий вплив на одержувані суми. Як свідчать розрахунки експертів Світового банку, зниження вартості грошових переказів на 5% може заощадити щорічно до \$16 млрд. [12] та вплинути на збільшення суми відправлених мігрантами переказів.

Скорочення витрат на здійснення міжнародних грошових переказів потребує здійснення таких заходів:

– *розвиток локальних, регіональних систем грошових переказів.* Для здійснення грошових переказів мігранти використовують три основних канали – банки, поштові служби та міжнародні платіжні системи, керуючись при цьому вартістю переказів, їх швидкістю, простотою та доступністю. За даними Світового банку, світова середня вартість відправлення грошових переказів через комерційні банки у 2014 р. становила 11,75%, поштові служби – 5,06%, міжнародні платіжні системи – 6,64% [12]. Завдяки агресивній маркетинговій політиці міжнародні платіжні системи є лідерами ринку міжнародних грошових переказів. Організація невеликими фінансовими установами власних систем грошових переказів сприятиме клієнтам фінансових установ у пересиланні грошових коштів за більш низькими тарифами порівняно з банківськими, і при цьому в найкоротші терміни;

– *збільшення мобільних міжнародних грошових переказів.* У зв'язку зі зростанням кількості користувачів мобільного зв'язку в країнах, що розвиваються, необхідним є об'єднання зусиль фінансового і телекомунікаційного секторів економіки для розробки норм, що регулюють здійснення переказів за допомогою мобільного зв'язку, та збільшення здійснення менш витратних мобільних грошових переказів;

– *зосередження платіжних систем на одному коридорі потоку грошових коштів.* Вузька спеціалізація дозволить системам грошових переказів

економити на витратах: чим більший потік коштів проходить в одному коридорі (між точками обслуговування клієнтів), тим нижчою буде собівартість послуг.

Для збільшення потоків міжнародних грошових переказів мігрантів як одного з основних джерел фінансування сталого розвитку необхідною є також активізація зусиль щодо розширення доступу до фінансових послуг, оскільки, як свідчать дані Світового банку, станом на 2014 р. 2,5 млрд. дорослого населення у світі знаходиться у «фінансовій ізоляції», тобто не має доступу до офіційних банківських або фінансових послуг, і майже 80% з них живуть менш ніж на \$2 в день [13].

Розширення доступу до фінансових послуг одержувачів міжнародних грошових переказів у країнах, що розвиваються, передбачає:

– *збільшення використання інноваційних технологій у сфері міжнародних грошових переказів:* 1) розширення онлайн – сервісів, що пропонують різні способи оплати угоди (з банківських рахунків, банківські перекази, кредитні та дебетові картки) і одержання коштів (з рахунку у банку бенефіціара або готівкою через місцевого агента); 2) збільшення кількості електронних платіжних сервіс-провайдерів, які надають послуги з міжнародних грошових переказів за допомогою мобільних грошей і передплачених карток. Розвиток напрямку мобільних грошей сприятиме розширенню доступності фінансових послуг в країнах, де населення має більше мобільних рахунків, ніж банківських (наприклад, у Камеруні, Демократичній Республіці Конго, Габоні, Кенії, Мадагаскарі, Танзанії, Уганді, Замбії та Зімбабве) [11];

– *налагодження стратегічних партнерств між постачальниками послуг з міжнародних грошових переказів:* 1) створення партнерств між установами, що надають послуги з переказу коштів, і діючими поштовими службами або мережами роздрібно обслуговування з метою сприяння розширенню обсягу цих послуг без значних інвестицій до основного капіталу, необхідних для створення платіжних систем; 2) створення співробітництва національних платіжних систем з найбільшими міжнародними банками у сфері

Таблиця 1

Фінансові потоки країн, що розвиваються, у 2009 – 2014 рр.

Фінансові потоки	Найменш розвинені країни	Країни з доходом нижче середнього	Країни з доходом вище середнього
Податкові надходження, % ВВП ¹	12,4	11,4	13,3
Міжнародні грошові перекази мігрантів, \$ млрд.	181,8	1348,3	638,7
Прямі іноземні інвестиції, \$ млрд.	123,4	652,4	3142,3
Офіційна допомога розвитку, \$ млрд.	264,1	272,0	93,5
Експорт товарів, \$ млрд.	1179,5	6207,4	27004,0

Джерело: складено автором на основі [14]

Примітки: ¹ – дані за 2009 – 2011 рр.

здійснення грошових переказів, що розширить доступність фінансових послуг для мігрантів.

2. *Покращення розподілу міжнародних фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку.* Основними заходами щодо покращення розподілу ОДР повинні стати:

– *реформування розподілу ОДР за групами країн.* Як свідчать дані табл.1, найнижчі обсяги фінансових потоків серед країн, що розвиваються, протягом 2009 – 2014 рр. спрямовано до найменш розвинених.

Так, обсяги міжнародних грошових переказів мігрантів, отриманих в найменш розвинених країнах у 2009 – 2014 рр. є у 7,4 та 3,5 рази менше, ніж у країнах з доходом нижче та вище середнього; обсяги прямих іноземних інвестицій – у 25 разів та 5,3 рази менше ніж в країнах з доходом вище та нижче середнього; виручка від експорту товарів – у 23 рази та 5,3 рази менше ніж в країнах з доходом вище та нижче середнього. ОДР становить 15% фінансових потоків, спрямованих до найменш розвинених країн (у країнах з доходом нижче середнього – 3,2%, вище середнього – 0,3%).

Беручи до уваги зростаючі можливості країн з доходом нижче та вище середнього в отриманні більшої кількості внутрішніх фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку та нездатність найменш розвинених країн забезпечити мінімально достатній рівень життя, меншу можливість отримання внутрішніх ресурсів на цілі ліквідації злиденності доцільним є спрямування ОДР тільки до найменш розвинених, а також до країн, що не мають виходу до моря, малих острівних держав, що розвиваються;

– більш раціональний розподіл ОДР за секторами. Враховуючи те, що станом на 2015 р. 825 млн. людей живуть в умовах крайньої злиденності, 800 млн. людей страждають від голоду, першочерговим глобальним завданням є викоринення злиденності як необхідної умови сталого розвитку. У зв'язку з цим, надзвичайно важливим є спрямування міжнародних фінансових ресурсів на підтримку і розвиток секторів сільського господарства, водопостачання, санітарії та гігієни, охорони здоров'я, соціального захисту, освіти, охорони навколишнього середовища в країнах, що розвиваються, з метою поширення доступу населення до базових послуг соціальної сфери, інфраструктури та ліквідації злиденності. Враховуючи те, що додаткові щорічні потреби у фінансуванні базових секторів сталого розвитку в країнах, що розвиваються, становлять більше \$300 млрд. (у секторі сільського господарства та продовольчої безпеки – \$59 млрд., водопостачання, санітарії та гігієни – \$34 млрд., соціального захисту – \$66-95 млрд., охорони здоров'я – \$51-80 млрд., освіти – \$38 млрд. [2]), ОДР повинна спрямовуватися насамперед до цих секторів. Крім

цього, ОДР повинна спрямовуватися на забезпечення глобальних суспільних благ (пом'якшення наслідків зміни клімату та адаптацію, охорону здоров'я, зокрема боротьбу з інфекційними захворюваннями, збереження біорізноманіття), потреби у фінансуванні яких становлять майже \$800 млрд. [2]).

3. Підвищення ефективності зовнішньої допомоги на цілі сталого розвитку. До основних заходів щодо підвищення ефективності зовнішньої допомоги на цілі сталого розвитку необхідно віднести:

– підвищення якості ОДР. Як вже зазначалося, одним з показників якості зовнішньої допомоги є частка грантів у загальному обсязі ОДР, яка повинна становити не менше 100%. З метою підвищення ефективності міжнародного фінансування сталого розвитку необхідним є не тільки збільшення частки грантів в ОДР, але й кардинальне розмежування використання фінансових інструментів (грантів і кредитів) у наданні зовнішньої допомоги групам країн-реципієнтів з різним рівнем доходу. Так, найменш розвиненим країнам, що найбільше залежать від ОДР та мають найменшу можливість мобілізації національних фінансових ресурсів на цілі ліквідації злиденності та забезпечення базових потреб населення, зовнішня допомога повинна надаватися у вигляді грантів. Країнам з рівнем доходу нижче та вище середнього, які мають більше можливостей в мобілізації ресурсів на цілі сталого розвитку, доцільно надавати кредити на пільгових умовах;

– посилення донорами передбачуваності зовнішньої допомоги. Збільшення донорами частки запланованої та фактично виділеної зовнішньої допомоги на цілі сталого розвитку сприятиме більш ефективному управлінню національними ресурсами країнами-реципієнтами (плануванню використання ресурсів, прогнозуванню витрат бюджету), використанню допомоги у сфері довгострокових ініціатив у сфері сталого розвитку, активізації зусиль країн-реципієнтів у підвищенні ступеня участі та відповідальності в програмах зовнішньої допомоги;

– збільшення донорами незв'язаності допомоги. Збільшення донорами частки незв'язаної допомоги до 100% дозволить посилити її узгодженість з національними стратегіями розвитку країн-реципієнтів, скоротити їх операційні витрати, збільшити зацікавлену участь країни у використанні міжнародних фінансових ресурсів;

– посилення координації. Посилення співробітництва двосторонніх і багатосторонніх донорів з національними координуючими органами з метою узгодження підтримки національних стратегій, політики, щорічних першочергових планів дій у фінансуванні програм сталого розвитку, проведення спільного щорічного аналізу національних програм; поступовий перехід від фінансування

проектів до фінансування програм, заснованих на національних рамках дій у сфері сталого розвитку, що містять опис витрат та пріоритетів, мають фактичну основу, міжсекторальний характер та ув'язуються з широкими процесами у сфері сталого розвитку, такими як стратегії скорочення масштабів злиденності сприятиме підвищенню ефективності міжнародного фінансування сталого розвитку;

– зменшення донорами фрагментації допомоги. Фрагментація допомоги відбувається не тільки через збільшення кількості донорів, але й розширення їх діяльності у сфері фінансування сталого розвитку, що в цілому призводить до зменшення ефективності допомоги. Так, наприклад, у 2005 – 2006 рр. 38 країн, що розвиваються, отримували ОДР від 25 двосторонніх та багатосторонніх донорів кожна. У 24-х з цих країн 15 донорів надавали менше 10% сукупного обсягу допомоги, проте кожен з них вимагав від країн, що розвиваються, виконувати процедури і норми відповідно до своїх правил і стандартів [15]. У той же час деякі держави страждають від недостатньої уваги з боку співтовариства донорів і мають всього по 10 донорів.

Зменшення фрагментації допомоги передбачає сконцентрованість донорів на певних сферах сталого розвитку та визначення пріоритетів у наданні міжнародних фінансових ресурсів окремим країнам-реципієнтам. Так, наприклад, з метою підвищення ефективності зовнішньої допомоги у 2012 р. Нідерландами було прийнято рішення щодо спрямування фінансових ресурсів на вирішення глобальних питань у таких чотирьох сферах: безпека і правопорядок, продовольча безпека, забезпечення водопостачанням, репродуктивне здоров'я і права. При цьому Нідерланди скоротили перелік країн-реципієнтів двосторонньої офіційної допомоги розвитку з 33-х до 15-ти, сфокусувавшись на 6-ти найменш розвинених країнах, що залежать від офіційної допомоги розвитку; 5-ти нестабільних (уразливих) державах; 4-х країнах з доходом нижче середнього, допомога яким буде поступово скорочуватися [16].

– посилення взаємної підзвітності донорів і країн-реципієнтів допомоги. Посилення взаємної підзвітності щодо співпраці у сфері сталого розвитку сприятиме наданню докладних бюджетів з своєчасною, прозорою та повною інформацією про потоки зовнішньої допомоги законодавчим органам країни та її громадянам.

4. Поліпшення інформаційного забезпечення міжнародного фінансування сталого розвитку. Інформаційне забезпечення має основоположне значення для раціонального та прозорого прийняття рішень у сфері міжнародного фінансування сталого розвитку, підвищення ефективності розробки політики на міжнародному та світовому рівнях.

Значний внесок у інформаційне забезпечення фінансування сталого розвитку здійснює добро-

вільна багатостороння Міжнародна ініціатива щодо транспарентності допомоги (МІТД). До переваг МІТД слід віднести: наявність інформаційної платформи, що дозволяє відстежувати потоки ресурсів, полегшує роботу профільних міністерств, представників громадянського суспільства щодо планування та контролю за здійсненням заходів у сфері розвитку; можливість прямого завантаження даних МІТД в національні системи управління потоками міжнародної допомоги як одного із способів вдосконалення процедур подання даних для складання бюджетів і планування; можливість використання даних МІТД для стимулювання створення відкритих громадських порталів з питань міжнародної допомоги, що дозволяють користувачам відстежувати витрачання коштів донорів і відіграють важливу роль у підвищенні рівня підзвітності перед парламентами, організаціями громадянського суспільства [18]. Поряд з цим, слід відзначити відсутність у МІТД високоякісних, дезагрегованих даних щодо міжнародного фінансування сталого розвитку в розрізі країн-реципієнтів допомоги. З метою прийняття донорами ефективних управлінських рішень у сфері надання зовнішньої допомоги на цілі сталого розвитку необхідним є створення єдиної міжнародної бази даних щодо фінансування сталого розвитку, що буде містити повну інформацію в розрізі кожної країни-реципієнта допомоги: сектор (підсектор), на підтримку та розвиток якого спрямовані міжнародні фінансові ресурси; програми та проекти, на реалізацію яких виділені міжнародні фінансові ресурси із зазначенням конкретних даних (донор; період здійснення програми та проекту; умови надання міжнародних фінансових ресурсів; фінансові інструменти (гранти, кредити); обсяги фінансування; рівень освоєння виділених фінансових ресурсів; кредитна історія (інформація про надані кредити та дисципліну їх погашення), результати програми та проекти).

Ухвалюючи рішення щодо виділення міжнародних фінансових ресурсів на цілі сталого розвитку донори спиратимуться на повну інформацію про отримання зовнішньої допомоги країнами-реципієнтами у попередніх періодах від інших донорів. Це сприятиме раціональному використанню міжнародних фінансових ресурсів, посиленню координації, скороченню фрагментарності, а отже, підвищенню ефективності зовнішньої допомоги.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, здійснення комплексу заходів щодо удосконалення міжнародного фінансування сталого розвитку, а саме покращення формування та розподілу міжнародних фінансових ресурсів, підвищення ефективності зовнішньої допомоги, поліпшення інформаційної бази даних дозволить забезпечити результативне використання фінансових ресурсів з метою досягнення цілей у цій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gr/>.
2. Financing the Sustainable Development Goals: Lessons from Government Spending on the MDGs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurodad.org/>.
3. Schmidt-Traub Guido, Sachs Jeffrey D. Financing Sustainable Development: Implementing the SDGs through Effective Investment Strategies and Partnerships [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unsdsn.org/wp-content/uploads/2015/04>.
4. Schmidhuber, J., Bruinsma, J. Investing towards a world free of hunger: lowering vulnerability and enhancing resilience» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/>.
5. Kamau D., Ayuo A. Financing Agriculture as a Poverty Eradication Strategy – The Case of Uasin Gishu County, Kenya [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iiste.org/>.
6. Economic Portal [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iiste.org/> http://www.economicportal.ru/economist_scientist/tobin.html.
7. Taxation of the financial sector [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/taxation-financial-sector_en.
8. THE FRENCH FINANCIAL TRANSACTION TAX [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://cms.law/fr/FRA/Publication/>.
9. Новаторские источники финансирования в целях развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N04/462/38/PDF/N0446238.pdf?OpenElement>.
10. Report of the Intergovernmental Committee of Experts on Sustainable Development Financing [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/>.
11. Migration and Development Brief [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://siteresources.worldbank.org/>.
12. Remittance Prices Worldwide [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://remittanceprices.worldbank.org/en>.
13. Всемирный банк: годовой отчет 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://openknowledge.worldbank.org/>.
14. World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator>.
15. Дойчер Э., Файсон С. Повышая эффективность помощи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/>.
16. Letter to the House of Representatives presenting the spearheads of development cooperation policy <http://www.minbuza.nl>
17. DAC REPORT ON MULTILATERAL AID 2010, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org>.
18. Международная инициатива в отношении прозрачности помощи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aidtransparency.net/wp-content/uploads/2014/12/FAQRUS.odt>.

КОНЦЕПЦІЯ ДІЛОВОЇ КУЛЬТУРИ Г. ХОФСТЕДЕ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

HOFSTEDE'S CULTURAL DIMENSIONS THEORY IN INTERNATIONAL BUSINESS

Узагальнено теоретичні засади концепції ділової культури Г. Хофстеде. Детально розглянуто культурні виміри Г. Хофстеде у контексті міжнародного бізнесу. Виділено відмінності між суспільствами з різними культурними вимірами, які мають значення у міжнародному бізнесі. Наведено особливості сприйняття цінностей культурами з різними культурними вимірами у міжнародному бізнесі.

Ключові слова: міжнародний бізнес, концепції культури, класифікація ділових культур, культурні виміри, типологія Г. Хофстеде.

Обобщены теоретические основы концепции деловой культуры Г. Хофстеде. Подробно рассмотрены культурные измерения Г. Хофстеде в контексте международного бизнеса. Выделены те различия между обществами с разными культурными измерениями, что имеют значение для междуна-

родного бизнеса. Приведены особенности восприятия ценностей культурами с разными культурными измерениями в международном бизнесе.

Ключевые слова: международный бизнес, концепции культуры, классификация деловых культур, культурные измерения, типология Г. Хофстеде.

The theoretical principles of G. Hofstede's cultural dimensions theory are generalized. Cultural dimensions by G. Hofstede in context of international business are considered in detail. Differences between societies with different cultural dimensions, which are relevant for international business, are highlighted. Features of perception of values by cultures with different cultural dimensions in international business are shown.

Key words: international business, culture concepts, business cultures classification, cultural dimensions, G. Hofstede's typology.

УДК 339.9.01

Медведєва І.В.

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

Постановка проблеми. Однією із складових будь-якої національної культури є ділова культура, або бізнес-культура (культура ведення бізнесу). Багато науковців другої половини ХХ століття розмірковували про природу головних проблем суспільства, які б допомогли виділити відмінні аспекти ділових культур. Вони намагалися класифікувати культури, виділити критерії, показники, виміри культур, за якими можна було б розмежувати відмінні характеристики культур, об'єднати культури у кластери тощо. У результаті в літературі існує кілька підходів до класифікації національних бізнес-культур – концепцій культури. Найвідомішою концепцією ділової культури є типологія голландського соціального психолога Г. Хофстеде. Однак, незважаючи на її відомість, у вітчизняній літературі її теоретичні основи розглядалися мало. Детального розгляду потребує питання її особливостей у контексті міжнародного бізнесу. Це і зумовило тему статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Професор Г. Хофстеде в період з 1967 по 1973 рік провів одне з найбільш повних досліджень того, як культура впливає на ділові відносини. Г. Хофстеде описав свої висновки у працях «Наслідки культури» (Culture's Consequences, 1980) та «Вимір національних культур у п'ятдесяти країнах та трьох регіонах» (Dimensions of national cultures in fifty countries and three regions, 1983).

Серед вітчизняних науковців теоретичні основи концепцій ділової культури розглядали у своїх роботах професор Старостіна А.О. (розділ «Культурні фактори» у книзі «Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків») та професор Вергун В.А. (розділ «Культура в системі міжнарод-

ного бізнесу» у підручнику «Міжнародний бізнес»). Також концепція Г. Хофстеде у бізнес-контексті розглядалася в роботі Юхименко П.І. «Міжнародний менеджмент». Загалом ця проблема неповно розкрита в сучасній літературі.

Постановка завдання. Метою є узагальнення теоретичних основ концепції культури Г. Хофстеде для її застосування у міжнародному бізнесі. *Об'єкт дослідження* – класифікація ділових культур. *Предмет* – типологія культурних вимірів Г. Хофстеде як методичний інструментарій аналізу ділових культур у міжнародному бізнесі.

Виклад основного матеріалу. Професор Г. Хофстеде проаналізував велику базу даних оцінок працівників, зібраних в ІВМ в період з 1967 по 1973 рік. Ці дані охоплюють понад 70 країн, з яких Г. Хофстеде вперше використав 40 країн з найбільшими групами респондентів [1]. Всього у період 1967–1969 рр. та 1971–1973 рр. було оброблено 116 тис. анкет менеджерів з 40 країн, при цьому кожна анкета мала 32 питання. Потім аналіз розширився до 50 країн і 3 регіонів. Подальші дослідження перевірки достовірності раніше отриманих результатів включають в себе такі групи респондентів як пілоти комерційних авіаліній і студенти в 23 країнах, керівники цивільної служби в 14 округах, преміальні споживачі в 15 країнах і «еліта» в 19 країнах [1].

У результаті Г. Хофстеде виділив такі «культурні виміри»:

1. Дистанція влади, пов'язаний з різними рішеннями основної проблеми людської нерівності.
2. Індивідуалізм / колективізм, пов'язаний з інтеграцією осіб в первинні групи.

3. Мужність / Жіночність, пов'язаний з розподілом емоційних ролей між жінками і чоловіками.

4. Уникнення невизначеності, пов'язаний з рівнем стресу у суспільстві перед невідомим майбутнім [2, с. 7-8].

Далі розглянемо їх більш детально.

Дистанція влади демонструє оцінку ступеня нерівності між членами суспільства, як прийнятну з боку менш впливових його членів. Вона вимірюється індексом дистанції влади. Він демонструє ступінь ієрархічного дистанціонування або диференціації людей [3, с. 133].

У суспільствах з високим ступенем дистанції влади існує терпимість до авторитарного стилю управління, шанування людей більш високого чину, нерівність в статусі як у формальних так і неформальних відносинах, віра у справедливість «сильної руки», великий розрив в оплаті праці співробітників організації [3, с. 133]. У культурах з високою дистанцією влади встановлюється сильна залежність між начальниками і підлеглими. Співробітники лише в рідкісних випадках можуть собі дозволити задати питання своєму шефу, не кажучи вже про те, щоб піддати його критиці.

У культурах з низькою (малою) дистанцією влади найбільше значення надається таким цінностям, як рівність у відносинах і індивідуальна свобода. Тому комунікація тут менш формальна, рівність співрозмовників підкреслюється сильніше, а стиль спілкування носить більш консультативний характер. У культурах з низькою дистанцією влади емоційна дистанція між керівниками і підлеглими незначна. Наприклад, співробітники завжди можуть підійти до свого шефа з питанням або висловити критичні зауваження. Відкрита незгода або протиріччя начальнику розглядається як норма [4, с. 200-201]. З точки зору окремих

організацій низький рівень дистанції влади характерний для децентралізованої структури, з невеликою кількістю контролюючих, використанням висококваліфікованих працівників [3, с. 134].

Очевидно, що ставлення до влади, властиве культурі ведення бізнесу в тій чи іншій країні, має важливі наслідки для міжнародних компаній, які мають намір здійснювати ділові операції в цій країні. Наприклад, приступаючи до роботи над новим проектом, толерантні до влади американці спочатку визначають завдання, які належить виконати, після чого збирають команду фахівців, які повинні займатися реалізацією проекту. І навпаки, індонезійці, які поважають владу, спочатку визначають, хто буде відповідати за реалізацію проекту, після чого оцінюють виконання цього проекту під керівництвом цього керівника.

Різні культурні установки по відношенню до влади можуть призвести до помилок, що допускаються в процесі формування ділових контактів з партнерами. Наприклад, в процесі переговорів між двома компаніями сторона, що представляє країну з терпимим ставленням до влади, часто надсилає на переговори команду, яка складається з експертів з різних питань незалежно від їх рангу або віку. Однак включення до складу такої команди молодших за рангом працівників, якими б хорошими фахівцями вони не були, може бути сприйнято як образа менеджерів, які належать до культури, для якої характерна повага до влади. Ці менеджери розраховують на те, що вони будуть мати справу з посадовими особами одного з ними рангу. Крім того, використання неформальних методів ділового спілкування американськими керівниками компаній (наприклад, звернення по імені) може бути розцінено менеджерів, які поділяють шанобливе ставлення до влади, як

Таблиця 1

Відмінності між суспільствами з низьким і високим індексами дистанції влади у міжнародному бізнесі

Низький індекс дистанції влади	Високий індекс дистанції влади
Рівноправні стосунки між керівниками і підлеглими	Нерівність як у формальних, так і неформальних відносинах
Дистанція між керівниками і підлеглими незначна	Сильна залежність між начальниками і підлеглими
З підлеглими прийнято консультуватися	Підлеглі очікують, що їм скажуть, що треба робити
Підлеглі проявляють ініціативу та відкрито висловлюють свою думку	Підлеглі не проявляють ініціативи та не висловлюють свою думку
Критика і незгода є нормою	Вираз протиріччя, критика або протидія не допускаються
Комунікація менш формальна	Комунікація дуже формальна
Доходи розподіляються більш рівномірно	Доходи розподіляються нерівномірно
Перед роботою над проектом, спочатку визначають задачі, потім збирають команду для реалізації проекту	Перед роботою над проектом, спочатку визначають, хто буде відповідальним за його реалізацію, потім оцінюють його виконання під керівництвом цього керівника
Легше здійснювати маркетингові дослідження (люди самостійно приймають рішення щодо участі у опитуванні, вони більш розкуті, доступ до керівників займає менше часу)	Складніше здійснювати маркетингові дослідження (люди більш скуті, побоюються висловлювати свою думку, дуже важкий доступ до керівників та людей з високим достатком)

Джерело: складено автором на основі [3, с. 133-134; 4, с. 200-201; 5, с. 195-197; 6, с. 125-129; 7, с. 111-112; 8, с. 191-192]

образлива спроба дискредитувати їх авторитет [5, с. 196-197].

Узагальнено найбільш важливі у міжнародному бізнесі відмінності між суспільствами з низьким і високим індексами дистанції влади (табл. 1).

Другим показником оцінки цінностей в суспільстві є **співвідношення індивідуалізму та колективізму**. Г. Хофстеде визначає, що індивідуалізм з одного боку, в порівнянні з його протилежністю – колективізмом, як соціальна, а не індивідуальна характеристика, є мірою, з якою люди у суспільстві об'єднані в групи. На індивідуалістичній стороні знаходяться культури, у яких відносини між людьми є вільними: кожен дбає за себе і за найближчими людьми в сім'ї. На колективістській стороні знаходяться культури, в яких люди з моменту народження інтегровані у міцно зв'язані групи, часто це розширені сім'ї (з дядьками, тітками, бабусями і дідусями).

Щодо бізнесу, то у суспільствах схильних до індивідуалізму члени суспільства самостійно приймають рішення щодо підприємницької діяльності, керуються своїми інтересами та інтересами членів їх родин, несуть всі ризики від своєї діяльності. У таких суспільствах існує велика різниця між професійною діяльністю і особистим життям. У суспільствах з переважанням індивідуалістичних характеристик відсутні тісні зв'язки між працівниками, більшою мірою цінуються досягнення окремої людини. Думка однієї людини незалежна від думки інших людей, робітники відверто висловлюють критичні зауваження своїм колегам, просування по службі зв'язано лише з особистими характеристиками, управління орієнтовано на особистість, а не на групу. В управлінні іде нама-

гання погодити індивідуальні цілі з метою організації. Такі суспільства вирізняють наступні характеристики:

- високий рівень життя та висока частка середнього класу;
- права і закони однакові для всіх;
- обмежена роль держави в економічній системі;
- мета суспільства полягає у самовираженні кожного її члена.

Більшість країн належать до культури, яка схильна до колективізму. У традиціях цих країн виховувати повагу до певних груп або соціальних кланів, до яких вони належать. У таких суспільствах рішення приймаються колегіально, кожен член групи несе відповідальність перед всіма членами. Зв'язки між працівниками тісніші, переважає колективний інтерес, корпоративний дух і мораль. Між професійними і приватними життями немає суттєвої різниці. Ризики приймають всі члени груп. Правила поведінки залежать від приналежності до групи. У таких країнах існує значний вплив держави на економічне життя [3, с. 134-136].

Узагальнено у таблиці 2 відмінності між індивідуалістичними і колективістськими суспільствами, що впливають на міжнародний бізнес.

Міжнародні компанії повинні бути добре обізнаними в питанні соціальної орієнтації країн, з якими вони ведуть бізнес. У багатьох випадках сімейність не схвалюється в індивідуалістичних культурах, але широко застосовується в процесі комплектування персоналу в культурах з високим рівнем колективізму. У таких країнах, як США, де індивідуалізм є культурною нормою, багато працівників переконані в тому, що винагорода за їхню

Таблиця 2

Відмінності між індивідуалістичними і колективістськими суспільствами у міжнародному бізнесі

Індивідуалізм	Колективізм
Кожен самостійно приймає рішення щодо підприємницької діяльності	Рішення приймаються колегіально
Кожен несе всі ризики від своєї діяльності	Ризики приймають всі члени груп
Велика різниця між професійною діяльністю і особистим життям	Між професійними і приватними життями немає суттєвої різниці
Відсутні тісні зв'язки між працівниками, переважають індивідуальні цілі, особистий успіх, самовираження	Зв'язки між працівниками тісніші, переважає колективний інтерес, корпоративний дух і мораль
Цінуються досягнення людини, її особисті характеристики	Цінується приналежність до групи
Думка однієї людини незалежна від думки інших людей	Особиста думка визначається думкою групи
Управління орієнтовано на особистість	Управління орієнтовано на групу
Обмежена роль держави в економічній системі	Значний вплив держави на економічне життя
Пряма конфронтація	Уникають прямих відповідей, відмов
Легко встановлюють відносини з особистостями з інших країн	Дуже важко встановлюють відносини з особистостями з інших країн
Концентрація на бізнес-цілях	Спочатку знайомство, опанування культури партнера, потім переходять до бізнесу

Джерело: складено автором на основі [3, с. 134-136; 4, с. 202; 5, с. 192-195; 6, с. 116-122; 7, с. 112-113; 8, с. 192; 9, с. 114]

працю має відповідати їхнім особистим досягненням. Вони визначають справедливість якої б то не було системи оплати праці по її відповідності цій вимозі. Тому американські компанії витрачають багато часу і ресурсів на оцінку продуктивності праці працівників, щоб привести розмір винагороди у відповідність з рівнем продуктивності працівника.

Культурі Японії властива орієнтація на груповий принцип організації суспільного життя, тому методи оплати праці, які переважають в цій країні, істотно відрізняються від системи оплати, прийнятої в Америці. У більшості японських корпорацій оплата праці працівника залежить від того, до якої групи він належить, а не від його особистих досягнень. Оплата, яку отримують члени кожної корпоративної групи, відображає трудовий стаж працівника [5, с. 194].

Третім показником, за яким можна розподілити країни, є **вплив влади чоловіків і жінок** на формування культурних цінностей. Г. Хофстеде зазначає, що мужність, у порівнянні з його протилежністю – жіночністю, як соціальна, а не індивідуальна ознака, стосується розподілу цінностей між чоловіками і жінками. Наполегливий, самовпевнений полюс був названий «чоловічим», а скромний, турботливий полюс – «жіночим» [2, с. 12]. У «чоловічому» суспільстві перевага надається досягненням, героїзму, впевненості в собі і матеріальній винагороді за успіх. Суспільство в цілому є більш конкурентоспроможним. Чоловіки займають домінуючі позиції в суспільстві і владних структурах. Жінка в політичній кар'єрі є рідкістю. Його протилежність, жіночність, виступає за співпрацю, скромність, турботу про слабких і якість життя. Духовні цінності переважають над матеріальними. Суспільство в цілому більш консенсус-орієнтоване [1]. Г. Хофстеде наголошує, що ці характеристики не про людей, а про очікувані емоційної ролі чоловіків і жінок [10].

Конфлікти в «жіночних» культурах намагаються вирішувати шляхом переговорів і досягнення компромісу, в той час як в маскулінних культурах

конфлікти вирішуються у вільній боротьбі, за принципом «нехай переможе найкращий». У роботі тут більше цінується результат, і нагородження відбувається за принципом реального внеску в роботу. У жіночих культурах нагорода за працю відбувається більше за принципом рівності [4, с. 203-204].

У бізнес-контексті культури схильні до мужності чи жіночності іноді називають також «жорсткими» та «ніжними» культурами [1]. Перемога має важливе значення для обох статей. У жіночому суспільстві, конкурування не так відкрито підтримується, є співчуття до аутсайдера [10].

Ці культурні установки різнобічно впливають на практику міжнародного бізнесу. У одному дослідженні було виявлено, що в рішеннях, прийнятих данськими керівниками (належать до «жіночої» культури), більшою мірою враховується їх заклопотаність соціальними аспектами ведення бізнесу, ніж в рішеннях, прийнятих орієнтованими на отримання прибутку американськими, британськими і німецькими посадовими особами (що належать до «чоловічої» культури) [5, с. 202-203].

У таблиці 3 узагальнено відмінності між «мужніми» та «жіночими» суспільствами у бізнес-контексті.

Четвертим показником, що характеризує культурні цінності є **бажання запобігти невизначеності** і уникнути її. Індекс запобігання невизначеності визначає міру, в якій люди намагаються уникнути ситуацій, які породжують тривогу, невпевненість. Він визначає ступінь відхилення від невизначених непередбачених ситуацій, ступінь неадаптованості працівників до факторів ринкового середовища, що змінюються [3, с. 139].

У культурах з високим рівнем уникнення невизначеності в ситуації невідомості індивід відчуває стрес і відчуття страху. Тому в культурах з високим ступенем уникнення невизначеності спостерігається високий рівень агресивності. Це проявляється в існуванні численних формалізованих правил, що регламентують дії, які дають можливість для людей максимально уникати невизначеності в поведінці. Наприклад, в суспільствах з

Таблиця 3

Відмінності між «мужніми» та «жіночими» суспільствами у міжнародному бізнесі

«Жіночі» суспільства	«Мужні» суспільства
Суспільство більш консенсус-орієнтоване; конкуренція не підтримується	Суспільство більш конкурентоспроможне
Виступає за співпрацю, скромність, турботу про слабких і солідарність	Перевага надається досягненням, героїзму, впевненості в собі і матеріальній винагороді за успіх
Соціальні ролі чоловіків і жінок здебільшого збігаються	Диференціація між ролями чоловіків і жінок (чоловіки займають домінуючі позиції, жінка в політичній кар'єрі є рідкістю)
Домінуючими цінностями є якість життя	Домінуючими цінностями є кар'єра, успіх
Зваженість вчинків	Рішучість вчинків
Конфлікти вирішують шляхом переговорів та досягнення компромісу	Конфлікти вирішуються у вільній боротьбі по принципу «нехай переможе найкращий»

Джерело: складено автором на основі [3, с. 136-137; 4, с. 202; 6, с. 131-135; 9, с. 116-118]

Відмінності між суспільствами з низьким і високим рівнями запобігання невизначеності у міжнародному бізнесі

Низький рівень запобігання невизначеності	Високий рівень запобігання невизначеності
Більш низький рівень стресів	Високий рівень стресу, емоційності, агресії
Протиборство запровадженню формалізованих правил	Численні формалізовані правила (особливо докладні закони, неформальні правила, внутрішні правила та інструкції в організаціях)
Легко приймають зміни	Не схильні до прийняття швидких змін і перешкоджають можливим нововведенням
Позитивне відношення до влади	Негативне відношення до влади
Люди схильні покладатися на здоровий глузд і життєвий досвід	Люди схильні більше покладатися на думку фахівців і експертів
В більшій мірі схильні до ризику, приймають ризиковані рішення	Не схильні до ризику, приймають рішення, які менш ризиковані
Перевага надається рамковим домовленостям і корегуванню по ходу справи	Перевага надається детальним контрактам
Відносини на робочому місці часто носять неформальний характер	Детально розписані ролі і функції працівників
Схильні до конкуренції	Вважають за краще триматися подалі від конфліктів і конкуренції
Висока потреба в стратегічному плануванні, нерозробленість оперативного плану	Низька потреба в стратегічному плануванні, велике значення надається деталізованим оперативним планам
«Нове та незвичне» породжує додатковий інтерес	Підозрілість до нових ідей
Детальні процедури ведення бізнесу	Гнучкі процедури ведення бізнесу

Джерело: складено автором на основі [3, с. 139; 4, с. 204-205; 5, с. 198-201; 6, с. 136-140; 7, с. 113-114; 8, с. 193-194; 9, с. 114]

високим рівнем уникнення невизначеності в організаціях створюються особливо докладні закони чи неформальні правила, які встановлюють права і обов'язки роботодавця і найманих працівників. Крім того, існує безліч внутрішніх правил та інструкцій, що визначають розпорядок робочого дня. Створюється чітка структура, в якій люди намагаються в максимально можливій мірі уникнути випадковостей. У таких культурах постійний поспіх є нормальним явищем, а люди не схильні до прийняття швидких змін і перешкоджають можливим нововведенням [4, с. 204-205].

У протилежність таким суспільствам існують суспільства, де панує більш слабе бажання запобігання невизначеності, люди поведуться більш спокійно і толерантно [3, с. 139]. У культурах з низьким рівнем уникнення невизначеності люди більшою мірою схильні до ризику в незнайомих умовах і для них характерний більш низький рівень стресів у невідомих ситуаціях [4, с. 205]. У цих суспільствах перевага віддається рамковим домовленостям і корегуванню по ходу справи замість детальних контрактів [3, с. 139].

Ставлення до невизначеності зачіпає багато аспектів управління міжнародними компаніями. Наприклад, в компаніях, що здійснюють свою діяльність в країнах з високим рівнем неприйняття невизначеності, як правило, сформована жорстка ієрархічна структура управління і розроблені детальні правила та процедури ведення бізнесу. І навпаки, культури з високим рівнем прийняття невизначеності більш терпимі до гнучкої структури

управління, а також до гнучких правил і процедур ведення бізнесу.

Ухвалення ризикованих рішень (за принципом «хто не ризикує, той не п'є шампанське») високо цінується в культурах з високим рівнем прийняття невизначеності, таких як культура ведення бізнесу в Сполучених Штатах і Гонконгу. У той же час підтримка статусу і репутації компанії за допомогою консервативних стратегій ведення бізнесу, що не допускають ризику, властиво таким країнам з високим рівнем неприйняття невизначеності, як Іспанія, Бельгія та Аргентина. Не дивно, що культури, які схильні до прийняття невизначеності, більш пристосовані до ведення бізнесу в умовах бурхливого розвитку електронної комерції, ніж культури, які характеризуються неприйняттям невизначеності [5, с. 200].

Узагальнимо відмінності між суспільствами з низьким і високим рівнями запобігання невизначеності, які стосуються міжнародного бізнесу.

Цими вимірами Г. Хофстеде не обмежується. Він стверджує, що їх може бути більше, оскільки вони уявні: «Будь-яке дослідження покаже свою власну модель, і інші виміри можуть бути знайдені» [10].

Висновки з проведеного дослідження. Відомі в літературі концепції культури та класифікації ділових культур забезпечують основу для порівняльного аналізу між культурами, що особливо важливо для міжнародного бізнесу в умовах роботи в різних культурних середовищах. Типологію культурних вимірів Г. Хофстеде можна

вважати найбільш відомою і популярною, що пояснюється вдало знайденим набором універсальних параметрів, придатних для аналізу культур організацій, незалежно від того, в якій країні вони знаходяться, в якому більш широкому культурному контексті діють. Однак, Г. Хофстеде підкреслює, що вимірювання культур є лише основою, яка допомагає оцінити конкретну культуру для полегшення прийняття рішень. Існують і інші фактори, які необхідно враховувати при аналізі культурного середовища. У подальших дослідженнях планується дослідження ефективності використання концепції Г. Хофстеде у практиці міжнародного бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Geert Hofstede's web-site: National Culture. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://geert-hofstede.com/national-culture.html>.
2. Hofstede G. Dimensionalizing Cultures: The Hofstede Model in Context. Online Readings in Psychology and Culture, 2(1). – 2011. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scholarworks.gvsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1014&context=orpc>.
3. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків: Підручник. – К.: ТОВ «Лазарит-Поліграф», 2012. – 480 с.
4. Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П. Основы межкультурной коммуникации: Учебник для вузов / Под ред. А.П. Садохина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 352 с.
5. Гриффин Р., Пастей М. Международный бизнес. 4-е изд. / Пер. с англ. под ред. А.Г. Медведева. – СПб.: Питер, 2006. – 1088 с.
6. Мясоедов С.П. Основы кросскультурного менеджмента: Как вести бизнес с представителями других стран и культур: Учеб. пособие. – М.: Дело, 2003. – 256 с.
7. Carpenter M.A., Dunung S.P. International Business: Opportunities and Challenges in a Flattening World (v. 1.0) / Mason Andrew Carpenter, Sanjyot P. Dunung. – Flat World Knowledge, 2011. – 818 p.
8. Вергун В.А. Міжнародний бізнес: підручник. / за ред. проф. В.А. Вергуна. – К.: ВАДЕКС, 2014. – 810 с.
9. Юхименко П.І. та ін. Міжнародний менеджмент: [Навч. посіб.] / П. І. Юхименко, Л. П. Гацька, М. В. Півторак та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
10. Geert Hofstede's web-site: The 6-D model of national culture. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://geerthofstede.com/culture-geert-hofstede-gert-jan-hofstede/6d-model-of-national-culture/>.

МАЛИЙ БІЗНЕС У СТРУКТУРІ СУЧАСНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

SMALL BUSINESS IN THE MODERN BUSINESS INNOVATION

УДК 339.92

Очеретний Д.С.

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

В статті проаналізовано розвиток малого бізнесу у структурі інноваційного підприємства. Досліджено генезис малого інноваційного бізнесу. Розглянуто сучасні інноваційні стратегії компанії малого бізнесу. Проаналізовано відмінності у інноваційних стратегіях компанії малого, середнього та великого корпоративного бізнесу.

Ключові слова: інноваційне підприємство, малий бізнес, інноваційно-містка продукція, НДДКР.

В статье проанализировано развитие малого бизнеса в структуре инновационного предпринимательства. Исследовано генезис малого инновационного бизнеса. Рассмотрены современные инновационные стратегии компаний малого биз-

неса. Проанализированы отличия в инновационных стратегиях компаний малого, среднего и большого корпоративного бизнеса.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, малый бизнес, инновационная продукция, НИОКР

The article analyzes the development of small businesses in the structure of innovative entrepreneurship. Investigated the genesis of innovative small businesses. The modern innovation strategy for small businesses and their differences from the strategies companies of medium and large corporate business.

Key words: innovative entrepreneurship, small business, innovation products, research and development.

Постановка проблеми. Ефективна комерціалізація інноваційних розробок та їх втілення у різноманітні інноваційно-місткі товари і послуги передбачають в якості обов'язкового компонента наявність відповідних організаційно-економічних форм інноваційного підприємництва, тобто малих і середніх компаній, великих корпорацій та об'єднань, здатних забезпечити найбільш оптимальне поєднання внутрішніх і зовнішніх науково-технічних, інвестиційних і фінансових ресурсів з метою отримання прибутку та генерування фінансових потоків. Разом з тим, не усі підприємницькі структури, що проводять наукові дослідження і розробки, можуть бути віднесені до інноваційних, як і не будь-яка підприємницька діяльність може бути кваліфікована як інноваційна. Йдеться про те, що хоча рівень розвитку інноваційного підприємства та ступінь охоплення ним виробничих процесів є на сьогодні вирішальним критерієм оцінювання ефективності фінансово-господарської діяльності будь-якої бізнес-структури, однак за усієї різноманітності його видів ключовою ланкою інноваційного підприємництва є генерування і використання нових знань чи технологій, котрі у той чи інший спосіб стали результатом НДДКР.

Подібне розуміння інноваційного підприємства не означає, що його суб'єктами можуть бути тільки компанії-лідери за тим чи іншим напрямом науково-технічного прогресу, котрі ведуть активну діяльність у цій сфері, але й бізнес-структури, що розширюють технологічні можливості традиційних галузей і сфер національних економік (будівництва, сільськогосподарська, харчової і текстильної промисловості, добування і переробки енергетичних ресурсів та ін.). Інакше кажучи, інноваційною стає тільки та підприємницька діяльність, що зорієнтована на практичну імплементацію результатів науково-технічного пошуку, ринкову реалізацію

вироблених інноваційних товарів і послуг з метою отримання відповідних фінансових результатів у формі прибутку та диверсифікації джерел доходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ринку інноваційного підприємства присвячені праці таких вчених як Кадакова Г.В., Зянько В.В., Тулькун Я.І., Столярчук Я.М.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз розвитку малого бізнесу у структурі інноваційного підприємства.

Виклад основного матеріалу. На перший план виходять мотивовані прибутком інноваційні підприємці з їх унікальною здатністю ризикувати при реалізації нових бізнес-проектів або якісному вдосконаленні діючих технологічних процесів (у силу невизначеної ринкової кон'юнктури, коливань попиту і пропозиції на інноваційно-місткий продукт); брати на себе моральну, фінансову і соціальну відповідальність за їх реалізацію; а також (навіть за умов економічної нестійкості, турбулентності і невизначеності) приймати важливі управлінські бізнес-рішення, здатні підвищувати технологічний рівень виробничих процесів та граничну продуктивність капіталу. Так, за даними авторитетних американських учених, понад 70% усіх інновацій «помирають» уже на стадії розробки наукової ідеї; а 80% нових продуктів, що поступають на ринок, не мають комерційного успіху ізнімаються з виробництва. Більше того, опитування 120 американських корпорацій показали, що понад 60% інноваційних розробок ніколи не трансформуються у комерційну продукцію; 50 компаній США підтвердили, що близько половини їх сукупних витрат на НДДКР припадає на комерційно неуспішні інновації, а 30% ринково успішних інновацій після нетривалого періоду часу перестають давати прибуток [1].

Разом з тим, високий рівень ризикованості інноваційного підприємства суттєво «згладжується»

його компенсаторним ефектом, оскільки рівень рентабельності на вкладений капітал в інноваційний сектор значно перевищує відповідний показник для інших видів підприємницької діяльності. Причому інноваційні ризики у сфері інновацій тим вищі, чим більш локалізованим є інноваційний проект [2, с. 7], тож чим більшу кількість інноваційних проектів (особливо диверсифікованих) одночасно реалізує підприємницька структура, тим нижчими стають її проектні ризики і більш високою є ймовірність успішної реалізації останніх. Як правило, прибуток від реалізації успішних інноваційних бізнес-проектів здатен не тільки компенсувати збитки від невдалих проектів, але й акумулювати колосальний фінансовий ресурс для подальшого стратегічного розвитку підприємницьких структур та зміцнення їх конкурентних позицій на ринку.

При цьому слід особливо відзначити, що хоча у великих бізнес-структурах ризики інноваційної діяльності набагато нижчі, ніж на підприємствах малого і середнього бізнесу (оскільки значною мірою нівелюються великомасштабними обсягами фінансово-господарської діяльності, яка об'єктивно є високодиверсифікованою), однак корпоративний сектор відзначається певним консерватизмом у проведенні НДДКР з орієнтацією останніх на отримання швидкого прибутку. Крім того, переважна більшість великих ТНК нерідко виявляють доволі скептичне ставлення до наукових ідей і розробок, що не були апробовані на практиці, а отже – відносно яких важко прорахувати рентабельність інвестиційних вкладень та економічних ефект.

Саме цим обумовлюється той факт, що малі підприємницькі структури у числі перших включились у гостру конкурентну боротьбу за світове науково-технічне лідерство, не тільки створивши цементуючу основу глобального інноваційного бізнесу, але й ставши привабливими об'єктами інвестиційних капіталовкладень великих корпоративних структур. Традиційно високий рівень їх інноваційної активності та результативності науково-технічної діяльності пояснюється насамперед вагомими конкурентними перевагами компаній малого бізнесу в інноваційній сфері, що впливають з їх високої схильності до реалізації ризикованих інноваційних проектів, оперативності у здійсненні технологічної модернізації виробничих процесів, а також гнучкості у розбудові коопераційних зв'язків з компаніями великого бізнесу у науково-технічній сфері у статусі їх партнерів чи субпідрядників. Так, упродовж останніх сімдесяти років до 90% радикальних інноваційних розробок у світі продукується малими інноваційними компаніями; а у США і країнах Західної Європи вони є ліцензіатами майже 50% нововведень світового ринку [3].

У даному контексті принагідно відзначити, що стратегії інноваційної діяльності, що їх реалі-

зують компанії малого бізнесу, принципово відрізняються від стратегій середніх фірм і компаній великого корпоративного бізнесу. Володіючи значно меншим обсягом фінансових, кадрових, інформаційних і матеріально-технічних ресурсів, малі інноваційні компанії зорієнтовані, по-перше, на виробництво унікальних за своїми споживчими характеристиками товарів і послуг, уникаючи при цьому прямої конкуренції з крупним бізнесом. По-друге, їх головні стратегічні цілі пов'язані з мінімізацією трансакційних витрат через купівлю необхідного обладнання і оборотних засобів у високоспеціалізованих компаній. По-третє, низька диверсифікованість продуктового асортименту з концентрацією ресурсної бази на виробництві обмеженого сегменту інноваційно-місткої продукції та максимізацією його споживчих характеристик для різних сегментів споживчого ринку. По-четверте, спирання у науково-дослідній діяльності на внутрішні ресурси з метою збереження фінансової самостійності і прав на об'єкти інтелектуальної власності, отримані у ході інноваційної діяльності.

Що стосується генезису малого інноваційного бізнесу, то він бере свій початок ще з 1950-х років і пов'язаний із заснування поблизу великих університетів малих науково-дослідних фірм на основі спільної оренди землі, використання єдиної інноваційної інфраструктури і лабораторних потужностей, інформаційно-комп'ютерних мереж і банків даних [4]. Завдяки цьому малі інноваційні фірми вже на старті другої науково-технічної революції отримали широкі можливості не тільки активно долучитись до динамічного бізнес-середовища, сформованого навколо університетських установ, але й на систематичній, оперативній і централізованій основі отримувати необхідну патентну підтримку усіх своїх інноваційних розробок, а також фінансово-банківське, інвестиційне і консалтингове супроводження своїх НДДКР. При тому, що частка малих інноваційних підприємств не перевищує нині 5-10% сукупних витрат на НДДКР держав ОЕСР, їх інноваційна активність – доволі висока. Так, більшість компаній малого бізнесу, що засновуються у Великобританії з кінця 1980-х років, характеризуються найвищим по економіці рівнем технічного оснащення; у США з 1952 р. малі компанії зробили найбільший внесок у генерування найбільш радикальних технологій; а у Німеччині вони генерують нині понад 26% [5, с. 164] усіх вітчизняних нововведень.

Не слід скидати з рахунків і суттєво вищий, порівняно з великими корпоративними структурами, економічний ефект інноваційних розробок компаній малого і середнього бізнесу. Він виявляється як у значно більшій кількості інновацій, вироблених на одиницю витрат, так і у вищій швидкості їх комерційного освоєння: за даними авторитет-

них міжнародних експертів, кожен долар інвестицій, вкладений в інноваційні розробки компаній з чисельністю працівників до 100 осіб, приносить учетверо більше нововведень, порівняно з компаніями з чисельністю зайнятих 100-1000 осіб і у 24 рази більше, порівняно з бізнес-структурами з кількістю працівників більше 1 тис. осіб. У той час, як період виходу на ринок інноваційних розробок компаній малого бізнесу становить у середньому 2,2 роки, великим корпораціям потрібно не менше 3,1 року [6].

Залежно від масштабів науково-технічної діяльності, джерел її фінансування, характеру взаємодії з бізнес-структурами великого бізнесу, мале інноваційне підприємництво може набувати різноманітних організаційно-економічних та інституційно-правових форм. Узагальнення світового досвіду дає змогу виокремити кілька інституційних моделей організації малого інноваційного бізнесу, які набули найбільшого поширення та вже продемонстрували високу ефективність науково-дослідної діяльності і результативність наукового пошуку. Так, перша, найпростіша, модель – це об'єднання на платформі незалежних малих інноваційних компаній колективів ініціативних дослідників, винахідників і наукових працівників, які ставлять собі за мету здійснення спільних наукових розробок і ринкову комерціалізацію інноваційних товарів і послуг з метою отримання матеріальної вигоди від впровадження у суспільне виробництво піонерних досягнень науки і техніки. Стартовим капіталом для них слугують або особисті заощадження засновників, або об'єднання капіталів кількох юридичних чи фізичних осіб, або ж залучені зовнішні фінансові ресурси великих ТНК, ТНБ і спеціалізованих інвестиційних банків, що спеціалізуються на наданні ризикового капіталу.

Дану групу малих підприємств репрезентують головним чином компанії-стартапи, які в сучасних умовах глобальної нестійкості, макроекономічної невизначеності і високого рівня ризикованості інноваційної діяльності спеціалізуються головним чином на розробці нових товарів і послуг, здійснюючи при цьому пошук оптимальних бізнес-ідей та джерел їх ресурсного забезпечення. Проходячи у своєму розвитку п'ять стадій еволюційного поступу (посівну (seedstage), стадію запуску (startupstage), стадію зростання (growthstage), стадію розширення (expansionstage) і стадію «виходу» (exitstage)), в останні десятиліття особливо швидкими темпами зростає кількість «молодих» підприємницьких структур у високотехнологічних галузях і сферах їх економік (що діють на ринку не більше п'яти років – так званих «газелей», котрі генерують значну кількість інновацій).

Саме ці фірми, щорічно створюючи щонайменше вдвічі більше робочих місць, ніж усі молоді

фірми разом узяті, здатні з лишком компенсувати втрати, понесені ними на ранніх етапах свого розвитку. За даними дослідницького проекту «Gazelles Innovation Panel», у європейських країнах компанії-«газелі» створюють сьогодні від 75% до 80% нових робочих місць, при тому, що їх частка не перевищує 5% загальної кількості зареєстрованих організацій [7, с. 5]. Так, у Сполучених Штатах у період 1982-2007 рр. на тлі відносної стабільності загальної кількості молодих фірм в економіці загальна кількість молодих високотехнологічних компаній зросла більш, ніж удвічі – з 46 до 97,8 тис. [8, с. 96]. Нещодавнє дослідження, проведене Фондом Кауфмана, виявило, що показник концентрації стартових компаній (який вимірюється кількістю новостворених підприємств (що функціонують менше одного року) у розрахунку на 100 тис. осіб населення) становив у США у 2015 р. 130,6 [9, с. 22]. Це свідчить про високу динамічність інноваційного підприємницького середовища у цій країні, оскільки компанії-«газелі» зазвичай демонструють найвищий рівень адаптованості і стійкості своєї фінансово-господарської, науково-технічної й інноваційної діяльності до зовнішніх умов функціонування [10] в силу використання особливих механізмів утримування ринкової частки у кризові періоди економічної діяльності, високої оперативності модернізації виробництва, широких можливостей оптимізації трансакційних витрат та оновлення асортиментного ряду продукції та освоєння нових ринкових ніш.

Висновки з проведеного дослідження. Традиційно високий рівень інноваційної активності компаній малого бізнесу обумовлені насамперед високою їх схильністю до реалізації ризикованих інноваційних проектів, оперативністю у здійсненні технологічної модернізації виробничих процесів, а також гнучкістю у розбудові науково-технічних коопераційних зв'язків з компаніями великого бізнесу у статусі їх партнерів чи субпідрядників. Сучасні інноваційні стратегії компаній малого бізнесу принципово відрізняються від стратегій середніх фірм і компаній великого корпоративного бізнесу. Ці відмінності впливають насамперед з орієнтації їх діяльності на виробництво унікальних за своїми споживчими характеристиками товарів і послуг з уникненням при цьому прямої конкуренції з крупним бізнесом; їх спрямованості на мінімізацію трансакційних витрат через купівлю необхідного обладнання і оборотних засобів у високоспеціалізованих компаній; низької диверсифікованості продуктового асортименту з концентрацією ресурсної бази на виробництві обмеженого сегменту інноваційно-місткої продукції; а також спираючись на малих інноваційних компаній у своїх НДДКР на внутрішні ресурси з метою збереження фінансової самостійності і прав на об'єкти інтелектуальної власності, отримані у ході інноваційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Инновационное развитие России: проблемы и решения: монография. / Под ред. М. А. Эскиндарова.
2. Кадакоева Г. В. Инновационное предпринимательство: сущность, типология и возможности развития в условиях российских реалий // Вопросы инновационной экономики. – 2014. – № 2. – С. 3-12.
3. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. – Вінниця: Універсум, 2008. – С. 171.
4. Глобальний ринок інтелектуальної власності: масштаби, структура, інститути: монографія / О. Ю. Біленький, Я. М. Столярчук, О. М. Галенко, В. М. Столярчук. – К.: Фенікс, 2016. – С. 121.
5. Тульку Я. І. Мале інноваційне підприємництво як об'єкт державної інноваційної політики / Я. І. Тульку // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 2(36). – С. 164-168.
6. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку. Монографія. – Вінниця: Універсум, 2008. – С. 173.
7. Addressing challenges for high-growth companies. Summary and conclusions of the Europe INNOVA gazelles innovation panel // Europe INNOVA. – 2006. – Paper № 6. Mitusch K. Gazelles-High-Growth Companies Final report. Task 4 / K. Mitusch, A. Schimke // Horizontal Report. – 2011.
8. Судакова Н. А. США: проблемы предпринимательства с позиции социально-экономической безопасности // США – Канада: экономика, политика, культура. – 2016. – № 4. – С. 91-108.
9. The Kauffman Index Startup Activity: National Trends. – Kauffmann Foundation, June 2015.
10. Yudanov A. The second half modernization / A. Yudanov // Expert. – 2011. – № 20.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ МІЖНАРОДНОГО НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

FINANCIAL INSTRUMENTS OF INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND TECHNICAL COOPERATION

У науковій статті проаналізовано сучасний стан міжнародного науково-технічного співробітництва на основі фінансових інструментів в Україні. Наведено динаміку наукоємності ВВП, динаміку та структуру фінансування науково-технічної та наукової діяльності шляхом залучення іноземних ресурсів. Систематизовано основні фінансові інструменти заохочення міжнародного науково-технічного співробітництва. Наведено ключові елементи фінансового міжнародного науково-технічного співробітництва з країнами ЄС, США, Канадою, міжнародними фінансовими фондами. Узагальнено ключові причини низького розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва. Обґрунтовано, що лише сприяння міжнародній співпраці з боку держави є запорукою успішного вирішення проблем двосторонніх та міждержавних відносин України. Узагальнено рекомендації науковців та запропоновано варіанти фінансових інструментів для заохочення та розширення міжнародної діяльності наукових та технічних структур.

Ключові слова: фінансові інструменти, міжнародне науково-технічне співробітництво, наукоємність ВВП.

В научной статье проанализировано современное состояние международного научно-технического сотрудничества на основе финансовых инструментов в Украине. Приведена динамика наукоёмкости ВВП, динамика и структура финансирования научно-технической и научной деятельности за счет привлечения иностранных ресурсов. Систематизированы основные финансовые инструменты поощрения международного научно-технического сотрудничества. Приведены ключевые элементы финансового международного научно-технического сотрудничества со странами ЕС, США,

Канадой, международными финансовыми фондами. Выделены ключевые причины низкого развития международного научно-технического сотрудничества. Обосновано, что только содействие международному сотрудничеству со стороны государства является залогом успешного решения проблем двусторонних и межгосударственных отношений Украины. Обобщены рекомендации ученых и предложены варианты финансовых инструментов для поощрения и расширения международной деятельности научных и технических структур.

Ключевые слова: финансовые инструменты, международное научно-техническое сотрудничество, наукоёмкость ВВП.

In the scientific article, the modern state of international technical and scientific cooperation on the basis of financial instruments in Ukraine is analyzed. The dynamics of the research-intensity of GDP, the dynamics and structure of financing scientific and technical and research activities by attracting foreign resources are presented. Basic financial instruments of promoting international technical and scientific cooperation are systematized. Key elements of financial, international technical and scientific cooperation with the EU countries, the USA, Canada, international financial funds are outlined. Key reasons for the low development of international scientific and technical cooperation are summarized. It is proved that only the promotion of international cooperation by the state is the key to the successful solution for problems of bilateral and interstate relations of Ukraine. The recommendations of scientists are summarized and variants of financial instruments for the promotion and expansion of international activity of scientific and technical institutions are proposed.

Key words: financial instruments, international scientific and technical cooperation, research-intensity of GDP.

УДК 339.922(477)

Савченко С.М.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Постановка проблеми. Міжнародне науково-технічне співробітництво виступає складовою співпраці держав у науково-технічному секторі, зокрема і у фінансовій сфері. В рамках міжнародної співпраці відбувається торгівля ліцензіями, реалізація технічних проектів, будівництво підприємств та інших об'єктів, проводяться спільні наукові дослідження та розробки, підготовка національних кадрів, відбувається обмін загальною науково-технічною інформацією тощо. Диверсифікація форм міжнародного науково-технічного співробітництва України сприяє розвитку міжнародної кооперації у сфері науки, освіти і виробництва та є запорукою інноваційного розвитку економіки. В Україні сьогодні відбувається зменшення обсягів фінансування науки з боку держави державного фінансування. Така ситуація робить надзвичайно актуальним розвиток міжнародного науково-технічного співробітництва та

використання сучасних фінансових інструментів його забезпечення, особливо з огляду на прагнення України до вступу в ЄС.

Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про актуальність та важливість питання фінансового забезпечення наукових досліджень та розробок. Проблемам фінансування наукової та науково-технічної діяльності присвячена значна кількість праць як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Науковцями здійснено спробу визначення кількісного орієнтиру бюджетного фінансування науково-технічної діяльності в Україні. Значну увагу приділено стимулюванню недержавних інвестицій в інноваційний процес [1].

Окремі аспекти міжнародного співробітництва України в науково-технічній сфері були предметом розгляду таких вітчизняних і закордонних правників і вчених, як В.Й. Голуб, В.В. Корнілова, О.Е. Гашутіна, О.А. Гончаренко, Л.І. Федулова,

Т. М. Юхновська, Д. Пекарц, К. Хандлер, К. Шух та інші. Віддаючи належне наявним напрацюванням, вважаємо за необхідне приділити увагу вивченню міжнародного співробітництва України з ЄС і НАТО в науково-технічній сфері більш детально.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є узагальнення поглядів науковців на фінансові інструменти міжнародної науково-технічної співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогоднішній рівень включення України до міжнародного науково-технічного співробітництва є вкрай низьким, масштаби співпраці не відповідають повною мірою науково-технічному та економічному потенціалу нашої держави, а участь України в інноваційній кооперації з іншими державами – низькодиверсифікована [10, с. 114].

Про це свідчать показники наукоємності ВВП держави (видатки на науку за всіма джерелами у відсотках до ВВП), яка у 2015 р. становила 0,62%. При цьому, за даними 2014 р., частка обсягу витрат на наукові дослідження та розробки у ВВП країн ЄС-28 у середньому становила 2,03%. Більшою за середню частку витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,17%, Швеції – 3,16%, Данії – 3,05%, Австрії – 2,99%, Німеччині – 2,87%, Бельгії – 2,46%, Словенії – 2,39%, Франції – 2,26% (див. рис. 1) [18].

Окрім того, спостерігається низький загальний обсяг фінансування наукової і науково-технічної діяльності в Україні за рахунок усіх джерел (у 2015 р. становив 12223,16 млн. грн., у

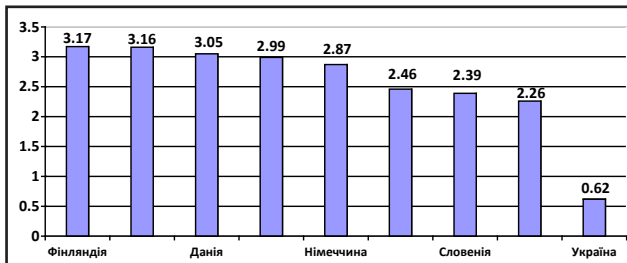


Рис. 1. Наукоємність ВВП в країнах Європи та в Україні у 2014 р.*

* Узагальнено автором на основі джерела [18]

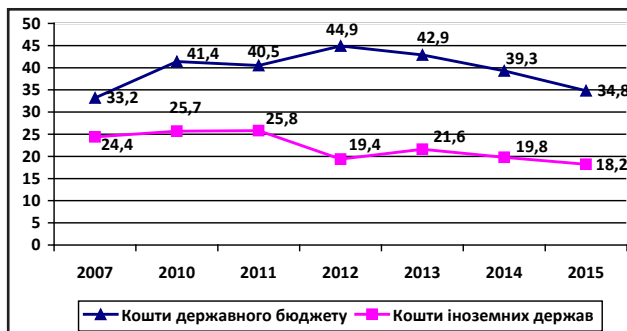


Рис. 2. Динаміка структури фінансування науково-технічної та наукової діяльності за джерелами, %*

*Узагальнено автором на основі джерела [19]

тому числі за рахунок коштів іноземних держав – 2224,165 млн. грн.), порівняно із країнами ЄС.

Про низькі рівні науково-технічної співпраці можуть свідчити показники фінансової участі іноземних держав у науково-технічній діяльності, зокрема частка коштів іноземних держав у загальному обсязі фінансування коливалась у різні роки від 25,8% до 18,2% (у 2015р.) (див. рис. 2).

При цьому, останніми роками спостерігається суттєве зниження частки іноземних інвестицій в загальному обсязі фінансування науково-технічної діяльності. Найбільша частка фінансування за рахунок коштів іноземних держав припадає на галузеві напрями – 26,8% та на науку – 18,2%. На виробництво перепало лише 7,1% іноземного капіталу. Заводський сектор, в основному, фінансувався за рахунок власних коштів на 63,7% (див. рис. 3).

Якщо аналізувати загалом міжнародні науково-технічні контакти України, то сьогодні найтісніші зв'язки в науково-технічному та освітньому співробітництві України встановлено зі США, країнами Європейського Союзу та СНД, з якими підписано понад тридцять міжурядових угод, що визначають засади такої співпраці. Так, в Україні реалізуються ініціативи ЄС у сфері науково-технічного розвитку програм TACIS, COPERNICUS та ін. [6, с. 112].

Україна здійснює міжнародне науково-технічне співробітництво в рамках численних міжнародних організацій як універсального, так і регіонального характеру (ООН, ООН із питань освіти, науки та культури, Рада Європи тощо). Однак найбільш тривалим і комплексним є відповідне співробітництво з ЄС і НАТО. Можна виділити декілька форм науково-технічного співробітництва України з ЄС, що успішно реалізуються на практиці. Це – кооперація, яка реалізується шляхом здійснення зазначеного співробітництва в рамках двосторонніх угод про співробітництво, і координація, що здійснюється під час залучення до Рамкової програми з досліджень та інновацій Горизонт-2020, EUREKA, ERASMUS+ та інших програм, координатором яких є ЄС [12].

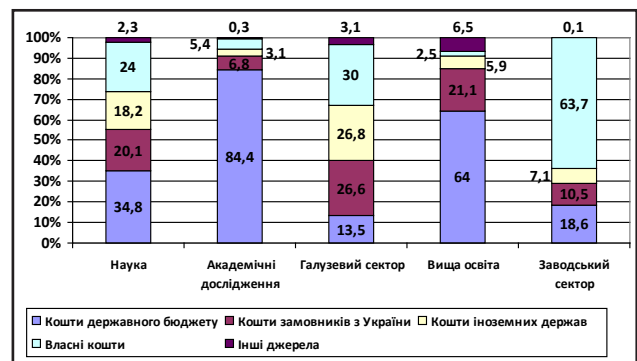


Рис. 3. Структура фінансування наукової і науково-технічної діяльності за джерелами і секторами науки в 2015 р., %*

*Узагальнено автором на основі джерела [19]

Між Україною та Європейським Співтовариством у 2014 році була підписана Угода про наукове й технологічне співробітництво [12]. Науково-технологічне співробітництво між Україною і Німеччиною здійснюється на основі Спільної Заяви Державного комітету України з питань науки і технологій та Федерального міністерства наукових досліджень і технологій Німеччини про науково-технічні відносини від 10 червня 1993 року, яка має статус міжвідомчої угоди. Починаючи з 1997 року за підтримки української та німецької сторони здійснювалось біля 160 українсько-німецьких науково-дослідних проектів. За результатами останнього конкурсу було реалізовано 12 спільних проектів. 11 червня 2014 року в Києві відбулося Десяте засідання українсько-німецької Робочої групи із науково-технічного співробітництва. Окрім розгляду питань щодо поточного стану розвитку науково-технічного співробітництва України та Німеччини, окрему увагу було приділено обговоренню наявних та можливих механізмів співпраці із залученням інвестицій державного та приватного секторів. З метою їх подальшого використання, було визначено найбільш прийнятні для обох сторін інструменти співробітництва та оголошено конкурс спільних українсько-німецьких науково-технічних проектів [8].

Одним зі світових лідерів у ряді найбільш наукомістких і технологічно-складних галузей у сфері атомної енергетики, виробництві авіаційно-космічної техніки та сучасних телекомунікаційних систем, у сферах біотехнологій і фармацевтики є Канада. Канадські інвестиції становлять близько 1,3% від загального обсягу іноземних інвестицій в Україну, серед пріоритетних напрямків – промисловість 72,9%, зокрема машинобудування – лише 8,8%. Ключовим державним органом Канади, який відповідає за здійснення технічного співробітництва з іншими країнами є Канадське агентство міжнародного розвитку (CIDA). Співпраця з CIDA відіграла ключову роль у започаткуванні та розвитку українсько-канадського науково-технічного співробітництва, взаємодії в юридичній сфері, сприяло встановленню контактів між багатьма державними установами, науковими та освітніми закладами України і Канади. Станом на сьогодні CIDA повністю або частково (разом з іншими донорами) координує 35 діючих проектів міжнародної допомоги Україні. За останніми даними канадської сторони, загальна сума канадської технічної допомоги, наданої Україні з 1991 р., перевищує 383 млн. дол. США [7].

Щодо співробітництва зі США, то воно здійснюється здебільшого через американські міжнародні фонди, через наукові програми НАТО тощо. За такими програмами Україна регулярно отримує фінансову підтримку на розвиток вітчизняної науки: реалізація лише програм співробітництва з

НАТО дозволила українським науковцям залучити понад 480 грантів, крім того, було профінансовано участь 300 наукових працівників України у наукових форумах НАТО. Проте загальний обсяг фінансування міжнародної науково-технічної діяльності України є недостатнім, щоб позитивно вплинути на соціально-економічний розвиток нашої країни. 9 липня 1997 р. між Україною й НАТО була підписана Хартія про особливе партнерство, однією зі сфер консультацій і/або співробітництва якої є науково-технологічні питання. Задля подальшої реалізації положень Хартії між Україною й НАТО створювались Національні програми співробітництва, відповідно до яких уживались окремі заходи щодо науково-технічного співробітництва. Сьогодні діє Річна національна програма співробітництва Україна – НАТО на 2016 рік (далі – Програма) [11]. Згідно з Програмою, «виходячи з довгострокової цілі приєднання до загальноєвропейської системи безпеки, основу якої становить НАТО, Україна поглиблюватиме співробітництво з Північноатлантичним альянсом з метою досягнення критеріїв, необхідних для набуття членства у цій організації» за напрямом взаємодії у сфері науки й технологій [13, с. 280].

На жаль, нинішній рівень участі України у міжнародному науково-технічному співробітництві є низьким, особливо у галузі науки і техніки при створенні, модернізації та експлуатації промислових підприємств і соціальної інфраструктури; обміну технологіями, ліцензіями, конструкторськими і проектними матеріалами та ін. В той же час, однією з основних форм міжнародного науково-технічного співробітництва нашої держави є виїзд наукових працівників за кордон, проведення міжнародних конференцій, надання грантів від іноземних фондів [2].

За даними OECD, серед топ-50 найбільших одержувачів міжнародної допомоги в світі Україна займає 45 місце [17, стор. 15]. Серед країн європейського регіону, що розвиваються, Україна посідає другу сходинку після Туреччини. В 2014 р. нам було виділено \$1,4 млрд. або 16% від всієї допомоги, виділеної регіону [17, с. 2]. Це в два рази більше, ніж у 2013 р. Нажаль Мінекономіки зараз не веде офіційну статистику по кредитах міжнародних фінансових організацій. І далеко не всі гранти реєструються в Мінекономіки. Реєструються в основному великі гранти і ті, яким потрібна пільга зі сплати ПДВ і митних зборів. Тому приблизно 30-40% проектів не зареєстровані в МЕРТ. Крім того в Україні немає єдиної бази про проекти міжнародної допомоги [15].

Останнім часом у науковій і науково-технічній політиці України хоча й відбулися певні цільові зрушення, проте продовжується занепад науково-технічної галузі суспільного виробництва, а власне виробництво залишається таким, що мало сприй-

має інновації. Про це, зокрема, свідчать зазначені нижче тенденції: 1) різке зменшення попиту виробничого сектора на науково-технічні розробки; 2) зменшення державної підтримки науки в усіх економічних програмах; 3) руйнація системи матеріально-технічного забезпечення наукових досліджень; 4) труднощі становлення національних систем керування наукою і технікою; 5) різке падіння престижу наукової праці; 6) слабка соціальна захищеність науковців, що супроводжується «відтоком» інтелектуального потенціалу країни, скорочення штатів, раніше існуючі й нові «технологічні» затримки і перепони на шляху наукових досліджень і кар'єрного зростання [12].

На наш погляд, держава повинна сприяти всілякому залученню до міжнародної науково-технічної співпраці не тільки наукові установи а й виробничий сектор у всьому його різноманітті. Ми узагальнили рекомендації науковців і пропонуємо наступні варіанти фінансових інструментів для заохочення та розширення міжнародної діяльності наукових та технічних структур [1; 4; 13; 14]:

- система грантів, як інструмент фінансування на безповоротній основі;

- розробка і впровадження системи стимулювання іноземних інвестицій у промислову сферу залежно від пріоритетності об'єктів інвестування інновацій, обсягу інвестицій та терміну їхньої дії;

- вдосконалення податкової політики у напрямі забезпечення інноваційного розвитку, яке пов'язане з удосконаленням відповідної правої бази; введення системи пільгового оподаткування залежно від обсягу та терміну дії іноземних інвестицій, оскільки діюча система враховує це недостатньо; податкові пільги підприємствам і організаціям, які впроваджують новітню техніку й технології, здійснюють трансфер наукоємної продукції;

- звільнення імпорту науково-дослідного обладнання, приладів та матеріалів від митних та інших обов'язкових платежів;

- конкретизувати розв'язання проблеми фінансування наукової та інноваційної діяльності – перейти від фінансування науки за залишковим принципом до забезпечення економічно доцільного рівня фінансування всього циклу інноваційного процесу, від фундаментальних досліджень до реалізації інновацій у виробництві. На цей цикл потрібно поширити й усі стимулюючі пільги – податкові, митні, кредитні тощо;

- лізинг вартісного сучасного устаткування;

- фінансова підтримка через механізми венчурного фінансування;

- звільнення від обов'язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України надходження в іноземній валюті за міжнародно-технічними програмами і проектами;

- першочергова, строкова оплата видатків, пов'язаних з реалізацією міжнародно-технічних

програм і проектів, що їх виконують державні наукові установи та вищі навчальні заклади.

Багатоджерельний механізм фінансування наукової та інноваційної галузі вимагає незалежності фондів підтримки (Інноваційний фонд, Фонд фундаментальних досліджень тощо) від відомчих інтересів. Для опанування внутрішнього і світових технологічних ринків необхідним є сприяння комерціалізації результатів НДДКР, створення та активізації діяльності вітчизняних фінансово-промислових груп і транснаціональних корпорацій, стимулювання інноваційного підприємництва, венчурного бізнесу та лізингу вартісного сучасного устаткування [1].

Доречним є запровадження державного реєстру інноваційних проектів та державного реєстру інноваційних структур. Доцільним також є надання у розпорядження суб'єкта підприємницької діяльності відсотка з податків (наприклад 30% податку на додану вартість та податок з прибутку), що може використовуватися виключно на інноваційну, науково-технічну діяльність і розвиток власних науково-технологічних та дослідно-експериментальних баз [4]. Деяку частку грошей необхідно навчитися розподіляти за системою грантів [14].

Висновки з проведеного дослідження. Аналізуючи стан науково-технічної співпраці, можемо говорити про зниження фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок іноземних держав. Це свідчить про суттєве відставання України в інноваційному розвитку. Лише сприяння міжнародній співпраці з боку держави є запорукою успішного вирішення проблем двосторонніх та міждержавних відносин України. Важливим компонентом мають стати нормативно-закріплені фінансові інструменти сприяння міжнародному науково-технічному співробітництву. Таким чином, для подальшого розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва слід розвивати державний механізм підтримки інноваційної діяльності та сприяти проникненню іноземного капіталу на ринки України, оскільки недооцінка ролі наукових досліджень гальмує економічний розвиток України. Перспективними з точки зору подальших наукових досліджень є аналізування прогнозних даних щодо подальшої фінансової науково-технічної співпраці та можливостей її розширення на наступні роки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булкін І. О. До питання визначення кількісного орієнтиру обсягу бюджетного фінансування науково-технічної діяльності в Україні / І. О. Булкін // Проблеми науки. – 2011. – № 6. – С. 2–10.
2. Гашутіна О. Е. Актуальні проблеми інтеграції науково-технічної сфери України у світовий та європейський науково-технічний простір / О. Е. Гашутіна

тіна II Теорія та практика державного управління. – 2013. – Вип. 4(43). – С. 262–266.

3. Гончаренко О. А. Програмні засади реалізації правової політики ЄС у науково-технічній та інноваційній сферах / О. А. Гончаренко // Право та інновації. – 2014. – № 4(8). – С. 115–123.

4. Кривуца А. В. Внутрішні передумови та проблеми включення України до міжнародного технологічного обміну / А. В. Кривуца // Економіка, менеджмент, бізнес. – № 1–2, 2011. – С. 46–51. http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Emb/2011_1-2/krivuz.a.pdf.

5. Лебеда Т. Б. Стан фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні: статистичний розріз / Т. Б. Лебеда // Фінансування науки / Проблеми науки №12, 2012. – С. 2–6.

6. Маліцький Б. А., Попович О. С., Соловйов В. П. та ін. Раціональне фінансування науки як передумова розбудови знаннєвого суспільства в Україні / Маліцький Б. А., Попович О. С., Соловйов В. П. – К.: Фенікс, 2004. – 32 с. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2012. – 305 с.

7. Науково-технічне співробітництво між Україною та Канадою Посольство України в Канаді [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://canada.mfa.gov.ua/ua/ukraine-%D1%81%D0%B0/science>.

8. Науково-технічне співробітництво між Україною та Німеччиною Посольство України у Федеративній Республіці Німеччина <http://germany.mfa.gov.ua/ua/ukraine-de/science>.

9. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2012. – 305 с

10. Поручник А. Інноваційний потенціал України та його реалізація в міжнародному науково-технічному співробітництві / А. Поручник // Міжнародна економічна політика. – 2004. – № 1. – С. 94–121.

11. Про затвердження Річної національної програми співробітництва Україна–НАТО на 2016 р.: Указ Президента України від 12 лютого 2016 р. 45/2016

[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/45/2016>.

12. Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-%D1%80>.

13. Фетисенко В. О. Міжнародне співробітництво України з Європейським Союзом та Організацією Північноатлантичного договору в науково-технічній сфері: правові питання / В. О. Фетисенко // Порівняльно-аналітичне право № 4, 2016. – С. 277–280.

14. Чумаченко Г. Актуальні питання міжнародного економічного співробітництва України в науково-технічній сфері / Г. Чумаченко // Юридичний журнал #7/2004. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://justinian.com.ua/print.php?id=1303>.

15. Шкарпова О., Остапчук Д. Безоплатно, але не задарма. Що не так з міжнародною допомогою Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://voxukraine.org/2016/05/13/bezoplatno-ale-na-zadarma-ua/>.

16. Юркевич О. М. Інноваційне спрямування інвестиційного потенціалу фінансових інститутів / О. М. Юркевич // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 81–86.

17. Development aid at a glance statistics by region, Developing countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/dac/stats/documentupload/1%20World%20-%20Development%20Aid%20at%20a%20Glance%202016.pdf>.

18. Gross domestic expenditure on R&D (GERD)% of GDP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugm=1&pcode=t2020_20&language=en.

19. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. – К.: Держкомстат України, 2012. – 305 с.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ
ОРГАНІЧНОГО СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВАTHE INSTITUTIONALIZATION OF THE MARKET
OF ORGANIC AGRICULTURE PRODUCTS

У статті обґрунтовано власне бачення сутності та складових процесу інституціоналізації ринку продукції органічного сільського господарства. Наведено класифікацію інститутів, що визначають інституціоналізацію ринку органічної продукції. Визначено основні фактори, що гальмують формування ринку органічної продукції в Україні, а також сформульовані першочергові і стратегічні завдання щодо розвитку органічного виробництва. Запропоновано заходи щодо прискорення інституціоналізації ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні й удосконалення його формальних і неформальних інститутів. Наголошено на необхідності активізації діяльності аграрних освітніх навчальних закладів в площині популяризації органічного виробництва.

Ключові слова: органічна продукція, інститути, інституціоналізація, органічне сільське господарство, інститути органічного виробництва.

В статье обосновано собственное видение сущности и составляющих процесса институционализации рынка продукции органического сельского хозяйства. Проведена классификация институтов, определяющих процесс институционализации рынка органической продукции. Определены основные факторы, тормозящие формирование рынка органической продукции в Украине, а также сформулированы первоочередные и стратегические задачи по развитию орга-

нического производства. Предложены меры по ускорению институционализации рынка органической сельскохозяйственной продукции в Украине и совершенствования его формальных и неформальных институтов. Сделан вывод о необходимости активизации деятельности аграрных учебных заведений в плане популяризации органического сельского хозяйства и производства.

Ключевые слова: органическая продукция, институты, институционализация, органическое сельское хозяйство, институты органического производства.

The article provides its own vision of the essence and components of the institutionalization of the market of organic agriculture products. A classification of institutions that determine the institutionalization of the organic products market is given. The basic factors that are putting back the formation of the organic products market in Ukraine are determined, as well as the priorities and the strategic tasks for the development of organic production are formulated. Some activities to accelerate the institutionalization of the organic agricultural products market in Ukraine and to improve its formal and informal institutions are offered. The necessity of revitalization of the agricultural educational institutions in the sphere of promotion of organic production is announced.

Key words: organic products, institutions, institutionalization, organic agriculture, organic farming institutions.

УДК:330.837:631.147(45)

Андрусенко Н.В.

аспірант

Вінницький національний
аграрний університет

Постановка проблеми. Світовий ринок продукції органічного сільського господарства динамічно зростає з 15,2 млрд. дол. у 1999 р. до 80 млрд. дол. у 2015 р. і за прогнозами аналітиків до 2020 р. сягне 200-250 млрд.дол. США. Близько 1,8 млн. виробників з різних країн світу займаються органічним виробництвом на більш ніж 37 млн. га сільськогосподарських угідь. Лише в країнах ЄС кількість «органічних» господарств за останні 15 років зросла більше ніж у 20 разів, а органічний ринок зростає щороку на 10% [7]. Лідерами із продажу і споживання органічної продукції є найбільш розвинуті країни світу, зокрема США, Німеччина, Франція, Швейцарія.

Станом на 2016 р. Україна суттєво відстає від інших європейських країн за такими показниками, як кількість виробників органічної продукції (210 од.), площі земель, зайнятих під виробництво органічної продукції (410 тис.га – близько

1% всіх сільськогосподарських земель України), обсяги споживання органічних продуктів харчування (приблизно 17,0 млн.євро або 0,30 євро на душу населення на рік, в той час як в Швейцарії цей показник становить 262 євро) [7]. Це свідчить про недостатні темпи і відсутність економічних та інституційних передумов для становлення й розвитку сектору органічного виробництва в АПК України, що вимагає теоретичного обґрунтування основних напрямів прискорення формування ринку органічної продукції в Україні та розробки на цій основі практичних рекомендацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові напрацювання дослідників ринку органічної продукції, зокрема Н.А. Берлач, В.А. Савчук, Є.В. Гавази, О.О.Гуцаленко [3], В.Т. Дудар, Є.В. Милованова, О.В. Ходаківської та багатьох інших, а також результати власних досліджень, підводять до висновку, що успішний розвиток

ринку органічної продукції визначається ефективністю його інституційного забезпечення. Погоджуємося з думкою Гуцаленко О.О., що формування та стійке ефективне функціонування ринку органічної продукції залежить від розвитку якісних формальних та неформальних інститутів та інституцій, які в змозі забезпечити прозорі правила гри для товаровиробників, що матиме стимулюючі важелі для підвищення їх рівня виробничої діяльності [3].

За дослідженнями О.Г. Шпикуляка [10], О.О. Прутської [8], Ю.П. Воскобійника, Р.П. Саблука, О.В. Овсянникова та інших, в Україні розвиток аграрного ринку має специфічний характер, фактично сформовано український парадокс – інституції та механізми сформовані, але вони неієздатні і неефективні [10]. Логіка нашого дослідження, в якому зроблено акцент на інституціональних аспектах процесу формування ринку продукції органічного сільського господарства, підводить нас до необхідності обґрунтувати сутність, необхідність і послідовність інституціоналізації ринку органічної продукції.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування сутності та складових процесу інституціоналізації ринку продукції органічного сільського господарства та розробка пропозицій щодо його прискорення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Навколо поняття інституціоналізації дискусії точилися ще з часів М. Вебера, Т. Парсонсона, С. Гантінгтона і продовжуються дотепер як серед економістів, так і соціологів. До нашого часу поняття «інституціоналізації» не має однозначного й єдиного тлумачення. М. Вебер називав інституціоналізацією процес творення легально-раціональної системи інститутів. У найбільш спрощеному і вузькому розумінні інституціоналізація – це процес становлення і трансформації соціального інституту [1, с. 187]. О.Т. Бень пропонує трактувати інституціоналізацію як складний процес, упродовж якого відбувається перетворення аморфного соціального утворення у структуровану одиницю з певними властивостями; у результаті якого з'являється новий, здатний до самовідтворення інститут, що, з одного боку, забезпечує суспільний розвиток і трансформацію, а з іншого – є їхнім наслідком [1, с. 187-188]. Окремі дослідники розглядають інституціоналізацію як процес, який відбувається як на макрорівні, так і на мезо – макрорівні. С. Гантінгтон визначає інституціоналізацію як процес, унаслідок котрого інститути отримують свої цінності і стабільність. Він виділяє чотири критерії інституціоналізації: здатність інституціоналізованого утворення до адаптації, або гнучкості; комплексності; автономності; узгодженості, або пов'язаності [1, с. 189].

Українські вчені-соціологи, зокрема Є. Головаха, Н. Паніна, виділяють три аспекти в процесі інституціоналізації:

1) процес становлення і прийняття суспільством нових соціальних правил (законів, нормативних структур, традицій та ритуалів);

2) створення організаційних становлять соціальну структуру, які відповідають за артикуляцію і порядок дотримання цих правил і структуру інституціоналізованої поведінки;

3) формування ставлення масових суб'єктів до соціальних правил і організованих структур, що відбиває погодженість людей із цим інституціональним порядком [2, с. 6].

За Н.Черниш, в процесі інституціоналізації відбувається створення соціального інституту і заміна спонтанної поведінки передбачуваною, яка модулюється, регулюється через визначення і закріплення соціальних норм, правил, статусів і ролей [9, с. 466].

Український соціолог С.Катаєв розглядає інституціоналізацію як процес розвитку, зміни соціальних інститутів, процес, який приводить до закріплення певного кола соціальних відносин у вигляді соціальної норми, закону, прийнятого порядку [5, с. 150-151]

Отже, ознайомлення з існуючими підходами до тлумачення сутності поняття інституціоналізації свідчить про те спільне, що об'єднує різні бачення, а саме: інституціоналізація – це процес становлення та кристалізації інститутів. Таким чином, під інституціоналізацією ринку продукції органічного сільського господарства ми розуміємо триєдиний процес, який передбачає: 1) виникнення і становлення «нових» формальних інститутів органічного виробництва на умовах впорядкованості, передбачуваності й організованості; 2) упорядкування діяльності щодо виробництва, реалізації та споживання органічної продукції шляхом встановлення правил поведінки, зумовлених існуючими та сформованими неформальними нормами; 3) забезпечення інституційного порядку, дієвості та «шановливого ставлення» всіх суб'єктів ринку продуктів органічного сільського господарства до встановлених законів, правил, норм, цінностей, традицій.

Отже, процес інституціоналізації передбачає як створення нових інститутів, так і удосконалення, адаптацію до мінливих умов зовнішнього середовища «старих» інститутів аграрного ринку (табл.1.). При цьому можливі як еволюційні, так і революційні трансформаційні перетворення «старих» інститутів аграрного виробництва на «нові». Інституціональне середовище, представлене як «старими» так і «новими» інститутами органічного виробництва, повинно створювати умови для їхньої ефективного взаємодії, узгодженості, сприяти прояву синергетичного ефекту від їхньої взаємодії.

Нормативно-правове забезпечення виробництва органічної продукції перебуває на стадії формування. Починаючи з січня 2014 р. в Україні вступив у дію Закон України № 425-VII «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини». Проте потребують наповнення реальним змістом і прийняття відповідних законодавчих актів такі передбачені Законом заходи, як створення національної системи сертифікації органічного виробництва, запровадження адміністративної відповідальності за фальсифікацію органічної продукції, організація підготовки кваліфікованих кадрів для органічного виробництва, підвищення їх кваліфікації, узгодження нормативно-правової бази, що регулює сферу органічного виробництва з міжнародними вимогами.

Ще одним документом, що акцентує увагу на органічному секторі, є Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України за № 806-р. Важливим кроком в теоретичному осмисленні і визначенні конкретних першочергових і стратегічних завдань щодо розвитку органічного виробництва стала Єдина комплексна стра-

тегія розвитку сільського господарства і сільських територій в Україні на 2015-2020 роки, розроблена за ініціативою Міністерства аграрної політики та продовольства України [4].

Розробники Стратегії проголосили метою «адаптувати нормативну базу щодо органічного виробництва для сприяння відповідності вимогам основних ринків і пропагувати органічне сільське господарство з метою задоволення попиту на органічну продукцію, що зростає у світі, і здійснення внеску у розв'язання екологічних проблем» [4, с. 1]. В документі проведена загальна оцінка сучасного стану виробництва органічної продукції, визначені основні виклики і сильні сторони, варіанти політики реформування, очікувані результати, обґрунтовані причини того, чому ці заходи ще не виконані. Серед гальмуючих факторів названо:

- 1) органічне сільгоспвиробництво не є реальним пріоритетом у державі;
- 2) відсутність відповідальної особи за органічний напрямок в кожному державному органі;
- 3) низький рівень обізнаності щодо переваг органічного сільськогосподарського виробництва;

Таблиця 1

Класифікація окремих інститутів, що визначають інституціоналізацію ринку продукції органічного сільського господарства

Типи інститутів	Формальні інститути	Неформальні інститути	Організації та установи
Регулюючі інститути	Конституція, кодекси, закони, постанови КМУ, державні програми розвитку	Звичаї, цінності, традиції	КМУ, Мінагрополітики, Держекоінспекція, Державні агентства земельних, лісових, водних ресурсів
Інститути обмежень, санкцій та примусу	Земельний кодекс України, трудовий кодекс України, Адміністративне право України	Вимоги щодо дотримання технологічної, трудової дисципліни, колективне засудження порушень екологічного законодавства	Санітарно-епідеміологічна служба, Держгірпромнагляд, Насіннева інспекція, Служба захисту прав споживача
«Старі» інститути аграрного виробництва	Земельний кодекс, Закони України «Про оренду землі» «Про захист рослин», «Про пестициди і агрохімікати», договори і державні контракти	Системи матеріального та морального заохочення дбайливого ставлення до оточуючого середовища	Держпродспоживслужба, Мінагрополітики, управління агропромислового розвитку облдержадміністрацій
«Нові» інститути органічного виробництва	Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», Детальні правила виробництва органічної продукції тваринництва, рослинництва, бджільництва, аквакультури	Рух за екологічну безпеку аграрного виробництва, здоровий спосіб життя, здорове харчування, адаптація суспільної свідомості до принципів стійкого розвитку	Федерація органічного руху України, «БІОЛан Україна», ТОВ «Органік стандарт», ТОВ «УКРАГРОФІН» та інші
«Нові» інститути органічного виробництва, які варто запозичити з розвинутих країн	Процедури сертифікації, законодавче унормування перехідного періоду, інспектування, заходи державної підтримки, відповідальність за зловживання статусом «органік», сертифіковані фахівці	Адаптація світового тренду «Органічне означає здорове», суспільне засудження забруднення та руйнації навколишнього середовища, фальсифікації органічних продуктів	Органи сертифікації, консультативно-дорадчі служби, контрольно-інспекційні служби; заходи з популяризації органічного сільського господарства, виставки, ярмарки, фермерські (органічні) ринки в середмісті великих міст

Джерело: розроблено автором з використанням [6, с. 13]

4) ускладнена нормативно-правова база (1 органічний закон та 165 підзаконних актів);

5) недостатній рівень комунікації та координації дій між різними залученими державними органами;

6) відсутність ефективної системи державного нагляду [4, с.29-30]

Узагальнюючи викладене, можна виділити наступні заходи щодо прискорення інституціоналізації ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні й удосконалення його формальних інститутів:

1. Розробити та впровадити Національний план дій з розвитку органічного сільськогосподарського виробництва;

2. Звести 16 підзаконних актів, що регулюють органічне сільськогосподарське виробництво до одного закону і одного підзаконного нормативно-правового акту, який визначатиме впровадження правил органічного виробництва.

3. В новій редакції закону про органічне сільськогосподарське виробництво узгодити дефініції контролю та нагляду (в українському законодавстві ці терміни є синонімами, в той час як в законодавстві ЄС ці функції розмежовані), передбачити перелік санкцій для запобігання шахрайству, визначити відмінності між термінами «маркування» та «логотип», заборонити відчуження земель, які задіяні під органічне виробництво.

4. Ініціювати внесення змін до Законів України «Про захист рослин» (від 14.10.1998 р. № 180-XIV) та «Про пестициди і агрохімікати» (від 02.03.1995 р. № 86/95-ВР) щодо врегулювання застосування засобів захисту рослин та добрив в органічному виробництві;

5. Визначити необхідні показники для створення статистики органічного сільськогосподарського виробництва (пропонуємо: кількість сертифікованих операторів органічного виробництва, сертифікована площа, площа земель перехідного періоду, найменування та обсяги органічного виробництва, обсяги експортних поставок органічної продукції та сировини, перелік сертифікаційних органів, база даних органічного насіння, перелік дозволених добрив, речовин та засобів) та розробити ІТ-інструмент для збору, зберігання та обробки цих даних.

6. Передбачити створення відділу органічного сільськогосподарського виробництва та збуту у Міністерстві аграрної політики та продовольства України, відповідального за розвиток органічного ринку у Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України, а також в кожному Департаменті агропромислового розвитку усіх обласних і районних державних адміністрацій, обласних та районних дорадчих службах, та забезпечити координацію між ними.

7. Запровадження посади обласного консультанта з питань органічного виробництва з метою

супроводу бізнес-пропозицій, участі у міжнародних та вітчизняних грантових і конкурсних пропозиціях.

Трансформація неформальних інститутів відбувається набагато повільніше, вимагає тривалого часу і поступової зміни звичного способу дій і мислення широких верств населення. Забезпеченню інституціоналізації неформальних інститутів ринку продукції органічного сільського господарства сприятимуть наступні кроки:

1. Впровадження заходів для формування довіри та позитивного іміджу продукції вітчизняного органічного сектору шляхом запобігання шахрайству, досягнення надійності сертифікації, контролю вмісту ГМО, радіонуклідів, діоксину тощо.

2. Запровадження загальнодержавної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів у сфері освіти, науки, консультацій з органічного сільськогосподарського виробництва (наприклад, на основі співпраці з Органік Школою або іншими громадськими організаціями) .

3. Забезпечити підготовку фахівців із питань ведення органічного виробництва шляхом запровадження спеціальних програм та курсів у базових програмах з підготовки спеціалістів та менеджерів сільського господарства у профільних ВНЗ України з проходженням обов'язкового стажування в органічних господарствах або переробних підприємствах

4. Забезпечити внесення теми органічного виробництва та здорового харчування в шкільні програми з предметів «Ботаніка», «Зоологія», «Валеологія».

5. Підвищити рівень обізнаності споживачів та виробників щодо органічних продуктів за допомогою державних засобів масової інформації, соціальної реклами (телебачення, преса, радіо, інтернет-ресурси, веб-сайти державних установ та організацій).

Зауважимо, що в умовах, що склалися сьогодні в Україні, необхідна активізація діяльності аграрних освітніх навчальних закладів в площині популяризації органічного виробництва, в тому числі:

– сприяти розповсюдженню досвіду органічного виробництва, зокрема зарубіжного;

– запровадити курс органічного виробництва;

– при наявності сільськогосподарських угідь навчальним закладам запровадити дослідження з використанням технологій сільськогосподарського виробництва за органічними стандартами;

– налагодити співпрацю з громадськими організаціями та об'єднаннями, які займаються розвитком та популяризацією органічного виробництва, в т.ч. з Федерацією органічного руху України та ін.;

– включати теми з органічного виробництва під час вивчення навчальних дисциплін технологічного профілю та наголошувати на обов'язковості екологічної компоненти.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що для забезпечення формування ринку продукції органічного сільського господарства, крім наявності факторів попиту і пропозиції, необхідне також його інституційне забезпечення, що досягається процесом інституціоналізації. Запропоновані конкретні кроки щодо прискорення інституціоналізації як формальних так і неформальних інститутів органічного ринку створюють основу для розробки стратегії формування ринку продукції органічного сільського господарства в Україні на найближчі роки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бень О.Т. Інституціоналізація: теоретична інтерпретація поняття / О.Т. Бень // Вісник Львівського університету. Серія соціологічна. – 2012. – Випуск 6. – С. 181-190.
2. Головаха Є. Пострадянська деінституціоналізація і становлення нових соціальних інститутів в українському суспільстві / Є. Головаха, Н. Паніна // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. – 2001. – № 4. – С. 5-22.
3. Гуцаленко О.О. Інституційний механізм формування пропозиції органічної продукції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/5340/1/Organik_2015_117-121.pdf.
4. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства і сільських територій в Україні на 2015-2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://green.ucci.org.ua/wp-content/uploads/2016/11/8_2_Basic_Material_Ukr.pdf.
5. Катаев С. Механизмы институционализации в условиях социальных преобразований / С.Катаев // Социальные технологии. Актуальные проблемы теории и практики. Международный межвузовский сборник научных работ. – Вып.37. – К. – М. – Одесса. – Запорожье, 2008. – С. 150-156.
6. Краус Н.М. Інституціоналізація інноваційної економіки: глобальні та національні тенденції / Н.М. Краус. – Автореферат дис. на здобуття наук. ступ. докт. екон. наук. – Держ. навч.-наук. установа «Академія фінансового управління». – К., 2017. – 41 с.
7. Органічний ринок ЄС зростає щороку на 10% [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/organicnij-rinok-es-zrostaє-sorokuna-10>.
8. Прутська О.О. Органічне сільське господарство США: реалії та перспективи для України / О.О. Прутська, О.В. Ходаківська // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 142-151.
9. Черниш Н. Соціологія: курс лекцій / Н. Черниш. – Львів: Кальварія, 2003. – 540 с.
10. Шпикуляк О.Г. Інституції аграрного ринку: монографія / Шпикуляк О.Г. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.

СКЛАДОВІ ПОТЕНЦІАЛУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ ЯК ОСНОВА ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

COMPONENTS OF CONSTRUCTION BRANCH POTENTIAL AS THE BASIS OF ITS COMPETITIVENESS

УДК 338.012:69.003

Верхоглядова Н.І.

д.е.н., професор кафедри обліку,
економіки і управління персоналом
підприємства

Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури

Коваленко-Марченкова Є.В.

аспірант кафедри обліку,
економіки і управління персоналом
підприємства

Придніпровська державна академія
будівництва та архітектури

Стаття присвячена дослідженню складових потенціалу будівельної галузі, які є запорукою його конкурентоспроможності. З цією метою у статті розглянуті та проаналізовані основні підходи до класифікації категорії «потенціал». Досліджена сутність, безпосередньо, потенціалу галузі, який є сукупністю складових. Визначені основні характеристики потенціалу галузі. Нами досліджені елементи складових потенціалу галузі та запропонована класифікація потенціалу будівельної галузі за складовими.

Ключові слова: потенціал галузі, сутність потенціалу, складові потенціалу галузі, конкурентоспроможність потенціалу, будівельна галузь.

Стаття посвящена исследованию составляющих потенциала строительной отрасли, которые являются залогом его конкурентоспособности. С этой целью в статье рассмотрены и проанализированы основные подходы к классификации категории «потенциал». Исследована сущность, непосредственно, потенциала отрасли, который является совокупно-

стью составляющих. Определены основные характеристики потенциала отрасли. Нами исследованы элементы составляющих потенциала отрасли и предложена классификация потенциала строительной отрасли по составляющим.

Ключевые слова: потенциал отрасли, сущность потенциала, составляющие потенциала отрасли, конкурентоспособность потенциала, строительная отрасль.

The article is devoted to the research of components of construction branch potential, which are the guarantee of its competitiveness. For this purpose, in the article the main approaches to the classification of the category "potential" are considered and analyzed. The essence, particularly, of the branch potential is explored, which is a set of components. The main characteristics of industry's potential are determined. We explored the elements of components of branch potential and offered the classification of construction branch potential by its components.

Key words: industry potential, essence of potential, components of branch potential, competitiveness of potential, construction branch.

Постановка проблеми. На сьогоднішньому етапі розвитку нашої держави постає питання забезпечення конкурентоспроможності потенціалу галузей економіки. Особливий інтерес викликає саме будівельна галузь, адже вона є однією з найважливіших галузей національної економіки. Від рівня розвитку будівельної галузі, її конкурентоспроможності, залежить конкурентоспроможність української економіки в цілому. Досить важливим з огляду мети нашого дослідження є вивчення потенціалу галузі та його складових, які є, безпосередньо, запорукою конкурентоспроможності галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою визначення категорії «потенціал» у різні часи займалися багато вчених, серед них такі науковці як Т. Бабан, І. Лугова, А. Степанов [1, с. 17-25; 7, с. 24-33; 9]. Класифікацію потенціалу за різними ознаками вивчали Т. Краснокутська, В. Бикова, Ю. Березюк. С. Савчук та К. Кузнєцова вивчали взаємозв'язок складових потенціалу і конкурентоспроможності. Але недослідженим залишається питання сутності та складових потенціалу, безпосередньо, будівельної галузі.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є вивчення сутності та складових потенціалу будівельної галузі.

Виклад основного матеріалу. Загальноприйнятною є класифікація видів потенціалів за такими ознаками, як об'єкт дослідження; ступінь реалізації; сфера реалізації; принцип ієрархії; функції

управління [5, с. 54-64]. За об'єктами дослідження деякі автори пропонують розрізняти ресурсну, організаційно-технічну та управлінську складові, виокремивши поряд з ними і бізнес-процеси.

За ступенем реалізації потенціал традиційно поділяють на фактичний та перспективний. При цьому, фактичним вважається потенціал, досягнутий у даний момент часу, а перспективним – стратегічний потенціал, орієнтований на досягнення довгострокових цілей. Також пропонується виділяти наступні види потенціалу, а саме реалізований, нереалізований потенціал та потенціал розвитку. На думку науковця, реалізований потенціал підприємства – існуючий потенціал, що безпосередньо використовується для досягнення певної мети на момент оцінки. Нереалізований потенціал підприємства – це частина існуючого потенціалу, який на момент оцінки не використовується, що зумовлено внутрішніми або зовнішніми чинниками й існування якого доцільно лише як тимчасове становище, або як резерв. Щодо потенціалу розвитку, то він може проявлятися як здатність забезпечити додатковий прибуток за рахунок підвищення кількісних або якісних характеристик ресурсів [8, с. 138-164].

Якщо розглядати види потенціалу за такою класифікаційною ознакою, як сфера реалізації, то в рамках цієї класифікації виділяють внутрішній та зовнішній потенціал. Щодо внутрішнього або внутрішньосистемного потенціалу, то він обумовлений ресурсами та внутрішніми можливостями

соціально-економічної системи, що розглядається. Якщо говорити про зовнішній потенціал, то він характеризує можливості соціально-економічної системи, що розглядається, продиктовані ринком. Деякі науковці заміняють класифікаційну ознаку «сфера реалізації» ознакою «спектр урахованих можливостей» виділяючи при цьому ті ж саме види потенціалу.

Класифікаційна ознака «принцип ієрархії» застосовується, переважно, на мікрорівні. За цією ознакою виділяється потенціал підприємства як системи глобального рівня та потенціали бізнес-одиниць або підсистем нижчого рівня. Розглядається також потенціал за функціональними напрямками його формування та використання, хоча думки науковців стосовно виділення видів потенціалу в рамках цієї класифікаційної ознаки дещо різняться. Так, деякі науковці виділяють виробничий, маркетинговий, фінансовий, науково-технічний, організаційний, управлінський та інші види потенціалу, інші доповнюють такими видами потенціалу, як науково-технічний, інфраструктурний та інші [5, с. 54-64].

Окрім вказаних вище класифікаційних ознак, пропонується використовувати також класифікаційні ознаки потенціалу за рівнем агрегованості оцінки, галузями господарства, рівнем абстрагованості, за елементним складом [4, с. 68-71].

За рівнем абстрагованості перераховані науковці виділяють потенціал людства, природний, економічний, соціокультурний та психофізіологічний потенціал. Залежно від рівня агрегованості оцінки, виділяють потенціал світового господарства, потенціал національної економіки, галузевий потенціал, регіональний потенціал, територіальний потенціал, потенціал добровільних об'єднань, потенціал підприємств, потенціал структурних підрозділів, операційних (виробничих) ділянок та окремих робочих місць.

На нашу думку, за рівнем суб'єкту потенціал можна розподілити на наступні види: потенціал людини (особистісний рівень), потенціал підприємства (мікроекономічний рівень), потенціал галузі, потенціал регіону (мезоекономічний рівень) та потенціал країни (макроекономічний рівень). При цьому потенціал суб'єктів більш високого рівня може бути представлений як агрегований потенціал суб'єктів нижчого рівня з врахуванням ефектів адитивності та синергії.

Цікавим є виділення потенціалу за галузевою ознакою. Згідно цієї ознаки традиційно виокремлюють промисловий, транспортно-комунікаційний, науковий, будівельний, сільськогосподарський, потенціал сфери обслуговування тощо.

За елементним складом виокремлюють потенціал основних виробничих фондів (засобів), потенціал оборотних фондів (засобів), земельний потенціал, інформаційний потенціал, техноло-

гічний потенціал, кадровий (трудоий) потенціал тощо.

Стосовно потенціалу підприємства застосовується класифікація потенціалу з огляду на спрямованість діяльності. За цією ознакою виділяють експортний та імпорнтний потенціал.

Доповнити класифікацію потенціалу можна наступними ознаками: за типом взаємодії з зовнішнім середовищем (умовно-ізолюваний та залежний потенціал), за варіацією властивостей при зміні умов (дивергентний, що має інваріантні властивості за різних умов; латентний, що має приховані властивості; незмінний потенціал); за обсягом функцій, що виконуються (вузькопрофільний та багатоцільовий потенціал); за джерелом формування (відновлений та залучений потенціал); за способом поєднання (сукупний; консолідований та мережевий потенціал); за типом бізнес-процесів (основний, допоміжний, забезпечуючий та підтримуючий потенціал) [2, с. 73-77]. Цікавими є також ознаки за участю у створенні додаткової вартості або прибутку, де виділяється постійна частину ресурсного потенціалу, яка не змінює своєї вартості і не створює додаткової вартості, та змінну частину ресурсного потенціалу, до якої автор відносить трудовий, інтелектуальний та підприємницький потенціали. В залежності від природного середовища та волі людини можна виділити об'єктивні складові потенціалу, тобто природно-кліматичні умови, демографічна ситуація, наявні основні та оборотні засоби та інші ресурси і суб'єктивні складові – в основному організаційні, які сприяють покращенню ефективності господарювання і залежать від управлінських рішень. За видами ефективності виділяється економічний та соціальний потенціал. Економічний потенціал забезпечує високі показники обсягів виробництва при найменших витратах. Щодо соціального потенціалу, то він забезпечує відповідність результатів економічної діяльності потребам людей. За видом економічних відносин виділяється організаційно-економічний, соціально-економічний та техніко-економічний потенціал. Організаційно-економічний потенціал формується під впливом організаційних заходів, соціально-економічний – визначається відносинами власності, а техніко-економічний – залежить від рівня розвитку технологій [6, с. 219-223].

Окрім розглянутих вище, існують наступні класифікаційні ознаки економічної категорії «потенціал»: суб'єкт ринкової діяльності (потенціал постачальників; посередників; покупців); форма задоволення суспільних потреб (економічний та духовний потенціал); терміновість застосування або часовий горизонт (оперативний або дійовий, поточний та резервний потенціал), доцільність використання (раціональний (ефективний); ірра-

ціональний; збитковий потенціал); самодостатність (достатній; недостатній потенціал); форма власності капіталу (державний; приватний потенціал); вплив на господарську діяльність (прямої дії; непрямой дії); мета аналізу або визначення (стратегічний; плановий; цільовий; надлишковий; прихований); ступінь перспективності (перспективний; безперспективний потенціал).

Перелік видів потенціалу за господарсько-функціональним призначення розділено на виробничий; фондovий; невиробничий; організаційно-управлінський; трудовий (людський); кадровий; кваліфікаційний (освітній); творчий; фінансовий; інвестиційний; податковий; ресурсний; науково-технічний (науковий); технологічний, технічний; інтелектуальний (промислової та інтелектуальної власності); інноваційний; інформаційний; експортний; природно-ресурсний; екологічний; асиміляційний потенціал [3, с. 56-61].

Потенціали будь-якого рівня не функціонують відособлено, ізольовано один від одного. Крім того, спостерігається взаємодія потенціалів різних рівнів, що призводить до зростання потенціалу системи, що перебуває на більш високому рівні.

Незважаючи на те, що потенціал беззаперечно визначається наявними у даного суб'єкта ресурсами і можливостями, які можуть бути використані для досягнення певної мети, ця категорія є значно ширшою в порівнянні з категоріями «ресурси», «можливості», «потужності».

Враховуючи те, що потенціал галузі є агрегованим потенціалом підприємств, які входять до її складу, представляється можливим представити його у вигляді сумарної структурної моделі потенціалів підприємств.

Комплексний підхід до визначення потенціалу дає змогу розглядати його як сукупність ресурсної, функціональної, цільової, результативної та діяльнісної складових. З огляду на це, потенціал галузі може бути визначений як сукупна здатність трудових, матеріально-технічних, фінансових та інших ресурсів через систему відносин між суб'єктами господарювання забезпечувати досягнення найвищих результатів і ефективності функціонування галузі.

При цьому, основними характеристиками потенціалу галузі як системи є тісні координаційні взаємозв'язки його окремих компонентів, зміна кожного з яких впливає на функціонування інших та комплексність.

Галузевий потенціал визначає здатність галузі до саморозвитку на більш якісній основі в залежності від етапу її життєвого циклу і якості впливу на неї переважаючого або несформованого технологічного укладу економічної системи макrorівня. Складові потенціалу представлені наступними елементами, зокрема:

- природним потенціалом, що характеризується природними ресурсами, які є в наявності, або можуть бути мобілізовані, у поєднанні з природними умовами, що впливають на функціонування галузі

- науково-технічним потенціалом галузі, що характеризується здатністю продукування інноваційних ресурсів для впровадження на підприємствах галузі;

- галузевим ресурсним потенціалом як здатністю забезпечення вимог розвитку підприємств і галузі в цілому за допомогою таких основних компонентів, як сукупні працездатні основні засоби галузі (виробничих машин, обладнання); доступна сировина і матеріали (оборотні кошти); інформаційні ресурси, вільні фінансові ресурси, що акумулювалися підприємствами галузі; людські ресурси;

- інфраструктурним потенціалом галузі, що включає виробничу, інноваційну та соціальну інфраструктуру;

- інтелектуальним потенціалом, як досягнутої здатності людських ресурсів галузі здійснювати різні види діяльності, ініціювати, впроваджувати нововведення, здійснювати інноваційний процес;

- споживчим потенціалом галузі як можливістю збереження і збільшення ринкового сегмента, що обслуговується галуззю.

Потенціал окремої галузі може бути реалізований лише в конкретних умовах, а отже розглядати його поза цими умовами сенсу немає. Адже від комплексу вказаних умов залежать характеристики його обсягів, розміщення, ефективності використання та особливо конкурентоспроможність.

Нами пропонується потенціал галузі класифікувати за наступними складовими:

- природно-ресурсний потенціал;
- інвестиційний потенціал;
- науково-технічний потенціал;
- інфраструктурний потенціал;
- інтелектуальний потенціал.

Вищезазначений розподіл дає змогу за кожною складовою потенціалу будівельної галузі визначати індикатори, що відповідають критеріям оцінки конкурентоспроможності потенціалу будівельної галузі.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, потенціал будівельної галузі визначає її здатність до саморозвитку на більш якісній основі в конкретних умовах простору та часу, що характеризуються дією певних факторів на формування та використання потенціалу за його складовими, що, в свою чергу, впливає на його конкурентоспроможність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабан Т. О. Застосування категорії «потенціал» у сучасних економічних дослідженнях / Т. О. Бабан //

Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – 2012. – Вип. 127. – С. 17–25.

2. Березюк Ю. Б. До питання аналізу сутності економічної категорії потенціалу / Ю. Б. Березюк // Економіка АПК. – 2011. – № 1. – С. 73 – 77.

3. Бикова В. Г. Фінансово – економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка та управління / В. Г. Бикова, Ю. М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 56 – 61.

4. Верхоглядова Н. І. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства / Н. І. Верхоглядова, Є. В. Коваленко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 8. – С. 68-71.

5. Кузнєцова К. О. Конкурентоспроможність підприємства на основі ресурсного потенціалу /

К. О. Кузнєцова // Екон. вісн. Нац. техн. ун-ту України «КПІ» : зб. наук. пр. – 2013. – Вип. 10. – С. 219-223.

6. Краснокутська П. Е. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / П. Е. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54–64.

7. Лугова О. І. Дослідження сутності та значення категорії «потенціал» / О. І. Лугова // Науковий вісник ДНАУ. – 2010. – № 15. – С. 24–33.

8. Степанов А. Я. Категорія «потенциал» в економіці [Електронний ресурс] / А. Я. Степанов, Н. В. Иванова. – Режим доступу: <http://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm>

9. Савчук С.И. Основы теории конкурентоспособности / Савчук С.И. – Мариуполь: ИПРЭИ НАН Украины, Рената, 2007. – 520 с.

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ СФЕРИ ЗВ'ЯЗКУ ТА ІНФОРМАТИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

THE DEVELOPMENT OF COMMUNICATION AND INFORMATION SPHERE OF UKRAINE

Досліджена динаміка розвитку сфери зв'язку та інформатизації України та виявлено причини гальмування розвитку галузі. Запропоновано шляхи удосконалення та стимулювання інноваційної діяльності у сфері зв'язку та інформатизації України в умовах інтеграційних процесів.

Ключові слова: сфера зв'язку та інформатизації, послуги зв'язку, криза, стратегія, інновації.

Исследована динамика развития сферы связи и информатизации Украины и выявлены причины торможения развития отрасли. Предложены пути совершенствования и стимулирования инновационной деятельности в сфере связи и информати-

зации Украины в условиях интеграционных процессов.

Ключевые слова: сфера связи и информатизации, услуги связи, кризис, стратегия, инновации.

The dynamics of the development of communication and information sphere of Ukraine is considered. The author studies the reasons for the recession of this industry. The ways of improvement and stimulation of innovative activity in the sphere of communication and information of Ukraine in conditions of integration processes are suggested.

Key words: communication and information sphere, communication's services, crisis, strategy, innovation.

УДК 338.47

Гальцова О.Л.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри економічної теорії,
національної та міжнародної економіки
Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Прояв проблем фінансово-економічної та суспільно-політичної кризи для України сьогодні є надзвичайно актуальною. Не минули прояви одну з провідних сфер – сферу зв'язку та інформатизації. Оскільки ця сфера є посередником в діяльності бізнес-сектору, органів державного і місцевого управління та самоврядування, а також спілкування громадян. Кризові явища в державі суттєво впливають на діяльність підприємств сфери зв'язку та інформатизації.

За даними [1] «...Особливістю сучасних викликів для становлення інформаційного суспільства в Україні є невизначеність процесів державного регулювання розвитком інформаційної інфраструктури електронного урядування та інших сучасних технологій інформаційного суспільства».

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам щодо розвитку інформаційного суспільства та інформатизації приділяється багато уваги в дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Ці питання досліджували І. Бачило, І. Жиляєв, І. Масуда, І. Мелюхін, Г. молян, А. Соколов, А. Соловійов, О. Тоффлер, А. Урсул та інші. Особливе значення мають роботи А. Семенченка [2; 3], в яких знайшли відображення «...не тільки теоретичні питання електронного урядування, а й практика їх безпосереднього впровадження в державному управлінні України».

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для України сьогодні основними проблемами розвитку телекомунікаційних мереж є: виникнення технологічних та організаційних проблем взаємодії на території України між телекомунікаційними мережами; погіршення сталості функціонування мереж на території проведення антитерористичної операції та на тимчасово окупованих територіях; відсутність Національного центру оперативного-технічного управління мере-

жами телекомунікацій України; низька ефективність управління мережею зв'язку загального користування України; у сільській, гірській місцевості і депресивних регіонах нерівномірність забезпечення споживачів телекомунікаційними послугами та послугами широкосмугового доступу до Інтернету; ускладнення доступу до служб екстреної допомоги населенню; незаконно створені на тимчасово окупованих територіях суб'єкти господарювання, що не зареєстровані згідно з законодавством України, та які не мають права здійснювати діяльність у сфері телекомунікацій з використанням частотного та номерного ресурсів ТМЗК України; нерегульованість питання забезпечення недискримінаційного доступу операторів та провайдерів телекомунікацій до елементів інфраструктури об'єктів будівництва, транспорту, електроенергетики тощо.

Постановка завдання. Головною метою цієї роботи є дослідити сучасний стан розвитку сфери зв'язку та інформатизації України та виявити причини гальмування розвитку галузі. Запропонувати шляхи удосконалення та стимулювання інноваційної діяльності у сфері зв'язку та інформатизації України в умовах інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу. Щодо аналізу стану та тенденцій розвитку ринків послуг зв'язку, за даними [4], то можна побачити, що «...у 2015 році доходи від надання послуг зв'язку склали 55895,8 млн. грн., що на 6,6% більше ніж за 2014 рік. Доходи від надання телекомунікаційних послуг у 2015 році склали 50851,8 млн. грн., що на 2560,9 млн. грн. більше ніж у 2014 році, в той же час доходи від послуг поштового зв'язку зросли на 210,2 млн. грн. та склали 3 426,0 млн. грн., доходи від інших послуг зв'язку у звітному році збільшились до 1 618,0 млн. грн.». Графічно це має такий вигляд (рис. 1).

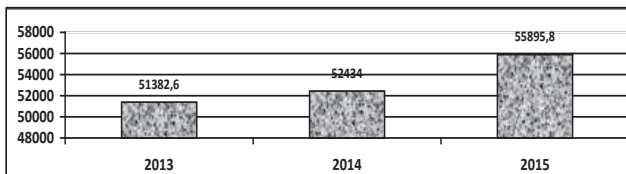


Рис. 1. Динаміка доходів від населення послуг зв'язку 2013-2015 рр., млн. грн.

В структурі доходів від надання послуг зв'язку, за даними [5], «...питома вага доходів від надання телекомунікаційних послуг зменшилася від 92,1% за підсумками 2014 року до 91,0% у 2015 році. Разом з тим, питома вага доходів від надання послуг поштового зв'язку залишилась незмінною на рівні 6,1%. Частка доходів від надання інших послуг збільшилась на 1,1%». Графічно це має такий вигляд (рис. 2).

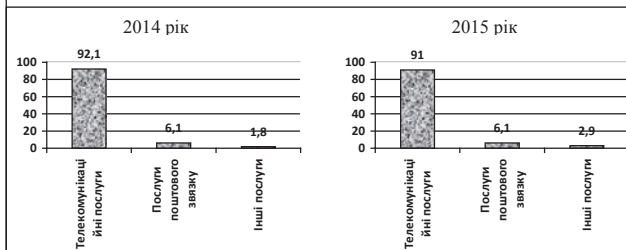


Рис. 2. Структура доходів від надання послуг зв'язку у 2014-2015 рр.,%

Основними сегментами на ринку послуг зв'язку залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання послуг зв'язку за підсумками року склала 94,7%.

За даними [6] «...доходи від надання послуг мобільного зв'язку та комп'ютерного зв'язку демонструють тенденцію до збільшення протягом останніх трьох років, так доходи від надання послуг комп'ютерного зв'язку зросли на 29,1%, а доходи від послуг мобільного зв'язку зросли на 7,2% у період з 2013 по 2015 роки». Графічно це має такий вигляд (рис. 3).

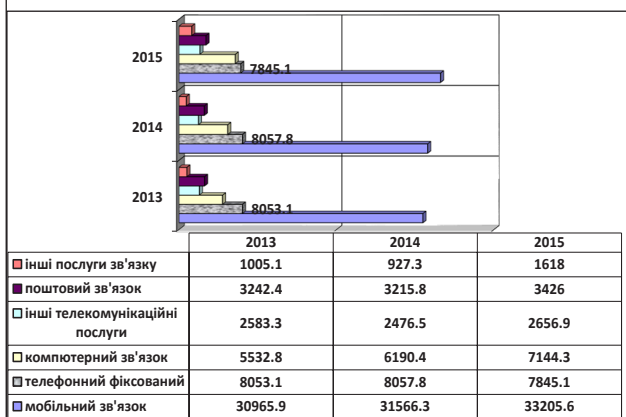


Рис. 3. Динаміка доходів від надання різних видів послуг зв'язку за 2013-2015 рр., млн.грн.

Можна зробити висновки, що для ефективного розвитку ринків послуг зв'язку та інформатизації було зроблено багато, а саме :

- впровадження телекомунікаційних мереж рухомого (мобільного) зв'язку третього покоління (3G), в результаті чого операторами телекомунікацій ТОВ «Астеліт», ПрАТ «МТС Україна» та ПрАТ «Київстар» отримано ліцензії на користування радіочастотним ресурсом України на строк 15 років;

- підвищення попиту споживачів на мультимедійні конвергентні телекомунікаційні послуги;

- широке впровадження технологій абонентського доступу створили ефективні умови для надання державним органам, суб'єктам господарювання різних форм власності та громадянам сучасних інформаційно-телекомунікаційних послуг в сферах охорони здоров'я, освіти, сільського господарства, торгівлі, фінансів, управління комунальним господарством, в тому числі надання широкопasmового та високошвидкісного зв'язку при організації доступу до Інтернету, взаємодії (machine-to-machine);

- запровадження операторами різноманітних пакетів послуг і тарифних планів із об'єднанням послуг голосової телефонії, доступу до Інтернету та телебачення, зокрема організацією безлімітного доступу до популярних соціальних мереж та інформаційних ресурсів, збільшенням обсягів послуг доступу до Інтернету та програм цифрового мовлення тощо.

Протягом 2015 року нормотворча діяльність НКРЗІ у сфері зв'язку була спрямована на забезпечення виконання зобов'язань, передбачених Угодою про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом (ЄС), Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

Сьогодні, одним з найважливіших пріоритетів України є розвиток інформаційного суспільства, в якому відбувається вся сукупність суспільних відносин у різних сферах людської діяльності на засадах широкого використання сучасних інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), що дає змогу кожному створювати інформацію, накопичувати знання та мати вільний доступ до них, можливості для їхнього розповсюдження і використання з метою суспільного прогресу та особистого інтелектуального зростання.

За даними Всесвітнього економічного форуму (World Economic Forum) [7; 8] «...у 2015 році за Індексом мережевої готовності (WEF Networked Readiness Index) Україна посіла 71 місце з 143 країн світу (у 2014 році – 81 з 148 країн). За Індексом технологічної готовності у 2015 (WEF Technological Readiness Index) Україна посіла 86 місце із 140 країн (у 2013 році 94 місце з 148 країн). За Індексом розвитку електронного уряду ООН (The

UN Global E-Government Development Index) у 2014 році Україна посіла 87-ме місце у світі серед 193 країн-членів ООН (у 2012 році в рейтингу Україна посідала 68 місце із 190 країн). За Індексом

розвитку Інтернет 2014 (The Web Index) Україна посіла 46 місце з 86 країн світу. Цей індекс розроблений у 2012 році та є комплексним показником, що характеризує рівень впливу Інтернет на різні



Рис. 4. Алгоритм активізації інноваційного розвитку сфери зв'язку та інформатизації України

Джерело: розроблено автором

сфери суспільного життя за різними параметрами, об'єднаним в чотири основні групи: проникнення, свобода і відкритість, якість контенту, права та можливості. У минулих роках Україна не включалась до списку країн світу, що приймають участь у рейтингу. За Індексом розвитку ІКТ відповідно до Звіту МСЕ «Вимірювання інформаційного суспільства 2015» Україна посіла 79 місце з 167 країн (відповідно до Звіту МСЕ за 2014 рік – 73 місце з 166 країн світу). За даними цього Звіту частка користувачів мережі Інтернет в Україні складає 43,4%; частка домогосподарств, що мають комп'ютери – 52,4%; частка домогосподарств, які використовують Інтернет – 43,0%».

За експертними даними [9] «...сукупний обсяг світового ринку ІТ перевищує два трильйони дол. США». Загальний обсяг українського ІТ – ринку в 2015 році склав приблизно 850 млн. дол. США (без урахування послуг аутсорсінгових компаній, які надають послуги зарубіжним клієнтам)».

Основні показники розвитку сфери ІТ в Україні за даними [10]: обсяг реалізованих послуг у сфері інформатизації – 24,74 млрд. грн., що на 44,5% більше ніж за 2014 рік; обсяг реалізованої промислової продукції за видом діяльності «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» – 7,05 млрд. грн., що на 2,8% менше ніж за 2014 рік; обсяг експорту комп'ютерних та інформаційних послуг – 1,16 млрд. дол. США, що на 7,2% менше ніж за 2014 рік; імпорт комп'ютерних та інформаційних послуг – 260,9 млн. дол. США, що на 10,1% менше ніж за 2014 рік; освоєно капітальних інвестицій у програмне забезпечення та бази даних на суму 4,25 млрд. грн. (1,7% від загального обсягу освоєних капітальних інвестицій за видами активів), що більше на 33,6% ніж за 2014 рік; обсяг капітальних інвестицій за видом економічної діяльності «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції» – 383,8 млн. грн., що на 30,7% більше ніж за 2014 рік; обсяг залучених в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в підприємства за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» станом на 31.12.2015 року – 2,31 млрд. дол. США або 5,3% від загального обсягу прямих іноземних інвестицій, що на 28,1% більше ніж на початок 2015 року; кількість абонентів мережі Інтернет – 6,09 млн. чол., що на 3,4% більше ніж за 2014 рік; середньомісячна заробітна плата штатних працівників становила 7112 грн. за видом економічної діяльності «Інформація та телекомунікації» та 4619 грн. за видом економічної діяльності у промисловості «Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції».

За оцінками аналітичної компанії IDC [11] внутрішній ІТ-ринок України, який у минулому році скоротився на 48%, продовжує падати і зараз. Постачання обладнання (без урахування смартфонів і телефонів) впало на 46%, продаж програмного забезпечення – на 32%, ІТ-послуги – на 29%. Згідно з прогнозами у 2016 році буде відбуватися поступове відновлення ІТ-ринку, який зросте на 21%, а в 2017 – ще на 23%.

Що стосується такого сегменту вітчизняного ІТ-ринку як послуги центрів обробки даних (далі – ЦОД), за останніми даними експертів видання «Мережі та бізнес» [12] в Україні нараховувалось 36 фізичних ЦОД, що надають комерційні послуги (у 2014 році в Україні загальна кількість комерційних ЦОД склала близько 35 одиниць). Більше 20 майданчиків (в т.ч. всі найбільші) розташовані в м. Києві, п'ять в Харкові, інші – в Одесі, Дніпропетровську, Вінниці, Миколаєві та Львові. Крім того, в Україні працюють більше десяти віртуальних операторів, що не мають своєї інженерної інфраструктури.

Одним з найвагоміших досягнень країни в ІТ-сфері за останні кілька років вважається розвиток ІТ – аутсорсінгу. На сьогоднішній день – це найбільш розвинена сфера в порівнянні з іншими сегментами. Більше 80% всіх аутсорсінгових ІТ-компаній України працюють на зовнішні ринки. Більшість клієнтів компаній, виходять на українських розробників з Європи 67,7% і Північної Америки та Австралії – 56,7%.

За різними оцінками [13] «...в Україні нараховується до 4000 ІТ – компаній. 85% компаній – це малі та середні компанії, з чисельністю персоналу менше 80 осіб. Основна частина компаній розташована у великих містах України: Києві (44,9%), Харкові (18,7%), Львові (9,3%), Дніпропетровську (8,2%) і Одесі (5,5%)».

Забезпечення активізації інноваційного розвитку сфери зв'язку та інформатизації зводиться до сприяння максимально узгодженій взаємодії всіх елементів інноваційного процесу. У цьому контексті особливого значення набуває розробка концептуальних засад активізації інноваційного розвитку сфери зв'язку та інформатизації України в контексті євроінтеграції (рис. 4).

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи вищевикладене, можна зробити висновки, що, все це, а саме ефективне використання можливостей, що надаються новими технологіями зв'язку, надійними широкосмуговими мережами та впровадження інноваційних користувальницьких додатків створює базис для: поліпшення інфраструктури зв'язку і інформатизації країни, що створює основу для надання нових сервісів для обслуговування користувачів; підвищення ефективності державного управління господарством і соціальною сферою; прискорення інформаційного обміну,

поширення електронних сервісів та появи нових форм комунікацій населення і підприємств, з іноземними партнерами, органами державної влади, службами, медичними та освітніми установами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua.
2. Семенченко А. І. Організаційно-правові механізми державного управління розвитком електронного урядування в Україні в контексті інформаційної безпеки та інтеграції в ЄС / А. І. Семенченко // Наука і оборона. – 2013. – № 3. – С. 15–20.
3. Семенченко А. І. Організаційно-правові механізми державного управління розвитком електронного урядування в Україні: порівняльний аналіз та науково-методологічні підходи щодо їх удосконалення / А. І. Семенченко // Вісник НАДУ. – 2013. – № 1. – С. 55–74.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf.
8. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.
9. Офіційний сайт Глобальної федерації рад з конкуренто – спроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thegfcc.org>.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Сазонова С.В. Адаптація організаційно-економічного механізму управління телекомунікацій – ними підприємствами до умов кризової економіки / С.В. Сазонова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2016. – Випуск 6-1(06). – С. 142–145.
12. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sib.com.ua/arhiv_2015/2015_3/statia_2/statia_2_3_2015.htm.
13. Охота В. Конкурентоспроможність України на світовій економічній арені / Віталій Іванович Охота // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2015. – Том 19. – № 1. – С. 84-90.

СТРУКТУРНА ПОБУДОВА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ З УРАХУВАННЯМ ФАКТОРУ БЕЗПЕКИ

STRUCTURAL CONSTRUCTION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF BUSINESS ADMINISTRATION TAKING INTO ACCOUNT THE FACTOR OF SECURITY

Статтю присвячено дослідженню структури організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю в Україні. Визначені теоретичні і методологічні принципи структурного проектування організаційно-економічного механізму управління бізнесом з виділенням специфіки його організаційних і економічних компонентів. Розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення структурної побудови організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки у сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: менеджмент, безпека підприємницької діяльності, економічна безпека, економічна загроза, економічна небезпека, організаційно-економічний механізм.

Статья посвящена исследованию структуры организационно-экономического механизма управления предпринимательской деятельностью в Украине. Определены теоретические и методологические принципы структурного проектирования организационно-экономического механизма управления бизнесом с выделением специфики его организационных и экономических компонентов. Разработаны практические реко-

мендации по совершенствованию структурного построения организационно-экономического механизма управления предпринимательской деятельностью с учетом фактора безопасности в современных условиях хозяйствования.

Ключевые слова: менеджмент, безопасность предпринимательской деятельности, экономическая безопасность, экономическая угроза, экономическая опасность, организационно-экономический механизм.

The article studies the structure of the organizational and economic mechanism of business administration in Ukraine. Theoretical and methodological principles of structural design of the organizational and economic mechanism of business administration with the release of specifics of its organizational and economic components are defined. Practical recommendations for the improvement of structural construction of organizational and economic mechanism of entrepreneurship taking into account the factor of business security in the current economic conditions were developed.

Key words: management, business security, economic security, economic threats, economic hazards, organizational and economic mechanism.

УДК 005.2+338.1

Грищенко В.Ф.

к.е.н., доцент, заступник завідувача кафедри управління Сумський державний університет

Грищенко І.В.

к.е.н., старший викладач кафедри управління

Сумський державний університет

Юла Ю.С.

студент

Сумський державний університет

Постановка проблеми. Актуальність проведеного нами дослідження, у сучасних умовах господарювання, полягає не тільки в складності забезпечення узгодженості економічних інтересів і безпеки як окремих суб'єктів підприємницької діяльності, так і суспільства в цілому, але і в необхідності побудувати абсолютно нову, економічно безпечну систему підприємницької діяльності, що може бути забезпечено створенням відповідного ефективного організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки, який дозволить найбільш раціональним способом розподілити покладені на нього управлінські функції в усьому різноманітті елементів внутрішнього і зовнішнього середовищ. Загострення в Україні та Світі економічної та соціально-політичної кризи, інтенсифікація негативного впливу на бізнес з боку як зовнішніх, так і внутрішніх чинників тягне за собою постановку абсолютно нових завдань сталого економічного розвитку нашої країни, в ряду яких одним з найважливіших є створення і підтримання ефективного організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю, що забезпечує урахування фактору безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

При дослідженні проблем було проаналізовано наукові результати, що викладені у роботах вітчизняних та закордонних авторів. На особливу увагу заслуговують роботи таких науковців як Р. Білик [1], А. Васіна [2], В. Васюренко [12], Э. Гірусов [3], О. Гладилін [4], О. Древаль [5], Г. Дудукало [6], О. Есаулко [4], Е. Лапін [7], Н. Лук'янчиков [8], І. Мігус [9], М. Міненко [9], С. Молчаненко [4], О. Наумов [13], В. Новицький [10], Ю. Осіпов [11], Л. Піддубна [12], І. Потравний [8], В. Поленчук [13], С. Силантьєв [14], А. Стельмашук [15], О. Супрун [16], Е. Фомічова [17], А. Чухно [18], О. Шимко [19], що присвячені дослідженню сучасних тенденцій розвитку підприємництва в рамках окремої регіональної системи. Поняття «організаційно-економічний механізм» є досить глибоко вивченим у сучасній науковій та спеціалізованій економічній літературі [1-19]. Разом з тим, подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з побудовою в Україні ефективного організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки, що забезпечує узгодження економічних інтересів і безпеки як окремих суб'єктів підприємницької діяльності, так і суспільства в цілому.

Постановка завдання. Метою роботи є розроблення практичних рекомендацій щодо удосконалення структурної побудови організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення реалізації на практиці концепції побудови економічно безпечної системи підприємницької діяльності припускає, на нашу думку, розроблення відповідного ефективного організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки, що забезпечує узгодження економічних інтересів і безпеки як окремих суб'єктів підприємницької діяльності, так і суспільства в цілому.

Автори розглянутих нами наукових робіт [1-19] економічні важелі і стимули не розглядають як єдину систему, яка охоплює абсолютно всі елементи організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки. В переважній більшості випадків вони орієнтовані, на стимулювання та розвиток лише окремих функцій управління господарськими операціями з урахуванням фактору безпеки. На наш погляд, доцільно застосувати системний підхід до удосконалення організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки.

Ми вважаємо, що в структурі організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки доцільно виділяти керуючу і керовану підсистеми, хоча чітко виділити ці підсистеми іноді буває дуже важко. Функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки здійснюється шляхом взаємодії керуючої та керованої підсистем між собою і з зовнішнім середовищем по каналах зв'язку.

На нашу думку, принципову схему керуючої та керованої підсистем організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки в Україні можна представити на рис. 1.

Керуюча підсистема організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки отримує і обробляє інформацію про стан підсистем суб'єкта підприємницької діяльності і, маючи в своєму розпорядженні мету управління та правила прийняття рішень, здійснює керуючий вплив, спрямований на забезпечення безпеки суб'єкта підприємницької діяльності. У результаті цього впливу керована підсистема організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки змінює свій стан, що фіксується керуючою системою. На стан

керуючої та керованої підсистем організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки в кожен фіксований момент часу впливають також зовнішнє середовище і попередні стани суб'єкта підприємницької діяльності.

Керуюча підсистема організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки здійснює управління керованою підсистемою шляхом збору, обробки та аналізу інформації. Основна функція керуючої підсистеми організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки – отримання інформації, її обробка та визначення, на основі отриманих даних, поведінки керованої системи організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки.

Слід зазначити, що схеми функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки різних суб'єктів підприємницької діяльності можуть мати істотні відмінності. При функціонуванні організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки суб'єктів підприємницької діяльності керуюча підсистема, наприклад, може фіксувати зміни станів не тільки об'єкта, а й зовнішнього середовища з метою прогнозування реакцій суб'єкта підприємницької діяльності на ці зміни.

Функціонування запропонованого нами організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки, реалізується з використанням принципу зворотного зв'язку: всі керуючі впливи керуючої підсистеми запропонованого механізму формуються на основі збору і обробки інформації про реакцію керованої підсистеми на попередні дії керуючої підсистеми та стан внутрішнього і зовнішнього середовища суб'єкта підприємницької діяльності. Це дозволяє керуючій підсистемі, запропонованого нами організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки, забезпечувати безпеку підприємницької діяльності, нейтралізуючи зовнішні шуми, завади та перешкоди, аналізуючи зміну станів керованої підсистеми організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки в часі.

Мета «забезпечення безпеки підприємницької діяльності», в даному випадку, є складною функцією ряду техніко-економічних показників і задає поведінку керуючої підсистеми організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки, що для реальних суб'єктів підприємницької діяльності визначається, як правило, не одним, а кіль-

кома завданнями. У зв'язку з цим при описі функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки виникає ряд проблем, які знаходять своє формальне вираження, зокрема, в проблемі багатокритеріальних оптимізаційних задач. Досягненню мети функціонування органі-

заційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки можуть заважати і такі внутрішні причини, як неузгодженість цілей і завдань окремих його підсистем і їх елементів.

Вивчення процесу функціонування організаційно-економічного механізму управління підпри-

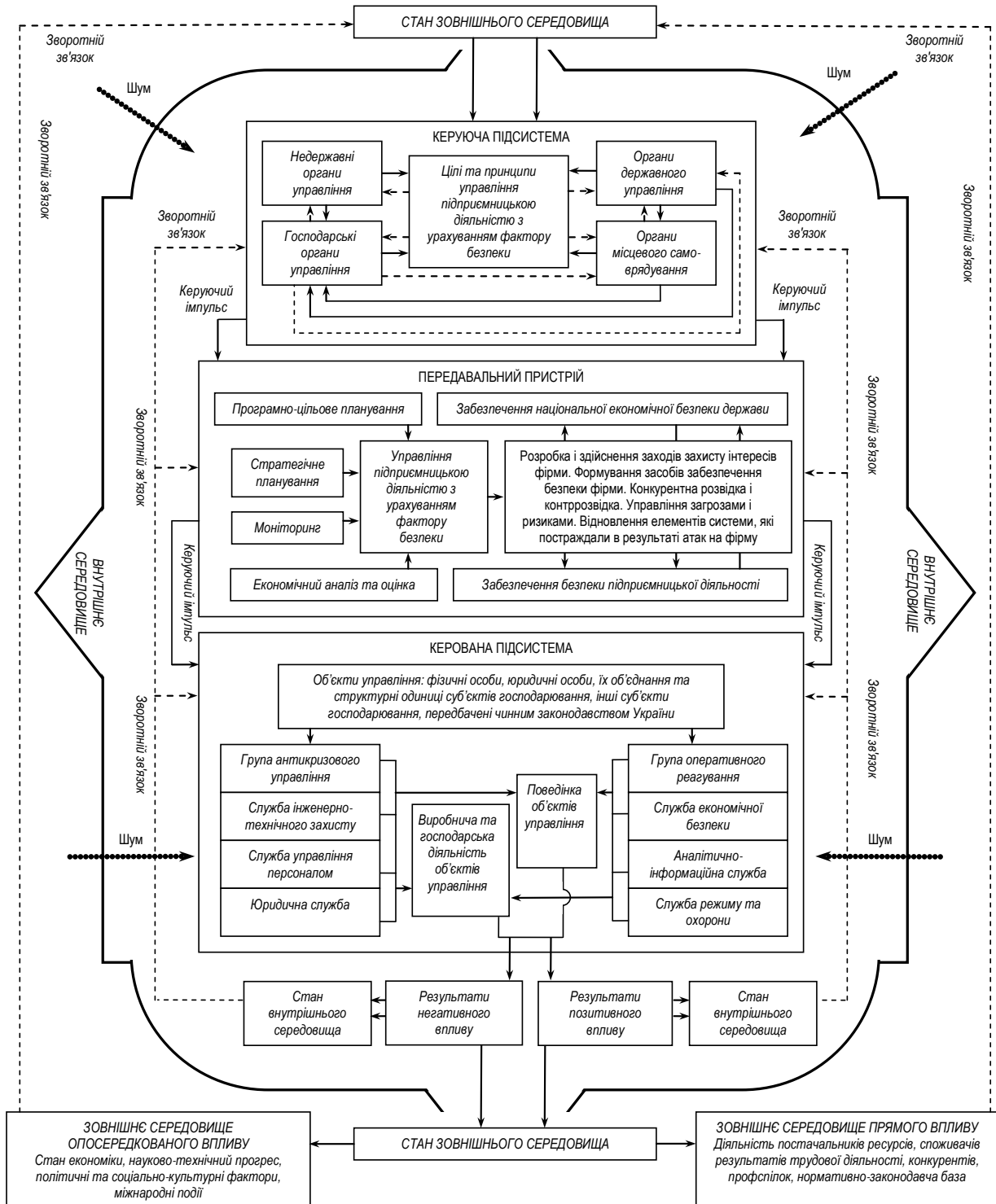


Рис. 1. Структурна побудова організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки

Джерело: розроблено авторами

емницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки передбачає наявність повного формалізованого опису його підсистем (керуючої і керованої), яке для реальних суб'єктів підприємницької діяльності, з тих чи інших причин, побудувати практично неможливо. Така ситуація є типовою практично для всіх суб'єктів господарювання. В результаті виникає необхідність у використанні принципу, відповідно до якого аналіз поведінки підсистем організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки та вплив на них в цілому проводяться через входи системи на основі інформації, одержуваної з виходів.

При такому способі дослідження підсистеми організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки можуть бути описані статистичними моделями з використанням методів кореляційного, регресійного або факторного аналізу. У міру вивчення внутрішньої структури керуючої і керованої підсистем організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки необхідність в застосуванні описаного вище принципу може відпадати, оскільки його використання пов'язане з неповнотою інформації про структуру керуючої і керованої підсистем організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки.

На нашу думку, сумісність економічного зростання і забезпечення безпеки підприємницької діяльності можлива тільки у тому випадку, коли абсолютно усі, без будь-якого винятку, учасники господарських відносин визнають взаємну залежність та необхідність узгодженості пріоритетів безпеки та соціально-економічного зростання, і саме на цих засадах будуватимуть свої соціально-економічні взаємовідносини, спільно попереджуючи нищення економіки нашої країни. Ми вважаємо, що у цілому запропонована нами удосконалена схема структурної побудови організаційно-економічного механізму може забезпечити практичну реалізацію цілей і задач забезпечення безпеки підприємницької діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного нами дослідження свідчать, що структура організаційно-економічного механізму – це його поелементний склад, який може бути виражений у функціональному та просторовому взаєморозташуванні елементів з урахуванням фактору часу. Саме він визначає властивості організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки і відповідає концепції його удосконалення.

Для нормального функціонування організаційно-економічного механізму управління підпри-

ємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки необхідні дії, як людини, так і спеціальних технічних засобів щодо сприйняття, фіксації, передачі, перетворення, обробки та зберігання інформації. Такі дії забезпечують нормальний перебіг процесу забезпечення безпеки підприємницької діяльності та реалізуються спеціальними елементами керуючої і керованої підсистем організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки.

Функціонування організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки, що розглядається нами як сукупність цілеспрямованих дій щодо забезпечення безпеки підприємницької діяльності, може бути реалізоване у повному обсязі лише тоді, коли керуюча підсистема матиме мету і завдання щодо забезпечення безпеки, а також буде забезпечена чіткими правилами прийняття рішень в тих чи інших ситуаціях.

Ми вважаємо, що саме запропонований нами організаційно-економічний механізм управління підприємницькою діяльністю з урахуванням фактору безпеки сприятиме формуванню раціональної та збалансованої просторової структури економіки; розвитку ефективних конкурентоздатних видів економічної діяльності; раціональному використанню трудових ресурсів, вирівнюванню соціально-економічного розвитку регіонів; досягненню регіональної збалансованості інтересів охорони природного середовища та соціально-економічного розвитку; покращенню демографічної ситуації, збільшенню тривалості життя населення регіону; покращенню стану природного середовища; підвищенню ВРП.

Подальші дослідження у даному напрямку нададуть можливість удосконалення окремих інструментів організаційно-економічного механізму управління підприємницькою діяльністю в Україні з урахуванням фактору безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білик Р. Р. Механізми та інструменти забезпечення економічної безпеки регіонів України в процесі децентралізації / Р. Р. Білик // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 9. – С. 67-72.
2. Васіна А.Ю. Організаційно-функціональний механізм структурного реформування національної економіки: теоретичні й методологічні основи формування / А. Ю. Васіна // Економіка та держава. – 2016. – № 4. – С. 64-68.
3. Гирусов Э. В. Экология и экономика природопользования / Э.В. Гирусов и др. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1998. – 455 с.
4. Гладилин А. В. Организационно-экономический механизм развития совместного предпринимательства в традиционном аграрном регионе / А. В. Гладили-

лин, А. Н. Есаулко, С. А. Молчаненко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6(168). – С. 229-235.

5. Древаль О.Ю. Структурно-логічна побудова організаційно-економічного механізму екологізації експортно-імпортних операцій / О.Ю.Древаль, В.Ф.Грищенко, І.В.Грищенко // Матеріали за VI міжнародна научна практична конференція «Научний потенціал на света -2010. Ікономики. Държавна администрация». – Софія, България, 2010. – Т. 2. – С. 23 – 30. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/24_NPM_2010/Economics/71302.doc.htm

6. Дудукало Г.О. Удосконалення механізму управління підприємством на засадах ефективного використання персоналу / Г.О. Дудукало // Актуальні проблеми економіки. –2013. – № 8(146). – С. 55-59.

7. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия: [Монография] / Е.В. Лапин. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2004. – 360 с.

8. Лукьянчиков Н.Н. Экономика и организация природопользования / Н.Н. Лукьянчиков, И.М. Потравный. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 454 с.

9. Мігус І. П. Розробка механізму забезпечення економічної безпеки службами безпеки охоронних підприємств / І. П. Мігус, М. В. Міненко // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 6. – С. 54-59.

10. Новицький В.Є. Економічні ресурси цивілізаційного розвитку / В.Є. Новицький. – К.: НАУ, 2004. – 268 с.

11. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М. Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 368 с.

12. Піддубна Л. І. Організаційно-управлінський

механізм розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств Харківського регіону / Л. І. Піддубна, В. О. Васюренко // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 10. – С. 367-372.

13. Поленчук В.М. Економічний механізм розвитку підприємств у історичному досвіді ринкових трансформацій / В.М. Поленчук, О.Б. Наумов // Економічні інновації. – 2011 – Вип. 45. – С. 192-199.

14. Силантьєв С.О. Економічні механізми інноваційно-активних підприємств / С.О. Силантьєв // Актуальні проблеми економіки. –2013. – № 5(143). – С. 132-140.

15. Стельмащук А. М. Система механізмів сталого розвитку та економічної безпеки національного господарства [Електронний ресурс] / А.М. Стельмащук // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка. – 2011. – № 7. – С. 272-276. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/inek/2011_7/272.pdf.

16. Супрун О. М. Господарський механізм у розвитку та регулюванні економіки / О.М.Супрун // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2011. – № 1. – С. 122-124.

17. Фомичева Е.В. Экономика природопользования: [учебник] / Е.В. Фомичева. – М.: Издательско-торговая корпорация «Демков и Ко», 2004. – 396 с.

18. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 60-67.

19. Шимко О. В. Організаційно-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності роздрібних торговельних підприємств / О. В. Шимко // Бізнес-Інформ. – 2015. – № 9. – С. 212-217.

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

METHODICAL BASES OF DEFINITION OF INDICATORS OF DEVELOPMENT SOCIAL INFRASTRUCTURE IN RURAL AREAS

У статті висвітлені методичні питання оцінки показників ефективності функціонування та розвитку соціальної інфраструктури сільських територій. Виявлено її значення у забезпеченні сільського розвитку. Обґрунтовані пріоритети в умовах реформування адміністративно-територіального устрою села. Виявлені чинники та проблеми оптимізації. Розроблені пропозиції щодо нових підходів у методиці прийняття управлінських рішень її здійснення у перспективі.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, сільські території, методичні засади, оцінка, показники, розвиток, ефективність, децентралізація, адміністративно-територіальний устрій, оптимізація, управління.

В статтє освещены методические вопросы оценки показателей эффективности функционирования и развития социальной инфраструктуры сельских территорий. Вывявлено ее значение в обеспечении сельского развития. Обоснованы приоритеты в условиях реформирования административно-территориального устройства села. Вывявлены факторы и проблемы

оптимізації. Розроблені пропозиції щодо нових підходів в методиці прийняття управлінських рішень її здійснення у перспективі.

Ключевые слова: социальная инфраструктура, сельские территории, методические основы, оценка, показатели, развитие, эффективность, децентрализация, административно-территориальное устройство, оптимизация, управление.

The article deals with methodical questions of an estimation of indicators of efficiency of functioning and development of social infrastructure in rural areas. Revealed its importance in ensuring rural development. Justified priorities in terms of reforming the administrative-territorial structure of the village. The factors and problems of optimization. Developed proposals for new approaches in the methods of managerial decision-making its implementation in the future.

Key words: social infrastructure, rural areas, methodological bases, evaluation, performance, development, efficiency, decentralization, administrative and territorial structure, optimization, management.

УДК 364.48: 338.435

Ігнатенко М.М.

д.е.н., доцент

Переяслав-Хмельницький

державний педагогічний університет

імені Григорія Сковороди

Постановка проблеми. Соціальна інфраструктура сільських територій (заклади освіти й виховання, культури і мистецтва, охорони здоров'я, дозвілля, фізичної культури й спорту, громадського харчування та ін.) є важливою складовою частиною соціально-інфраструктурної сфери всієї країни. Проте вона має свої особливості, специфіку розміщення та використання. Вони зумовлені особливостями сільської поселенської мережі, статево-вікової структури населення, аграрного виробництва й інших видів діяльності на селі, нормативно-законодавчої бази та організаційно-економічного механізму й інституційного забезпечення використання та потребують всебічних досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми розвитку сільських територій, соціальної інфраструктури їх функціонування та розвитку є предметом досліджень значної кількості науковців. Серед них слід відзначити публікації В. Бойка, М. Ігнатенка, І. Коваленко, І. Романюк, А. Руснак. Вони стосуються різних аспектів підвищення ефективності соціальної інфраструктури, відродження села, зайнятості сільського населення. Проте питання методології та методики оцінки показників ефективності потребують подальших розробок та обґрунтувань.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та обґрунтування методичних засад оцінки показників ефективності функціонування інфраструктури сільських територій в умовах зміни адмі-

ністративно-територіального устрою, децентралізації влади та збільшення повноважень сільських громад.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах децентралізації влади та зміни територіально-адміністративного устрою сільських територій важливе значення має обґрунтування методології та методики оцінки ефективності функціонування соціальної інфраструктури села [1, с. 172]. На нашу думку, основне значення для управління процесами її підвищення мають показники стану, розміщення, доступності для населення, забезпеченості послугами. У найбільш загальному вигляді їх можна згрупувати за наступними ознаками: за формою (вартісні, відносні та натуральні); за інформацією, яку вони несуть (кількісні та якісні); за галузями; за видами, якістю та вартістю обслуговування сільського населення.

До соціальних результатів, які досягаються шляхом удосконалення управління, матеріально-технічної та трудових ресурсної бази соціальної інфраструктури сільських територій та потребують всебічної оцінки в управлінні сільським розвитком, відносяться: покращення умов життєдіяльності та доступності до соціальних благ; зниження захворюваності й смертності, збільшення тривалості життя; зростання освітнього та культурного рівня сільського населення; розвиток та більш повне задоволення матеріальних, духовних й інтелектуальних потреб людей; збільшення вільного часу та більш якісне його використання [2, с. 156].

Вагому роль у комплексній оцінці соціальних результатів розвитку соціальної інфраструктури на селі відіграють соціологічні показники – задоволеність населення рівнем та якістю різних видів обслуговування, а також задоволеність життям у цілому. Велике значення має визначення престижності (перцепційності) сільського способу життя, його переваг або недоліків відносно міського, можливостей закладів галузі як сфери прикладання праці та забезпечення зайнятості сільських жителів. При цьому доцільно використовувати такі прийоми: комплексного аналізу вихідного стану соціальної інфраструктури села; системно-нормативний; планово-індикативний; системно-структурного аналізу і синтезу.

Як правило, оцінку рівня соціального розвитку окремих сільських населених пунктів здійснюють за такими основними показниками: кількість відвідувань, ліжко-місць в оздоровчих закладах; кількість місць в освітянських та культурних установах з розрахунку на загальну чисельність проживаючих дітей, жителів; навантаження сільських жителів на одного лікаря, медсестру, дітей – на одного вчителя, вихователя в дитячому садку, яслах та ін.; радіус обслуговування населення (дітей, пенсіонерів) дитячим садком, школою, лікарнею, магазинами, закладами клубного типу та ін.; кількість метрів торгової площі – в закладах торгівлі тощо [3, с. 45].

Серед цілого ряду показників варто обирати ті, які найповніше характеризують рівень розвитку соціальної інфраструктури на селі, а саме: обсяг реалізації оздоровчих, освітніх, культурно-мистецьких, дозвіллевих, побутових послуг населенню в розрахунку на одного жителя; обсяг житлової площі в розрахунку на одного жителя; обсяг роздрібного товарообігу в розрахунку на одного сільського жителя; кількість місць у підприємствах громадського харчування в розрахунку на 1000 осіб; кількість лікарів у розрахунку на 100 тис. осіб; кількість лікарняних ліжок у розрахунку на 10 тис. осіб; кількість амбулаторно-поліклінічних закладів у розрахунку на 10 тис. осіб; кількість фельдшерсько-акушерських пунктів у розрахунку на 100 сільських населених пунктів; кількість амбулаторій у розрахунку на 100 сіл; кількість дітей, які відвідують дитячі дошкільні установи, в розрахунку на 100 дітей у віці до 6 років; кількість учнів на одну школу; число місць у закладах клубного типу у розрахунку на 1000 сільських жителів.

Соціально-економічні результати розвитку соціально-інфраструктурної сфери містять у собі також показники збільшення площі житлового фонду та підвищення рівня його комунікацій, мережних показників підприємств й установ, охоплення дітей суспільним дошкільним вихованням, зниження питомої ваги населення (окремих груп), що проживає за межами нормативного радіуса

доступності соціально-інфраструктурних об'єктів, підвищення питомої ваги жителів, що проживають в окремих квартирах і будинках тощо [4, с. 103].

Слід розраховувати й комплексні відносні та абсолютні показники забезпеченості сільського населення окремими видами послуг (тепло-, водо-, газо-, електропостачання, зв'язку, телебачення та ін.); територіальної доступності (середня відстань від споживача до місця знаходження соціального об'єкта, його транспортна доступність). Вони свідчать про ефективність державної, регіональної й місцевої політики в даному напрямі, оптимальність територіального розміщення відповідних об'єктів та ефективність їх територіальної організації.

Система кількісної оцінки матеріально-речовинного потенціалу соціальної інфраструктури сільських територій включає наступні показники:

- кількість наявних об'єктів та їх потужність (величина, пропускна здатність, місткість) у кожній із галузей інфраструктури (кількість шкіл та учнівських місць у них, кількість лікарень і ліжок у них, число амбулаторно-поліклінічних установ та їх пропускна здатність, яка характеризується кількістю відвідувань у зміну, кількість підприємств роздрібної торгівлі та їх торгівельна площа, довжина мереж комунікацій тощо);

- вартісну оцінку основних фондів соціальної інфраструктури, динаміку їх відтворення;

- впровадження інновацій у роботу.

Питомі показники матеріально-речовинного потенціалу соціальної інфраструктури (розраховані на жителя, працівника або певний демографічний контингент – діти дошкільного та шкільного віку, молодь, жінки, пенсіонери) характеризують забезпеченість населення підприємствами й установами, що надають споживчі послуги [5, с. 132]. Порівняння їх з відповідними нормативами або кращими (зразковими) сільськими територіями, населеними пунктами дає поняття про ступінь задоволення потреб населення як вихідної інформаційної бази оцінки ситуації на передплановому етапі управління перспективними змінами.

Забезпеченість сільського населення об'єктами інфраструктури характеризують і такі показники як, наприклад, кількість родин (осіб), що стоять на обліку в місцевих органах виконавчої влади для одержання житла, наповнюваність класів у школах, питома вага учнів в другу й третю зміни, наповнюваність груп у дитячих дошкільних установах, дотримання прийнятих нормативів по кубатурі на одне місце, висоті стель, освітленості тощо [6, с. 138]. Для визначення територіальних і галузевих пріоритетів у розвитку соціальної інфраструктури важливе значення має достовірною оцінка територіальної гостроти ситуації (ТГС) із задоволенням потреб населення в суспільному обслуговуванні.

У 80-і роки Б.П. Панковим була запропонована й застосовувалася при розробці проектів й схем районних планувань і проектів забудови сільських населених пунктів формула оцінки цієї ситуації, що враховувала три основні фактори: чисельність населення в конкретному населеному пункті, відстань до об'єкта обслуговування і якість дороги (із твердим покриттям чи ні):

$$K_{тгс} = N \times S \times K, \quad (1.1)$$

де $K_{тгс}$ – коефіцієнт територіальної гостроти ситуації за доступністю об'єктів соціальної інфраструктури;

N – чисельність жителів у населеному пункті, осіб;

S – відстань до об'єкта, де здійснюється послуга, км;

K – коефіцієнт якості дороги (1 – дорога із твердим покриттям, 2 – без твердого покриття).

З вищенаведеної формули видно: чим більша чисельність населення, що проживає в населеному пункті, що не має стаціонарного об'єкта обслуговування (школи, дитячого саду, магазину й ін.), більше відстань до найближчого відповідного об'єкта й гірше якість дороги, тим вище коефіцієнт територіальної гостроти [7, с. 162]. Виявлена закономірність має особливе значення у сучасних умовах зміни адміністративно-територіального устрою села та прийняття управлінських рішень оптимізації соціальної інфраструктури, яка у переважній більшості випадків зводиться до скорочення її об'єктів.

Вірогідність оцінки гостроти територіальної ситуації може бути підвищена при додатковому обліку таких факторів, як наявність регулярного автобусного сполучення й мобільних форм обслуговування. Значення цих факторів особливо зросло в сучасних умовах, коли різко погіршилося транспортне обслуговування сільського населення й практично згорнуті пересувні форми надання послуг. Крім того, варто врахувати, що потреба в тих або інших видах обслуговування залежить від демографічної структури населення. І тому при визначенні гостроти ситуації треба брати до уваги не завжди все населення, а швидше, контингент, який потребує даної послуги: по дитячих садках – це діти дошкільного віку в дитсадках, школах – діти й підлітки відповідного віку, клубах – переважно молодь до 30 років, їдальнях – переважно працюючі й т.д.).

Крім того, доцільно враховувати й насуцність потреби в тій або іншій послугі, її значимість для життєдіяльності людини. Наприклад, потреба в екстреній медичній допомозі, хоча й виникає епізодично, є найголовнішою, оскільки мова йде про життя й смерть людини [8, с. 248]. Тому для кожного сільського населеного пункту незалежно від чисельності жителів повинна бути доступна швидка медична допомога. До розряду най-

більш суттєвих потреб можна віднести й потребу в продовольчих товарах повсякденного попиту, у навчанні дітей у загальноосвітніх школах. А якщо говорити про тип школи за ступенем загальноосвітньої підготовки, то, безумовно, важлива, насамперед, максимальна наближеність до учнів початкової школи.

Для якісної характеристики матеріально-речовинного потенціалу соціальної інфраструктури використовуються такі показники, як знос основних фондів, питома вага будинків і споруджень, що вимагають капітального ремонту й перебувають у старому стані, інженерне устаткування будинків, питома вага будинків, побудованих по типових проектах і розташованих у пристосованих приміщеннях, вид будівельного матеріалу, використаного для спорудження об'єкта (дерево, цегла, залізобетон і т.д.), що дає уявлення про довговічність і експлуатаційні властивості споруд [9, с. 304]. По окремих галузях і сферах соціально-інфраструктурної мережі на селі використовуються свої специфічні показники якості.

Так, про якість матеріально-технічного потенціалу загальноосвітніх шкіл можна судити за наявністю кабінетної системи навчання, оснащення шкіл технічними засобами навчання (телевізорами, комп'ютерами й ін.) і наочним приладдям, наявності бібліотек й їхньому книжковому фонду, обладнаних спортивних залів і площадок, їдальень і буфетів для харчування учнів, приміщень для продовженого дня й т.д.

Разом з тим, досягнення питомих нормативів забезпеченості об'єктами обслуговування далеко не завжди дає адекватний соціальний ефект і тому воно повинне здійснюватися з обліком оптимальної територіальної доступності підприємств, установ й організацій соціальної сфери [10, с. 12]. Тому для оцінки задоволення потреб у суспільному обслуговуванні жителів сільських поселень необхідно використовувати й показники наявності в даному населеному пункті (незалежно від чисельності жителів) об'єктів соціальної інфраструктури – фельдшерсько-акушерського пункту, школи, дитячого садка, магазину, комплексного приймального пункту побутового обслуговування, лазні, відділення зв'язку, бібліотеки, будинку культури, закладу громадського харчування тощо.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах нинішньої політики реформування соціальної інфраструктури села у зв'язку, насамперед, із значним зменшенням кількості сільського населення, людності сільських населених пунктів, їх кількості, старінням сільських жителів значну інформацію про забезпеченість населення соціально-культурними й торгово-побутовими послугами дають показники їхньої територіальної доступності. Вони характеризуються питомою вагою населення, що проживає за межами нормативного радіуса пішо-

хідної та транспортної досяжності інфраструктурних об'єктів.

При цьому нормативні радіуси доступності об'єктів соціальної інфраструктури мають бути єдиними для всіх регіонів. Такий підхід до прийняття управлінських рішень на основі нормативного планування розвитком середовища їх розміщення дозволить, з одного боку, проводити на всій території країни єдину державну політику, а з іншого боку – враховувати регіональні особливості сільських територій та потреб в соціальній інфраструктурі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Городенко С. Розвиток соціальної інфраструктури села та сільських територій / С. Городенко, В. П. Горьовий // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2011. – Вип. 163. – Ч. 2. – С. 169-174.
2. Збарський В. К. Соціальна інфраструктура села як фактор відтворення робочої сили / В. К. Збарський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2010. – Вип. 154, 4.1. – С. 152-160.
3. Орлатий М.К. Соціальна інфраструктура села / М.К. Орлатий. – К., 2003. – 81 с.
4. Паленичак О. В. Вплив соціальної та ринкової інфраструктури на розвиток сільських територій регіону / О. В. Паленичак // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 101-107.
5. Стройко Т. В. Соціальна інфраструктура села: проблеми розбудови / Т. В. Стройко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – 2009. – Вип. 5. – С. 129-134.
6. Мармуль Л.О. Ринок праці та зайнятість населення сільських територій: теорія і практика регулювання: [монографія] / Л.О. Мармуль, І.А. Романюк. – Херсон: Айлант, 2015. – 266 с.
7. Куліш І.М. Соціальна інфраструктура сільських територій Карпатського регіону / І. М. Куліш // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 159-168.
8. Ігнатенко М.М. Стратегії та механізми управління розвитком соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки: [монографія] / М.М. Ігнатенко. – Херсон: Айлант, 2015. – 470 с.
9. Родащук Г. Ю. Нормативно-правове поле функціонування соціальної інфраструктури сільських територій / Г. Ю. Родащук // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2011. – Вип. 76. – Ч. 2. – С. 298-312.
10. Лузан Ю.Я. Комплексний розвиток сільських територій і соціальної інфраструктури на селі – одна із основних передумов конкурентного розвитку агропромислового виробництва / Ю.Я. Лузан // Продуктивність агропромислового виробництва: наук.-практ. зб. УНДІ продуктивності АПК. – 2009. – № 13. – С. 7-15.

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ

THE EVOLUTION OF SCIENTIFIC APPROACHES TO FORMATION INTERACTION STRATEGY BETWEEN STATE AND BUSINESS

Дослідження присвячено аналізу наукових підходів до формування стратегії взаємодії держави та бізнесу. У статті виявлений взаємозв'язок між державою та бізнес-середовищем. Проаналізований інституційний підхід до виявлення ролі держави в бізнес-середовищі. Розглянуті загальні функції держави. Запропонований авторський підхід до формування збалансованої стратегії взаємодії держави та бізнесу.

Ключові слова: держава, бізнес-середовище, взаємодія, стратегія, інституційний підхід.

Исследование посвящено анализу научных подходов к формированию стратегии взаимодействия государства и бизнеса. В статье выявлена взаимосвязь между государством и бизнес-средой. Проанализированный институциональный подход к выявлению роли государства в бизнес-среде.

Рассмотрены общие функции государства. Предложенный авторский подход к формированию сбалансированной стратегии взаимодействия государства и бизнеса.

Ключевые слова: государство, бизнес-среда, взаимодействие, стратегия, институциональный подход.

The research deals with the analysis of scientific approaches to the development of interaction strategies between state and business. Relationship between the state and business environment is detected in this paper. Institutional approach to analysis of the state role in the business environment is analyzed. General functions of the state are considered. Author approach to formation of a balanced strategy of interaction between state and business is proposed.

Key words: state, business environment, interaction, strategy, institutional approach.

УДК 334.012.32:[330.342+336.531.2+336.225.67+346+35.072.2]

Мартинець В.В.

к.е.н., старший викладач кафедри управління Сумський державний університет

Постановка проблеми. Одним з основних напрямів державного управління є узгодженість інтересів представників політичних інститутів і бізнесу. На процес побудови і функціонування системи взаємодії держави та бізнесу впливають ряд факторів: історичний розвиток держави, рівень соціально-економічного розвитку країни, ступінь економічних, політичних, соціальних кризових процесів, політична система країни, інституційне середовище, рівень політичної культури та інші. Ефективна взаємодія держави та бізнесу в інституційному середовищі забезпечує соціально-економічний розвиток на мікро та макrorівнях. В останні роки соціально-економічного розвитку України спостерігається непродуктивна взаємодія держави та бізнесу, що негативно впливає на розвиток національної економіки та якість життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження проблеми взаємодії держави та бізнесу представлено в роботах таких науковців: А.Л. Бержанір та Л.Л. Стрембіцька проаналізували стратегії відносин влади та бізнесу на початковому етапі становлення ринкових відносин в Україні [1]; М.А. Москальов та А.А. Москальов виокремили характерні ознаки моделей взаємодії держави з бізнес-середовищем, що склалися у світовій практиці, запропонували модель взаємодії господарюючих суб'єктів і державних органів, яка вимагає формування відповідних інституційних рамок для такого співробітництва [6]; А.А. Митник визначив переваги та недоліки інституційної та посередницької моделей взаємодії держави та бізнесу [5]; С.А. Квітка зазначає, що більш доцільно говорити про роль держави в економіці не взагалі, а вихо-

дючи з конкретної соціально-економічної і політичної ситуації в тій чи іншій країні [4].

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення наукових підходів до формування стратегії взаємодії держави та бізнесу, розроблення ефективної стратегії взаємодії держави та бізнесу в умовах ринкової економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для виявлення ролі держави в національній економіці, з нашої точки зору, доцільно розглянути еволюційний процес становлення та розвитку держави. В теорії державного управління існують наступні теорії походження та розвитку держави:

- патріархальна теорія – створення держави є наслідком розростання сім'ї, поєднання родів у племена, племена у спільноти, спільноти у державні утворювання;
- теократична теорія – вивчає божественне походження держави;
- теорія насильства – держава виникла в результаті війн та захоплень сильними групами більш слабких;
- договірна теорія – виникнення держави є результатом укладання угод між людьми про об'єднання з метою забезпечення впорядкованого суспільного життя та забезпечення безпеки;
- марксистська теорія – виникнення держави є результатом поділу суспільства на класи та поява правлячого класу;
- інституційна теорія – держава є базовим інститутом політичної системи, діяльність якого полягає у виконанні державних функцій, регулюванні економічних, політичних, соціальних процесів, забезпеченні умов розвитку національної економіки, задоволенні соціальних потреб.

В умовах ринкової економіки «держава – це полісистемне явище, що забезпечує всеохоплюючий взаємозв'язок економічних, політичних, соціальних, законодавчо-правових, управлінсько-регулятивних, національно-етичних, гуманітарних, інформаційних та морально-етичних комунікацій [7, с. 7]», держава взаємодіє з суспільством, бізнесом, міжнародними інституціями.

Наразі тривають дискусії щодо формування ефективної системи взаємодії бізнесу і держави. У світовій практиці використовується ліберальна модель та модель соціально-орієнтованого ринку. Ліберальна модель – характеризується незначним державним втручанням та мінімальній участі держави у вирішенні соціальних проблем, модель соціально-орієнтованого ринку це – значне державне регулювання соціально-економічних процесів [9]. В розвинутих країнах стратегії взаємовідносини держави та бізнесу представлені різними теоріями. Перша група теорій пояснює зростання ролі держави з технічним прогресом, демографічними зрушеннями. Так демографічні зрушення призвели до посилення державної соціальної політики, розширення державних послуг охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища. Друга група, враховуючи роль соціального середовища, пояснює роль держави в соціально-економічних процесах з впливом політичних факторів. Держава через законодавчі інститути координує інтереси різних суспільних груп [4]. На початку і в середині 1990-х років в політично-економічній системі України існувало дві моделі взаємодії держави та бізнесу «захоплення держави» і «вільне підприємництво». Сутність моделі «захоплення держави» полягає у тому, що «відбулося фактичне зрощення державної влади з великим капіталом, тобто виникла система взаємовідносин, яку називають олігархічною системою» За моделлю «вільного підприємництва» державні інституції є недієздатними і не зацікавленими у розробці системи стимулів для розвитку малих та середніх підприємств, отже дрібні та середні підприємства стикаються зі значними обмеженнями для розвитку бізнесу [1]. На думку О.І. Соскіна держава працює за моделлю державно-монополістичного капіталізму, що полягає в надмірному перевищенні державного регулювання національної економіки, монополюванню зміцненні позицій великого фінансово-промислового капіталу. Для забезпечення економічного розвитку України необхідно змінити «модель державного регулювання національною економікою на таку, яка реально забезпечує розвиток конкуренції, середнього класу, дрібної і середньої приватної власності, місцевого самоврядування» [8].

В останні роки в Україні відбувається зміна підходів до організації процесу взаємодії держави та бізнесу. Ця взаємодія може бути структурована у

трьох основних взаємозалежних площинах: політичній, соціальній, економічній [5].

Для забезпечення розвитку національної економіки і підвищення добробуту населення, з нашої точки зору, доцільно впроваджувати інституційний підхід до формування стратегії взаємодії держави та бізнесу. З позиції інституційного підходу держава розглядається як політичний інститут, що формує «правила гри» в інституційному середовищі, крім того виконує ці правила і висуває вимоги до виконання цих правил бізнесу. Завдяки чому формується збалансована стратегія взаємодії держави та бізнесу, що полягає в балансі впливу і залежності держави від бізнесу, бізнесу від держави. Метою впровадження запропонованої стратегії є незадоволення дрібновласницького інтересу представників держави та бізнесу, а цілеспрямований розвиток національної економіки, виконання соціальних зобов'язань перед суспільством.

Щоб з'ясувати роль і місце держави в економічному розвитку інституційна теорія використовує двоїстий підхід до вивчення інститутів. З одного боку інститути диктують установки поведінки економічних суб'єктів при цьому визначають межі взаємодії в ринковому середовищі не завжди враховуючи інтереси і потреби підприємств. Отже, створюють «інституційну пастку», що сприяє розвитку опортуністичної поведінки та підвищенню трансакційних витрат, тим самим знижується ефективність інституційного середовища і гальмує розвиток національної економіки. З іншого боку ефективно інституційне середовище формує позитивний бізнес-клімат розвитку підприємств, тим самим забезпечує економію трансакційних витрат і підвищує ефективність трансакцій.

Держава формує інституційне середовище, яке відіграє значну роль в функціонуванні і розвитку бізнесу. Інституційне середовище представлене формальними та неформальними інститутами. Формальні та неформальні інститути створюють певні правила, що регламентують та координують діяльність підприємств бізнес-середовища, формують систему стимулів. Ефективність цих правил та стимулів визначається динамікою розвитку підприємств та зростанням валового внутрішнього продукту. Існують певні відмінності між формальних та неформальних інститутів, а саме:

- формальні інститути створюються вищим політичним інститутом державою, не завжди враховують інтереси, потреби бізнесу та суспільства. По мірі розвитку ринкової економіки можуть виникати нові формальні інститути, вони можуть об'єднуватися, припиняти діяльність, розширювати повноваження. Неформальні інститути виникають спонтанно;

- діяльність формальних інститутів відбувається в правовому полі, неформальні виникають та функціонують під впливом соціально-культур-

них, соціально-психологічних, морально-етичних факторів;

– утримання формальних державних інститутів відбувається за рахунок бюджетів різних рівнів на функціонування неформальних інститутів бюджетні ресурси непотрібні;

– неформальні інститути можуть функціонувати паралельно з формальними, як субститути або в разі невиконання покладених функцій на формальні інститути виникають неформальні інститути;

– діяльність формальних інститутів спрямована на досягнення загальної суспільної цілі. Управлінські рішення з досягнення загальної цілі приймаються чиновниками на всіх рівнях державного управління. При прийнятті рішень чи розподілі фінансових ресурсів в національному інституційному середовищі в деяких випадках спостерігається корупційна складова, що негативно впливає на економіку та імідж держави у світовому політичному просторі. Для усунення корупційної складової в національному інституційному середовищі «необхідна політична воля української влади щодо реалізації скоординованих та прозорих дій подолання корупції, формування законодавчо закріпленого механізму цивілізованого лобювання бізнес-інтересів з паралельним усуненням представників бізнесу з органів державної влади» [2, с. 25].

– поведінка економічних суб'єктів в бізнес-середовищі може супроводжуватися проявами опортуністичної поведінки а саме: випуск неякісної продукції, недоброросівське відношення до споживачів, невиконання фінансових зобов'язань, досягнення цілей підприємства чи власних цілей менеджменту підприємства через корупційну складову. Формальні інститути впливають на ступінь раціональності поведінки економічних суб'єктів через систему штрафних санкцій, неформальні через систему морально-етичних норм та правил.

Роль держави як базового політичного інституту в інституційному середовищі полягає в виконанні наступних основних функцій:

– економічної – полягає в створенні умов функціонування національної економіки, регулюванні економічних процесів, забезпеченні економічної стабільності, створенні стимулів для подальшого економічного розвитку;

– політичної – спрямована на формування політичного режиму, забезпечення політичної стабільності, створення ефективної системи діяльності політичних інститутів, дотримання політичної культури урядовців, парламентарів і чиновників;

– соціальної – включає такі складові: задоволення потреб населення в освіті, роботі, житлі, надання соціальних гарантій, розвиток охорони здоров'я, пенсійне забезпечення;

– правотворчої – право видання законів та інших нормативно-правових актів, забезпечення правопорядку й законності;

– екологічної – спрямована на захист навколишнього середовища та ефективно використання природних ресурсів;

– інноваційної – держава стимулює розвиток наукового та інноваційного потенціалу, впровадження інноваційних розробок на підприємствах бізнес – сектору;

– інвестиційної – формує інвестиційний клімат, створює умови для підвищення інвестиційної привабливості на державному та регіональному рівнях;

– дипломатичної – полягає в налагодженні співробітництва з іншими державами та міжнародними інституціями, захист державних інтересів на міжнародній арені;

– оборонної – спрямована на збереження незалежності і територіальної цілісності держави.

Виконання зазначених функцій сприяють ефективній взаємодії держави та бізнесу, економічному розвитку підприємств в національному інституційному середовищі.

У свою чергу для досягнення збалансованої взаємодії держави та бізнесу діяльність підприємств має базуватися на таких основних засадах:

– основним ресурсом підприємств бізнес-середовища є людський капітал, отже менеджмент підприємства має забезпечувати гідні умови та оплату праці, що сприятиме притоку на підприємство кваліфікованого персоналу. Саме кваліфікований персонал є одним з факторів підвищення конкурентоспроможності підприємства як на внутрішньому так і зовнішньому ринках;

– інституційна поведінка менеджменту підприємства має бути спрямована не на досягнення власних матеріальних цілей, а на підвищення прибутковості, фінансової стабільності та розвитку підприємства;

– бізнес має буди орієнтований не лише на максимізацію прибутку, а також на задоволення суспільних інтересів та потреб. Прибуток підприємства доцільно спрямовувати як на розвиток підприємства так і на різного роду соціальні програми;

– діяльність підприємства в інституційному середовищі здійснюється завдяки укладанню різних контрактів, що в свою чергу супроводжується трансакційними витратами. Завданням менеджменту підприємства є розробка ефективної системи управління трансакційними витратами, яка спрямована на мінімізацію трансакційних витрат і підвищенню рентабельності трансакцій;

– однією з задач менеджменту підприємства є підвищення якості та конкурентоспроможності продукції завдяки застосуванню нових технологій та обладнання;

– спільно з центрами сертифікації та стандартизації розроблення і впровадження якісної, прозорої системи стандартизації та сертифікації продукції підприємства. Основними завданнями системи сертифікації та стандартизації продукції, по перше, є ліквідація прояву опортуністичної поведінки органів стандартизації та сертифікації по відношенню до підприємств, що проходять цю процедуру, по друге, створення мотиваційного механізму підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства на зовнішніх та внутрішніх ринках;

– забезпечення інформаційної прозорості, відкритості діяльності підприємства, виконання фінансових зобов'язань, що дасть змогу інвестору оцінити інвестиційну привабливість підприємства і прийняти рішення щодо залучення інвестицій.

Висновки з проведеного дослідження. У ході проведеного дослідження були розглянуті теорії походження держави і моделі взаємодії держави та бізнесу, виявлена роль держави в бізнес-середовищі, проаналізовані основні функції держави в інституційному середовищі. З позиції інституційного підходу автором запропонована збалансована стратегія взаємодії держави та бізнесу, що спрямована на розвиток національної економіки, підвищення добробуту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бержанір А.Л., Стрембіцька Л.Л. Стратегії взаємодії держави та бізнесу в умовах становлення ринкових відносин в Україні / А.Л. Бержанір, Л.Л. Стрембіцька // Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. – 2016. – Випуск 10. – С. 134-139
2. Бойда С.В. Інституційні проблеми формування бізнес-середовища в Україні / С.В. Бойда // Молодий вчений. – 2016. – № 5(32). – С. 23-26
3. Демчишак Р. Наукові підходи до розуміння сутності поняття «політичний інститут» / Р. Демчишак // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку.–2015.– Випуск 27. – С. 9-14.
4. Квітка С. А. Взаємовідносини держави та бізнесу: мінливий баланс впливу / С.А. Квітка // Аспекти публічного управління. – 2014. – № 11-12(13-14). – С. 22-30.
5. Митник А. А. Теоретико-концептуальні моделі взаємодії держави та бізнесу / А.А. Митник [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/apdu/2015-2/doc/2/06.pdf>.
6. Москальов М.А., Москальов А.А. Моделі взаємодії бізнесу і держави в умовах сучасних трансформацій / М.А. Москальов, А.А. Москальов // Економіка і суспільство. – 2016. – № 5. – С. 14-19
7. Петришина Н.В. Теоретичні підходи до визначення сутності держави/ Н.В. Петришина // Науковий часопис НПУ імені М. П. Драгоманова. Серія 18 : Економіка і право. – 2011. – Вип. 14. – С. 3-9.
8. Соскін О.І. Роль державного регулювання у формуванні моделі економічного розвитку: сучасні тренди та українські реалії / О.І. Соскін [Електронний ресурс] – Режим доступу: soskin.info/userfiles/file/2012/.../Soskin_tezy_VSVE.doc.
9. Степаненко С.В. Передумови та необхідність державного регулювання процесів економічного розвитку України/ С.В. Степаненко [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-1/.../05.pd.
10. Уманців Ю.М., Міняйло О.І. Еволюція ролі та функцій держави в економіці / Ю.М. Уманців, О.І. Міняйло // Економічний вісник університету.–2016.–Випуск № 28/1.– С. 140-148.

АНАЛІЗ ІНДЕКСУ КРЕАТИВНОСТІ, ЯК ЕКОНОМІЧНОГО ПОКАЗНИКА THE ANALYSIS OF INDEX OF CREATIVITY AS ECONOMIC INDICATOR

В статті розглянуто сутність феномену креативність, як економічного фактору та обов'язкової передумови становлення та розвитку культурних та креативних індустрій, як сектору господарювання. Проаналізовано індекс креативності, в основі якого покладено модель 3Т, як економічний показник. Досліджено його структуру та теоретичне обґрунтування. Розглянута специфіка його застосування в умовах України.

Ключові слова: економіка культури, креативність, індекс креативності, модель 3Т, економічний показник.

Проаналізовано індекс креативності, оснований на моделі 3Т, як економічний показник. Исследована его структура и теоретическое обоснование. Рассмотрена специфика его использования в условиях Украины.

Ключевые слова: экономика культуры, креативность, индекс креативности, модель 3Т, экономический показатель.

This thesis deals with phenomenon creativity as a factor of economic progress and prerequisite of the incipience and development of cultural and creative industries as business sector. The index of creativity, which based on model 3T, was analyzed as an economic indicator. Its structure and theoretical justification was explored.

Key words: culture economics, creativity, creativity index, 3T model, economic indicator.

УДК: 33.021:005.52

Проскура М.О.

к.е.н., доцент кафедри шоу-бізнесу Київський національний університет культури і мистецтв

В статье рассмотрен феномен креативности, как экономический фактор и обязательная предпосылка становления и развития культурных и креативных индустрий, как сектора хозяйственной деятельности.

Постановка проблеми. Для оцінки креативного потенціалу окремих країн та територій було запропоновано розраховувати Індекс креативності. Практична його цінність полягає в можливості оцінки та співставлення потенціалу перспективних регіонів та окремих міст в контексті перспектив та можливостей їх модернізації з метою підвищення інвестиційної привабливості. Це, в умовах формування нової політики регіонального розвитку та реалізації проектів децентралізації в Україні, є дуже актуальним. В 2015 р. за системою Глобального індексу креативності Україна посіла 45 місце серед 139 країн світу. В статті досліджено Євроіндекс креативності і Глобальний індекс креативності, які спираються на модель 3Т. Не зважаючи на величезну кількість проведених досліджень з економічної точки зору, безпосередній зв'язок між творчістю і соціально-економічним розвитком не є очевидним. Зокрема, важко виміряти ступінь сприяння творчості економічному зростанню.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базовими роботами щодо створення та дослідження Індeksu креативності по моделі 3Т є дві базові роботи американського вченого-дослідника, засновника концепції креативного класу, Р. Флоріди «Піднесення креативного класу» (2002), «Європа в творчому столітті» (2004) (написане у співавторстві з І. Тінаглі), а також «Індекс творчої спільноти» (2002) розроблений під керівництвом Дж. Крейдлера з «Культурних ініціатив» для Силіконової долини [3, с. 42].

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є аналіз методики обрахунку Індeksu креативності та виявлення можливостей його адаптації до українських реалій, з метою ефективного його використання.

Виклад основного матеріалу. Креативний капітал регіону включає в себе особливості соціокультурного середовища та рівень розвитку його

інфраструктури, реальні можливості та потенціал інноваційно-інвестиційного сектору і інституційне середовище. Це має сприяти підвищенню та забезпеченню стійкої привабливості регіону (або міста) для представників креативного класу через можливість створення нових робочих місць і ринку культурних/креативних товарів та послуг. Таким чином креативний потенціал отримує свою економічну реалізацію. Система економічних показників є найбільш ефективним та об'єктивним інструментом опису соціально-економічних систем, який використовується в економічній науці і в процесі управління економічними процесами на макро – і мікрорівнях. Зміст і структура економічних показників представляють один із значущих об'єктів вивчення економіки, як науки, і, в той же час, її важливим змістовним елементом. Вони відображають економічні процеси, які відбуваються за певних умов, в конкретному місці і визначених часових рамках. Це узагальнена характеристика певного економічного процесу чи об'єкту що досліджується [2, с. 15-17]. Економічний показник включає назву, числове значення та одиницю виміру.

В основі методології економічного аналізу покладено два базових елементи:

1) постановка цілей та завдань економічного аналізу, визначення орієнтованих кінцевих результатів фінансово-господарської діяльності і обґрунтування ресурсного забезпечення досягнення поставленої мети.

2) система показників (узагальнюючих та аналітичних), які відповідатимуть системі завдань. Мають бути встановлені взаємозв'язки між основними показниками, а також визначені алгоритми їх розрахунку. Сукупність показників для розв'язання будь-якої аналітичної задачі визначається характером дослідження причинно-наслідкових зв'язків [4, с. 169; 5]. Основні області, що мають бути охо-

плени показниками при аналізі економічного значення креативності є:

1. Економічний внесок творчих галузей, їх частка у ВВП країни
2. Рівень зайнятості в секторі культури та культурних і креативних індустрій.
3. Показники торгівлі в креативному секторі та місткість ринку.
4. Торговельне значення творчих індустрій
5. Економічний внесок електронної комерції
6. Інноваційний потенціал підприємницького сектора
7. Інноваційна діяльність з точки зору застосування патенту та захисту авторського права.

Системний підхід до аналізу соціально-економічних явищ і процесів виражається в комплексному вивченні взаємопов'язаних, багатосторонніх економічних, організаційних, технічних, технологічних і соціальних факторів у застосуванні системи показників. Система показників – це впорядкована їх множина, в якій кожен показник дає кількісну чи якісну характеристику певної сторони господарської діяльності, має властивості звітності і подільності, пов'язаний з іншими показниками, але не дублює їх [5, с. 28, 48-50]. Система економічних показників – це сукупність взаємопов'язаних, систематизованих показників, що характеризують економіку в цілому, її окрему галузь, окрему сферу економічної діяльності, соціально-економічні процеси в регіоні або групу однорідних економічних процесів. Даний аналітичний інструмент є доволі універсальним.

Відповідно до розподілу економічної науки на макроекономіку й мікроекономіку прийнято виділяти узагальнені макроекономічні показники, що характеризують економіку в цілому та мікроекономічні показники, які характеризують економічну діяльність на рівні підприємств. Від того, наскільки показники повно і точно відображають суть досліджуваних явищ, залежать реальність та обґрунтованість висновків і пропозицій за результатами аналізу, ефективність управлінських рішень

При вивченні причинно-наслідкових зв'язків показники поділяють на результативні та факторні. Це групування не є стійким, воно залежить від конкретних ситуацій, мети аналізу. Якщо показник розглядається як результат дії одного або кількох чинників і він виступає як об'єкт дослідження, то при вивченні взаємозв'язку він вважається результативним. Показники, які визначають стан результативного показника і виступають як причини зміни його величини, називають факторними.

З одиничних, індивідуальних, однорідних показників, що відносяться до первинних, невеликих елементів економіки, формуються групові, зведені, агреговані показники, які характеризують економічні об'єкти і процеси у більшому масштабі, який охоплює цілий регіон (регіональні показники),

галузь (галузеві показники), господарство країни в цілому (народногосподарські, загальноекономічні показники), світове господарство (загальносвітові показники).

Склад економічних показників постійно доповнюється і оновлюється, удосконалюються і методи їх визначення. Найбільш широко економічні показники використовуються в аналізі, прогнозуванні, плануванні, управлінні. Ефективність управління економікою, економічними об'єктами і процесами суттєво залежить від кола використовуваних показників, ступеня повноти, якої вони характеризують керовані об'єкти і процеси, від того, наскільки точно і коректно ці показники визначаються та опрацьовуються економічною наукою.

Творчість принципово відрізняється від традиційних, матеріальних чинників виробництва. Це не запас речей, який можуть бути витрачено або амортизовано. Це нескінченно поновлюваний ресурс, який може бути постійно відновлюватися та збільшуватися, як зазначав П. Ромер – американський економіст, засновник ендогенної теорії зростання [16]. Вся концепція економіки культури і креативності базується на моделі 5К (5С): «культурний капітал», «креативний капітал», «людський капітал», «інституційний і структурний капітал» та «результати креативності». Накопичені ефекти даних детермінант є «результатами креативності». Це основа індексу креативності.

Ще А. Сміт звертав увагу на роль людського капіталу як «четвертого фактору виробництва» наряду з землею, працею і капіталом. Він наголошував, на «здобутих і корисних особливостях всіх жителів або членів суспільства», як чомусь спорідненому до «четвертого фактору виробництва», який взаємодіє разом із землею, працею і виробництвом.

Р. Флоріда, продовжує ідеї Д. Бела, П. Друкера та Ф. Махлупа, пояснюючи роль творчості в сучасних економічних системах зазначає, що «замість природних ресурсів і потужних промислових галузей, які зумовлювали розвиток промислового капіталізму, розвиток творчого капіталізму обумовлений знаннями, інноваціями та талантом» [10, с. 18; 6; 7; 14]. Інновації та економічний прогрес є результатом різноманітності, повної відкритості та доступності можливостей для талановитих людей. Господарське життя в Творчому столітті концентрується переважно навколо місця (регіону), яке залучає і мобілізує таланти і технології. Таким чином, в наш час місце витіснило корпорації в якості ключових економічних і соціальних організаційних одиниць [14]. Звична для нас модель соціально-економічної системи була побудована навколо двох основних класів: капіталістів або підприємців та робітничого класу. Модель креативної економіки породжує нові класи та професії. В розвинутих країнах сьогодні розвивається

третій клас – креативний, який охоплює більше 40% робочої сили. Він включає в себе вчених і інженерів; художників та митців, працівників засобів масової інформації, а також фахівців, заснованих на знаннях бізнесу, працівників освіти та охорони здоров'я [8]. Значні розбіжності між робітничим та креативним класами лежать в основі зростаючої нерівності і розподілу країн за рівнем розвитку.

Основні структурні фактори розвитку креативної економіки були покладені в основу початкової моделі індексу креативності ЗТ – технологія, талант, толерантність.

Технологія, як перша складова визнана в якості ключового фактору багатства і прогресу. К. Маркс і пізніше Й. Шумпетер відзначили, що технологічний прогрес дозволяє капіталізму започатковувати та розвивати нові галузі та стимулювати подальше зростання. Наприкінці 50-х рр. ХХ ст. Р. Солоу, лауреат премії імені А. Нобеля в сфері економіки, визначив роль технологій як рушійної сили економічного зростання [18]. Технології безумовно сприяють підвищенню продуктивності праці.

При оцінці глобальних технологій використовуються такі змінні:

1. Інвестиції в НДДКР як по відношенню до ВВП. Включає в себе витрати на фундаментальні і прикладні дослідження та експерименти. Дані взяті з Всесвітнього індикаторів розвитку Світового Банку на період 2010-2012 рр.

2. Показник інновацій – ґрунтується на відношенні кількості патентних заявок на мільйон чоловік. Дані взяті з Всесвітнього індикатору розвитку на період 2010-2012 років.

3. Глобальний індекс технології об'єднує ці дві змінні в один показник. Для можливості обрахунку країна повинна мати значення, принаймні, однієї з двох змінних.

Другою складовою є талант, або людський капітал. Цей показник стоїть в одному ряду з технологією в якості основного фактора економічного зростання [13, 15]. В середині ХХ ст. П. Друкер та Ф. Махлуп визначили роль працівників розумової праці в економічному розвитку, а П. Ромер поєднав знання і технології у своїй теорії ендогенного зростання. Багато досліджень, починаючи з класичної моделі Я. Мінсера, було присвячено тісному зв'язку між талантом, або людським капіталом та економічним прогресом як на національному, так і на міжнародному рівнях. Пізніше було запропоновано альтернативну міру людського капіталу – на основі зайнятості, що дозволило висвітлити зв'язок між людським капіталом та інноваціями [9]. Індекс таланту складається з наступних змінних:

1. Глобальний креативний клас: розмір креативного класу розраховується як частка робочої сили країни, яка зайнята в творчих професіях,

до яких відносяться інформатика та математика; архітектура, інженерія; суспільні науки; освіта та бібліотечна справа; мистецтво і дизайн, розваги, спорт, і засоби масової інформації; управління, бізнес і фінанси, право, управління продажами; охорона здоров'я. В основі покладено данні Міжнародної організації праці, які охоплюють період з 2010–2012 рр.

2. Глобальний рівень освіти. Ця змінна стосується вищої освіти або освіти отриманої після здобуття середньої. Використовується стандартне розуміння системи вищої освіти, яке включає в себе університети, коледжі, громадські коледжі, технічні навчальні інститути та інші вищі навчальні заклади. Зокрема, використовується звичайна міра «валового коефіцієнт охоплення вищої освіти», який являє собою відношення всіх осіб, які отримують вищу освіту до всіх осіб, що належать до вікової групи, яка охоплює п'ять років після закінчення середньої школи. Дані взяті з показників світового розвитку на період 2010–2012.

3. Глобальний індекс таланту об'єднує ці дві змінні в один індекс на основі ранжування кожного. Кореляція між креативним класом і рівнем освіти становить 0,637

Третьою складовою є толерантність. Території, які відкриті для різних людей отримують перевагу в залученні талантів та мобілізації нових ідей [17]. Таким чином толерантність утворює додаткове джерело економічної вигоди, яка працює разом з технологією і талантом. Складовими Індексу толерантності є наступні:

1. Глобальна терпимість до етнічних і расових меншин. Змінна базувалась на основі опитування «Чи є ваше місто або район комфортним для етнічних і расових меншин?», проведеного американським інститутом громадської думки Геллапа (Gallup). Дана величина відображає частку респондентів, які вважають місце комфортним для зазначених груп. За даними Gallup, опитування World Poll спирається на близько тисячі інтерв'ю в кожній країні (з урахуванням чисельності населення), проведених в приблизно 150 країнах світу. Ці дані відносяться до 2014 р.

2. Глобальна терпимість по відношенню до представників сексуальних меншин. Ця змінна заснована на опитуванні «Чи є ваше місто або район комфортним для представників сексуальних меншин?». Цей показник відображає частку респондентів, які вважають територію комфортною. Ці дані відносяться до 2012 року.

3. Глобальний індекс толерантності визначається на основі двох вказаних вище складових. Ці дві змінні однаково зважені. Корелюють від 0,286 і мають значення на рівні 1 відсотка. Країна повинна мати значення, принаймні, однієї з двох змінних для отримання Глобальної оцінки індексу толерантності.

Можливі для порівняння дані щодо чисельності креативного класу, величини людського капіталу і витрат на НДДКР можна знайти в існуючих базах даних. Таким чином, ці компоненти моделі ЗТ можуть бути адаптовані для побудови індексу креативності в будь-якій країні. Проте, третій елемент – Індекс толерантності – досить важко побудувати, оскільки він відображає менш відчутний, але важливий аспект в оцінці творчого середовища окремого регіону. Дані Індексу толерантності говорять про переваги європейських націй щодо різноманітності, відкритості та свободи самоідентифікації. Проведені дослідження та отримані оцінки показують, певний зв'язок між високим рівнем толерантності та іншими показниками моделі (талантом та технологіями), а також загальної економічної динамікою європейських націй, проте на нашу думку повністю екстраполювати подібну залежність на культурне середовище країн, що належать до інших цивілізаційних регіонів не доречно. Звісно, при умові багатонаціональної структури окремих держав ігнорувати роль національних меншин у формуванні культурного середовища, культурного капіталу та культурного національного продукту неможливо. Тому, а нашу думку, доцільно ввести величину витрат на забезпечення культурного різноманіття національних меншин у відношенні до ВВП, або до загальних державних витрат бюджету. Показники зайнятості жінок в креативному секторі у відсотковому співвідношенні до всього зайнятого населення теж може мати місце, оскільки культурні індустрії в переважній більшості – це сфера послуг, яка базується на системі комунікацій. За таких умов, жінки мають більше переваг як працівники.

Доцільність врахування індексу толерантності для визначення креативності регіону пояснюється ставленням до можливостей виходу за межі стереотипів, які є основною перешкодою для розквіту творчості.

Висновки з проведеного дослідження. Охоплюючи як локальний рівень, так і макрорівень, індекс креативності може дати можливість цілісної оцінки здатності будь-якої спільноти до інноватики та творчості.

Подібні дослідження можуть дати корисний масив інформації для уряду, підприємств, іноземних інвесторів та різноманітних громадських організацій, щодо розвитку держави або окремого регіону. Індекс є інструментом для самопізнання. В майбутньому, він може служити основою для порівняльного аналізу рівня творчого потенціалу країн та окремих міст у довгостроковій перспективі взаємодії України з іншими державами.

Критично аналізуючи методику розрахунку індексу креативності за моделю ЗТ, хотілося б зазначити що поєднання кількісних та обчислюваних елементів (зайнятість, інвестиції в технології)

з якісними та високо суб'єктивними елементами (толерантність) в запропонованому вигляді не може дати об'єктивної оцінки. Наша пропозиція полягає в тому, щоб розмежувати якісні та кількісні характеристики у вигляді відокремлених індикаторів. Таким чином ми отримуємо два індекси: перший індекс свободи і толерантності, а другий – витрат та інвестицій в креативний сектор.

Фактор креативного капіталу та індекс креативності регіону має враховуватися при плануванні економічної стратегії розвитку України в умовах реалізації проекту децентралізації.

Адаптація та впровадження показників креативності дозволить створити довгострокову комплексну систему моніторингу креативної економіки з урахуванням регіональної специфіки та глобального економічного контексту. Необхідність вдосконалення методики обчислення показників творчості зумовлено цивілізаційними чинниками розвитку соціально-економічних систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрєєва Г. І. Система формування економічних показників як база аналізу господарської діяльності підприємства. Ефективна економіка, № 3, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2872>
2. Кіндрацька Г.І., Білик М.С., Загородній А.Г., Економічний аналіз: Підручник /за ред проф. А.Г. Загороднього, 3-тє видання, перероб.і доп. –К.: Знання, 2008. – 487 с.
3. Лошковська х. С. парадигмальний підхід до визначення індексної моделі креативності. Бізнесінформ. № 5, 2015. – С. 41-45.
4. Мних Є.В., Економічний аналіз: підручник / Є.В.Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
5. Тарасенко Н.В., Економічний аналіз. Навчальний посібник / Н.В. Тарасенко. – Львів: «Новий світ – 2000», 2008. – 344 с.
6. Daniel Bell, *The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, New York: Basic Books, 1973.
7. Drucker Peter F., *Post-Capitalist Society*, New York: HarperCollins, 1993.
8. Drucker Peter F., *The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society*, New York: Harper & Row, 1969.
9. Florida R., Mellander Ch., King K. *The Global Creativity Index 2015*. Toronto: Martin Prosperity Institute. 2015.
10. Florida R., *The Rise of the Creative Class – Revisited*, New York: Basic Books, 2012.
11. Florida R., Mellander Ch., Stolarick K., "Inside the Black Box of Regional Development – Human Capital, the Creative Class and Tolerance," *Journal of Economic Geography*, 8, 5, 2008, pp. 615–649.
12. Machlup F., *The Production and Distribution of Knowledge in the United States*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1962.
13. Glaeser E., "Are Cities Dying?" *Journal of Economic Perspectives*, 12, 1, 1998, pp. 39–160;

14. Jacobs J., *The Economy of Cities*, New York: Vintage, 1970, p. 268; Jacobs, *Cities and the Wealth of Nations: Principles of Economic Life*, New York: Vintage, 1985.
15. Lucas R., "On the Mechanics of Economic Development," *Journal of Monetary Economics*, 22, 1988, pp. 3–42.
16. Romer P., "Increasing Returns and Long-run Growth," *Journal of Political Economy*, 90, 1986, pp. 1002–1037.
17. Scott E. Page, *The Difference: How the Power of Diversity Creates Better Groups, Firms, Schools, and Societies*, Princeton University Press, 2007. – 25 p.
18. Solow R., "A Contribution to the Theory of Economic Growth," *The Quarterly Journal of Economics*, 70, 1, 1956, pp. 65–94.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЯБЛУК В УКРАЇНІ ТА СВІТІ PECULIARITIES OF THE APPLES MARKET DEVELOPMENT IN UKRAINE AND WORLDWIDE

Розкрито історико-економічні особливості становлення ринку яблук в Україні. Проаналізовано основні параметри розвитку світового та вітчизняного ринку: тенденції виробництва, споживання, зовнішньої торгівлі, цінову ситуацію, канали реалізації. Встановлено, що споживчі потреби населення, через низький платоспроможний попит, задовольняються лише на 46%.

Ключові слова: ринок, яблука, виробництво, споживання, пропозиція, сорти, попит, експорт, імпорт, ціна.

Раскрыто историко-экономические особенности становления рынка яблок в Украине. Проанализированы основные параметры развития мирового и отечественного рынка: тенденции производства, потребления, внешней торговли, ценовую ситуа-

цию, каналы реализации. Установлено, что потребительские нужды населения, из-за низкого платежеспособного спроса, удовлетворяются лишь на 46%.

Ключевые слова: рынок, яблоки, производство, потребление, предложение, сорта, спрос, экспорт, импорт, цена.

The author has presented the historical and economic peculiarities of the apple market formation in Ukraine. The main world and inland market development parameters have been analyzed: the tendencies of production, consumption, foreign trade, price situation, realization canals. The consumption requirements of the population have appeared to be met by 46% only because of the low actual demand.

Key words: market, apples, production, consumption, supply, cultivars, demand, export, import, price.

УДК 339.13.017: 634.42

Сало І.А.

д.е.н., старший науковий співробітник,
вчений секретар
Інститут садівництва
Національної академії аграрних наук

Постановка проблеми. Яблуня вважається цінною культурою не лише в Україні, а й у світі, а її плоди незамінними у повноцінному раціоні харчування кожної людини. Для забезпечення потреб населення у цій продукції важливе значення має ефективність функціонування та розвиток вітчизняного ринку яблук. Через це достатньо актуальними є дослідження кон'юнктури, цінової ситуації, встановлення позитивних і негативних факторів впливу на формування цього ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження вітчизняного ринку плодів проводили Л.П. Симиренко, П.Г. Шитт, В.В. Юрчишин, Д.Ф. Чухно, О.М. Шестопаль, А.І. Шумейко, О.Ю. Єрмаков, І.А. Сало, В.А. Рульєв, Г.М. Сатіна, Т.А. Маркіна, Л.А. Костюк та ін. Однак є необхідність додаткових досліджень розвитку світового та вітчизняного ринку яблук з огляду на глобальні політико-економічні зрушення.

Постановка завдання. Метою досліджень є розкриття особливостей функціонування та розвитку ринку яблук в Україні та світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Про суттєвий поступ ринку яблук в Україні можна говорити з початку ХХ ст. На той час у країні переважно виділялося три ринки плодів: ринок яблук, груш та слив. Пропозиція останнього складалася здебільшого з продукції первинної переробки – чорносливу, який добре цінувався і користувався значним попитом. Основним ринковим товаром серед плодів вважалися яблука, а друге місце займали груші [1, с. 43]. Ці часи відзначаються великою зацікавленістю іноземними сортами, які, як правило, не відповідали агрокліматичним умовам вирощування і гинули. Так, Л.П. Симиренко вказує про недостатність цінних ринкових сортів і незабезпеченість плодами населення –

«... предложение не только не превышает спрос, но, напротив, далеко от него отстает...» [1, с. 17]. Він на перше місце ставив відповідність промислового вирощування плодів динамічним змінам вимог ринку щодо видової структури товару та періоду реалізації. Так, описуючи стан розвитку ринку плодів, автор зазначає і підтверджує дослідження вже згаданих вчених: плоди в раціоні харчування малозабезпеченого населення присутні лише в літній період, а в міжсезоння доступні лише «состоятельным классам», оскільки вони «по своей дороговизне не по средствам для людей среднего достатка». Таким чином обсяг споживання плодів у свіжому вигляді для значної частки населення був досить низьким, переробна галузь розвивалася дуже повільними темпами. Особливе місце в ефективній торгівлі вчений відводив формуванню сортименту: «Плодоторговля, как и всякая другая торговля, регулируется спросом, предложением и конкуренцией, и для того, чтобы быть на уровне требований рынка, наш русский товар качественно не должен уступать европейскому; достоинство же его определяется не одной культурой, но и подбором сортов» [1, с. 97]. Нові сорти плодів, зокрема, яблук, що з'являлися на ринку завойовували визнання виробниками та торговцями тривалий час незалежно від їх якості – роками перевірялися переваги, властивості, попит на них споживачів і лише потім вони займали значну частку в закупках. З'явилося багато садівників-аматорів, які впливали на формування сортименту – замінювали місцеві сорти на іноземні (західноєвропейські) з кращими смаковими якостями. Наприклад, по яблуні вони охопили 60% насаджень, а місцеві сорти Сінап становили решту – 40% [2, с. 11]. У цей час було створено ряд цінних

сортів яблуні – Антонівка, Грушовка московська, Коричне, Бабушкіно тощо, вишні – Володимирівська, Любська [3, с. 6]. У Криму були зосереджені основні площі товарних насаджень, де вирощувалися промислові сорти плодів культур [4, с. 19]. В 1887 р. насаджень яблуні та груші в кримських садах займали 70-75% площ з перевагою яблунь зимових сортів [5, с. 5]. В цілому розвиток ринку плодів того часу П.Г. Шитт вдало характеризує висловлюванням «... являет собой переходную стадию от чисто потребительского плодоводства к промышленному» [6, с. 17]. П.Ф. Дуброва також зазначає, що садівництво було найбільш відсталою галуззю сільського господарства з примітивною агротехнікою і низькоякісним сортовим складом і відповідно урожайністю. Також, аналізуючи праці І.В. Мічуріна, він робить висновок, що керівництво Росії зовсім не приділяло уваги, вже впродовж не одного століття, розвитку садівництва та не турбувалося про забезпечення потреб населення у плодах [3, с. 6].

У світі за рівнем виробництва та площами плодоносних насаджень яблука займають друге місце після бананів – відповідно у 2014 р. ці показники становили 84,6 млн. т та 5,1 млн. га. Україна у тому році займала тринадцяте місце у світовому виробництві яблук і п'яте в Європі (рис. 1).

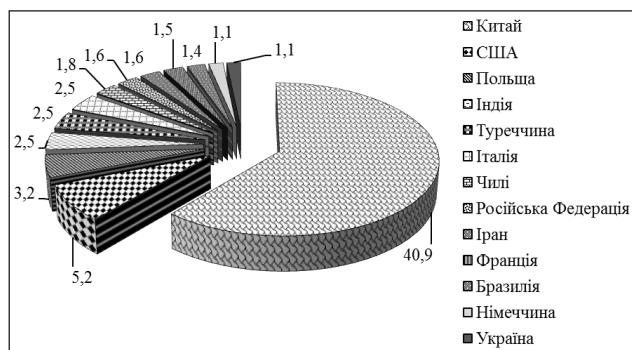


Рис. 1. Виробництво яблук країнами світу в 2014 р., млн. т

Джерело: розраховано за даними FAO [7]

Перераховані на рисунку країни виробляють 79% (66,8 млн. т) яблук у світі. Очевидним лідером серед них є Китай. Це пояснюється територіальними перевагами, значною чисельністю трудових ресурсів, а також тим, що в країні дешева робоча сила, а вирощування плодів є достатньо трудомістким процесом. Наразі частка площ плодоносних насаджень яблуні в країні становить 45% світових, або 2,3 млн. га, а валових зборів – 48% або 40,9 млн. т.

Найбільшими п'ятьма імпортерами яблук у світі у 2013 р. були Росія, США, Великобританія, Японія, Німеччина – 42%, а це 8,5 млн. т, причому Росія є основним покупцем – 11%. Переважну масу яблук експортують Китай, Польща, Чилі, США, Італія –

53% (9,8 млн. т). Серед них Китай займає основну позицію – 21%.

У виробництві плодів зерняткових культур в Україні основну частку займають яблука, а це – 87% (1111,5 тис. т) у середньому за 2011-2015 рр. Їх пропозиція щороку збільшується, але незначними темпами як за рахунок імпортних поставок, так і вітчизняного виробництва. Це пов'язано, перш за все з тим, що сільськогосподарськими підприємствами закладаються поступально інтенсивні насадження яблуні на площах 1,5-2,8 тис. га, які через 3-5 років вступають у товарне плодоношення. Також спостерігається незначне збільшення урожайності у всіх категоріях господарств. Так, у 2015 р. урожайність у промисловому садівництві становила 9,1 т/га, а в господарствах населення – 14,3 т/га.

Впродовж тривалого часу господарства населення є основними виробниками яблук в Україні – у 2015 р. 69% (811,0 тис. т). Переважна частка обсягів виробництва господарств населення у 2015 р. формувалася у Вінницькій, Чернівецькій, Хмельницькій, Львівській та Закарпатській областях – 425,0 тис. т (52%). Регіональним лідером промислового вирощування є Вінницька область – 151,8 тис. т (41%). Найбільш відомими і прибутковими сільськогосподарськими підприємствами, що займаються вирощуванням яблук у Вінницькій області (близько 10 тис. т) є СВАО «Дружба», СТОВ «Поділля», СВАО «Вінничина», ТОВ «Міжлісся», ТОВ «Гренвіс» тощо.

Слід відзначити, що серед сільськогосподарських підприємств основну масу плодів яблуні вирощують господарства недержавної форми власності – 94,4%, з них 71% господарські товариства. Кількість цих підприємств становить 58% (до 166 одиниць). Вони займають найбільші площі плодоносних насаджень (21,9 тис. га) і є прибутковою організаційно-правовою формою господарювання – рівень рентабельності у 2015 р. склав 50,7%. Основна частка яблук у всіх категоріях господарств виробляється у Вінницькій області – 21,0% (247,8 тис. т) (рис. 2).



Рис. 2. Частка регіонального виробництва яблук у всіх категоріях господарств у 2015 р., %

Джерело: розраховано за даними Держстату України

Важливою маркетинговою складовою у формуванні пропозиції яблук є сорт. У світі популярними сортами вважаються Голден Делішес, Ред Делішес, Гала, Фуджі, Айдаред, Гранні Сміт, Джонаголд. В Китаї моносортом є Фуджі – це близько 90% всіх яблук, що там вирощуються [8, с. 15]. В Україні серед сортів яблук популярними є: зимові – Айдаред, Голден Делішес, Ренет Симиренка, Флоріна, Джонаголд, Чемпіон; осінні – Слава переможцям, Гала, Пріма; літні – Папіровка.

Важливими є дослідження щодо змін у формуванні пропозиції на вітчизняному ринку яблук за рахунок їх імпорتنих поставок після вступу в СОТ у 2008 р., а також змін в експорті цієї продукції. Імпорт яблук, впродовж останнього десятиріччя, суттєво розширився – з 0,2 тис. т в 2002 р. до 251,4 тис. т в 2009 р., тобто в 1257 разів (рис. 3). Різке збільшення імпорту в Україну відбулося у 2006 р. – в 607 разів. До 2006 р., основною країною-імпортером яблук була Молдова – 70-90%. Надалі головну позицію зайняла Польща – 75-97%. Саме неврожай яблук у Польщі в 2010-2011 рр. пояснює різке зменшення їх імпорتنих поставок в Україну в 2012 р. – в 2 рази порівняно з 2010 роком.

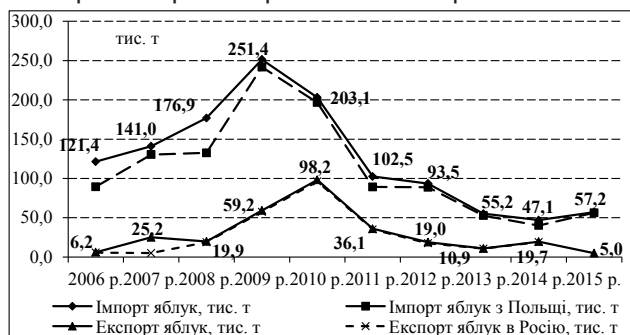


Рис. 3. Імпортні та експортні поставки яблук в Україні, тис. т

Джерело: розраховано за даними FAO [7].

До 2013 р. на графіку чітко простежується тенденція – зі зменшенням імпорتنих поставок яблук скоротилися експортні в 2,7-5,2 рази. Справа в тім, що значна частка польських яблук реекспортувалася з України в Росію, яка була їх основним покупцем – 85-98%. Росії було дешевше імпортувати яблука з Польщі ніж з України, хоч достатньо розповсюдженою є інформація про значний вміст у такій продукції залишків хімічних речовин. Після введення нею ембарго на плодоовочеву продукцію в жовтні 2014 р. вона відвантажувалася на російський ринок через Крим і в 2014 р. Росія ще залишалася одним із лідерів по закупці української плодоягідної продукції. В 2015 р. експорт яблук в цю країну припинився і становив лише 5 тис. т. З огляду на події, що склалися на сході України, та на економічну ситуацію в цілому виникла нагальна потреба диверсифікації зовнішніх каналів збуту з метою уникнення економічних ризиків у перспективі.

Після вступу України до СОТ митні тарифи на плоди змінилися. Так, Законом України «Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку із світовою фінансовою кризою» було запроваджено тимчасову цільову надбавку до ставок ввізного мита, діючих напередодні набрання його чинності, у розмірі 13% митної вартості товарів, що ввозяться на територію України в режимі імпорту, крім товарів критичного імпорту [9]. На сьогодні обкладання ввізним митом при ввезенні плодів і ягід на територію України, здійснюється відповідно до її Митного кодексу за ставками, затвердженими Законом України «Про Митний тариф України», який вступив у дію з 1 січня 2014 р. згідно з ст. 3. До цього чинним був Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про Митний тариф України» №676-17 від 17.12.2008 р. згідно з яким ввізні тарифи на плоди і ягоди знизилися після вступу України до СОТ. Нові тарифи на них відповідно до діючого законодавства у 2014 р. не змінилися, зокрема, на яблука становлять 0% – з 1 грудня до 31 березня та 10% – з 1 квітня до 30 листопада.

Слід відзначити, що помітного розширення обсягів імпорту яблук, через зниження митних тарифів, не спостерігається. Це пояснюється значним перевиробництвом яблук та яблучного концентрату в Польщі.

Рівень споживання зерняткових плодів в Україні в 2011-2015 рр. становив – 21,7-28,6 кг, а яблук – 18,5-23,3 кг, або 37-47% раціональних норм, які складають відповідно 57,5 та 50 кг на особу в рік (табл.). За рахунок імпорту в 2015 р., населення споживало – 1,1 кг (4-5%) яблук, виробництва промисловими підприємствами – 6,9 кг (25-30%) та господарствами населення – 15,0 кг (63-65%). У світі показник споживання значно вищий, наприклад, у Австрії, Казахстані, Словенії – до 50 кг. Головною проблемою оптимального споживання яблук залишається низька купівельна спроможність населення. Вплив цього чинника становить 94%, а на інші – культура споживання, сортимент, якість продукції тощо припадає лише 6% (табл. 1).

Ефективність діяльності всіх категорій господарств суттєво залежить від організації каналів збуту. Сільськогосподарські підприємства здійснюють реалізацію яблук за наступними каналами: переробним підприємствам – 25%, на ринку, через магазини, ларки, палатки – 10% та за іншими каналами (комерційним структурам) – 70%. Слід відзначити, що полиці супермаркетів представлені переважно імпортними яблуками. Вітчизняні товаровиробники реалізують їм лише 10-20% цієї продукції, тоді як у країнах що розвиваються, цей показник становить близько 70%, а в розвинених сягає 90% [10, с. 56]. Є кілька причин, через які супермаркети відмовляються без-

Таблиця 1

Баланс яблук в Україні, тис. т

Показники	Роки					Індекс 2015 р. до 2011 р.
	2011	2012	2013	2014	2015	
Загальна пропозиція	1692	1873	1935	1802	1836	1,1
Запаси на початок року	635	652	668	669	599	0,9
Виробництво	954	1127	1211	1085	1180	1,2
Імпорт	103	94	56	47	57	0,6
Загальний попит	1041	1205	1266	1202	1185	1,1
Внутрішній попит	1004	1186	1255	1182	1180	1,2
продовольство	846	998	1054	1002	984	1,2
корми	18	22	24	22	24	1,3
насіння	2	2	2	2	2	1,0
переробку на нехарчові потреби	114	135	145	130	142	1,2
втрати	26	30	32	28	31	1,2
Експорт	36	19	11	20	5	0,1
Залишок на кінець року	652	668	669	599	651	1,0
Зіставлення кінцевих залишків до попиту	0,63	0,55	0,53	0,50	0,55	-
Фонд споживання	846	998	1054	1002	984	1,2
Споживання на особу в рік, кг	18,5	21,9	23,2	23,3	23,0	1,2

Джерело: розраховано за даними Держстату України, FAO та за матеріалами досліджень автора

посередньо співпрацювати з вітчизняними виробниками. По-перше, продукція не завжди якісна і часто відсутні потрібні товарні партії. По-друге, значною проблемою є сезонність продажу. Вітчизняні товаровиробники, через недостатню технічну оснащеність, не в змозі забезпечити якість і належний асортимент яблук протягом тривалого періоду. По-третє, відсутність упаковки, тоді як супермаркети навіть готові платити за якісно упаковану продукцію на 15-20% більше.

Господарства населення реалізують яблука переважно на стихійних та придорожніх ринках – 20-25%. Основна частка плодів, які ними вирощуються (65-70%), використовується для власного споживання. І лише незначна маса яблук закуповується переробними підприємствами. Оптова закупівля найчастіше відбувається за цінами, значно нижчими, ніж ринкові. Наприклад, у 2011-2015 рр. в домогосподарствах Полтавської області невідсортовані яблука для виготовлення соку придбалися по 1 грн./кг.

На ринку яблук спостерігається незадовільна цінова ситуація як для первинної ланки – товаровиробників, так і кінцевої – споживачів. Товаровиробники, реалізуючи ці плоди за доволі низькими цінами – 2,3-4,8 тис. грн./т (в 2011-2015 рр.), отримують збитки, або ж надто низькі доходи навіть для простого відтворення. Перепродаж продукції (в т. ч. й імпортованих яблук) через кількох посередників супроводжується ростом цін і стимулює до їх збагачення. У кінцевому підсумку споживач змушений купувати продукцію за ціною в 2,5-3 рази вищою ніж реалізує товаровиробник.

Ціни на яблука вирощені господарствами насе-

лення дещо нижчі за імпортовану продукцію, але, зазвичай, вищі за роздрібні ціни сільськогосподарських підприємств на міських ринках України. Наприклад, ціни на імпортовані яблука в 2015 р. найвищими були не в сезон продажу (листопад-квітень) – 10-15 грн./кг, коли пропозиція вітчизняних плодів низька. У цей час сільськогосподарські підприємства реалізовували яблука по 7-11 грн./кг, а господарства населення – на 1-1,50 грн./кг більше. Як вже згадувалося раніше, в цій ситуації спрацьовує переважно два фактори – низька фінансова забезпеченість промислових підприємств та психологічний фактор населення щодо якості продукції.

За підрахунками експертів, при наявності спеціально обладнаного сховища, садівницьке підприємство може отримати в 1,5-2 рази більше прибутку. Однак лише близько 20% вітчизняних товаровиробників мають сховища, оскільки їх будівництво потребує значних інвестицій. Так, для сучасного сховища з регульованим газовим середовищем ємністю 5 тис. т, для зберігання яблук, необхідне фінансування обсягом 3-4,5 млн. євро (30-45 млн. грн.) [8, с. 55].

Відстежуються зміни оптових цін на яблука у регіональному розрізі, що пояснюється різницею в обсягах вирощування, чисельності населення, платоспроможному попиті, затребуваності переробних підприємств. Так, найдорожче вони реалізовувалися у 2015 р. в Кіровоградській, Волинській областях та Чернівецькій – від 6,7 до 8,4 тис. грн. за 1 т. Значно нижчі ціни спостерігаються у Житомирській, Рівненській і Чернігівській областях – від 0,4 до 2,4 тис. грн. за 1 т.

Висновки з проведеного дослідження.

Вітчизняний ринок яблук ще не можна вважати організованим, що особливо виражається при пошуку товаровиробниками каналів збуту. Відсутність можливості зберігання, сортування, пакування є перепорою ефективного просування продукції, що робить первинну ланку заручницею посередницьких структур. Повільний розвиток оптових ринків, кооперації не стимулює господарства населення, які б могли формувати значні партії сировинної продукції до розширення вирощування яблук. Неприятливою для ефективного функціонування та подальшого розвитку вітчизняного ринку яблук залишається цінова ситуація через неузгодження інтересів всіх учасників ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Симиренко Л.П. Крымское промышленное плодоводство. – Т. 1 / Л.П. Симиренко. – М., 1912. – 740 с.
2. Колесников В.А. Плодоводство Крыма / Колесников В.А. – Симф.: Крымиздат, 1951. – 574 с.
3. Экономика и организация промышленного садоводства / [Дуброва П.Ф., Каганович И.М., Стрельников В.В. и др.]; под ред. П.Ф. Дубровы. – М. : Колос, 1981. – 255 с.
4. Чухно Д.Ф. Экономика садоводства / Чухно Д.Ф. – К. : Государственное издательство сельскохозяйственной литературы Украинской ССР, 1961. – 244 с.
5. Столярчук С.К. Интенсификация крымского садоводства / Столярчук С.К. – Симферополь: Таврия, 1971. – 84 с.
6. Шитт П.Г. Экономические основы и перспективы развития плодоводства в СССР / Шитт П.Г. – М. : Новый агроном, 1928. – 223 с.
7. FAOSTAT – FAO Statistics Division 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/>.
8. Рынок овощей и фруктов в Украине / [Максимюк А., Поперечная Е. , Лапа В. и др.]. – К. : Полиграф плюс, 2011. – 96 с.
9. Про внесення змін до деяких законів України з метою поліпшення стану платіжного балансу України у зв'язку із світовою фінансовою кризою [Електронний ресурс]: Закон України від 04.02.2009 р. № 923-VI. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>.
10. Філіпенко А.С. Основи економічних досліджень / Філіпенко А.С. – К. : Академвидав, 2004. – 208 с.

ОЦІНКА ОБСЯГІВ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА НАПРЯМІВ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ У ХЕРСОНСЬКІЙ ОБЛАСТІ

ASSESSMENT OF THE VOLUME OF TOURIST ACTIVITY AND DIRECTIONS OF ITS IMPROVEMENT IN THE KHERSON REGION

У статті виявлені основні переваги та проблеми розвитку туристичної галузі у херсонській області. Здійснена оцінка обсягів туристичної діяльності та її структури за місцями проживання та регіонами туристичних відвідувань протягом 2015-2016 рр. Визначені тенденції їх розвитку та проблеми й резерви збільшення. Обґрунтовані напрями та засоби й інструменти удосконалення та підвищення конкурентоспроможності галузі. Визначені обласні спеціалізовані регіони перспективного розвитку туризму на перспективу.

Ключові слова: галузь туризму, діяльність, обсяги, туристичні потоки, конкурентні переваги, ресурси, удосконалення, моніторинг, ребрендинг, віртуальні продажі, управління.

В статье выявлены основные преимущества и проблемы развития туристической отрасли в херсонской области. Осуществлена оценка объемов туристической деятельности и ее структуры по местам жительства и регионами туристических посещений в течение 2015-2016 гг. Определены тенденции их развития и проблемы и

резервы увеличения. Обоснованы направления и средства и инструменты совершенствования и повышения конкурентоспособности отрасли. Определены областные специализированные регионы перспективного развития туризма на перспективу.

Ключевые слова: отрасль туризма, деятельность, объемы, туристические потоки, конкурентные преимущества, ресурсы, совершенствование, мониторинг, ребрендинг, виртуальные продажи, управление.

The article identifies the main benefits and problems of tourism development in the Kherison region. The estimation of volumes of tourist activities and its structure in places of residence and regions of tourist visits during the 2015-2016. Determined development trends and problems and opportunities to increase. The directions and tools to improve and enhance the competitiveness of the industry. Determined by the regional specialized regions of perspective development of tourism in the future.

Key words: tourism industry, activity, volumes, tourist flows, competitive advantages, resources, improvement, monitoring, rebranding, virtual sales management.

УДК 338.48:346.5

Яровий В.Ф.

к.е.н., доцент кафедри туризму
Херсонський державний університет

Постановка проблеми. На сьогоднішній день туристична галузь в Україні залишається перспективним, в плані забезпечення зайнятості, відпочинку населення, розвитку регіональної соціальної та виробничої інфраструктури, житлово-комунального господарства, м'якого впливу на довкілля, бюджетних надходжень, видом діяльності. У перспективі ця галузь може стати важливим джерелом для поповнення як державного, так і місцевих бюджетів, зростання зайнятості, підвищення рівня життя населення. Туризм повинен відігравати таку ж бюджетотворюючу роль, як сільське господарство та промисловість. Повною мірою це відноситься до херсонської області, ресурсний потенціал території якої характеризується значною рекреаційно-туристичною складовою. Херсонщина є туристично привабливим регіоном, який відвідують з кожним роком все більше туристів. Це актуалізує соціально-економічні дослідження галузі з метою забезпечення її сталого розвитку, раціональної організації та структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах господарювання тим або іншим напрямом розвитку галузі туризму на Херсонщині приділяли увагу Я.В. Василевська, Ю.В. Арбузова, В.Д. Яковенко, Л.О. Мармуль, О.А. Сарапіна, Т.А. Пінчук. Так, у їх публікаціях розглядаються основні механізми реалізації деяких державних програм, які стосуються функціонування регіо-

нального туризму та його регулювання. Визначені проблеми та перспективи розвитку галузі туризму в умовах сільських територій. В той же час дослідники практично не розглядають останні статистичні дані, які стосуються обсягів, напрямів та інтенсивності туристичних потоків в Херсонській області. Між тим вони є невід'ємною складовою туристичної діяльності, а їх показники – індикаторами ефективності розвитку галузі. Тому на сьогодні ця проблематика є актуальною та практично значимою з огляду на необхідність удосконалення їх регулювання та управління з метою підвищення соціально-економічної ефективності функціонування галузі в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення та здійснення оцінки обсягів туристичної діяльності, динаміки та напрямів туристичних потоків у Херсонській області і на основі цього обґрунтувати перспективи подальшого розвитку туристичної галузі в регіоні.

Виклад основного матеріалу дослідження. туристична галузь у Херсонській області, як і в Південному регіоні у цілому, традиційно належить до галузей господарської спеціалізації. Цьому сприяє значна кількість природних рекреаційно-туристичних ресурсів, об'єктів та атракцій. Вигідне економіко-географічне положення Херсонської області, особливо вихід до Чорного та Азовського морів, сприятливі кліматичні умови та наявність двох біосферних заповідників (Асканія-Нова та Чорно-

морський біосферний заповідник) національного й навіть світового рівня з унікальною для сухостепових ландшафтів флорою і фауною, які внесені до списку ЮНЕСКО, Азово-сивашського ландшафтного заповідника, більше двох десятків мисливських заказників регіонального та місцевого значення, історичних та архітектурних пам'яток сприяють формуванню та всебічному розвитку туристичної діяльності.

Проте впродовж останніх десятиріч він характеризується певною нестабільністю основних фінансово-економічних показників [1, с. 275]. Це пов'язано з процесами роздержавлення та приватизації майна, стрімким розвитком малого підприємництва у галузі, загальною соціально-економічною ситуацією у країні та регіоні, змінами в структурі платоспроможного попиту та споживання населення. В останні два роки спостерігається нарощування обсягів надання туристичних послуг за рахунок розширення внутрішнього туризму через переорієнтацію туристичних потоків переважно з кримського та приазовського напрямів.

Вказана тенденція при умові її збереження матиме значні позитивні наслідки для економіки регіону в цілому. Вона сприяє розвитку інших галузей, диверсифікації видів діяльності місцевого населення, збільшенню його добробуту, зростанню регіонального бюджету. Тому, з метою забезпечення конкурентоспроможності галузі на перспективу, доцільно виявити ризики та виклики, які супроводжують туристичну діяльність на Херсонщині. В той же час Херсонщина має слабкі сторони та ризики, іншими словами, проблеми та перешкоди у досягненні ефективного розвитку галузі туризму. Йдеться про відсутність у керуючого апарату міжсекторального досвіду управління та регулювання, недостатня кількість професійних кадрів у сфері організації туризму.

Також слід вказати на невідповідність стандартам проживання та відпочинку, негативний стан туристичних об'єктів, відсутність працюючого на внутрішні маршрути аеропорту, недостатня кількість міжміських потягів, особливо швидкісних. Негативно впливає на обсяги туристичної діяльності недосконалий стан шляхів автомобільного сполучення; пішохідних та велосипедних доріжок; паркових зон, місць масового відпочинку людей. Нарешті, вимагає посилення маркетингової діяльності, часткова або не ефективна реклама туристичної привабливості регіону, недостатня поінформованість про неї споживачів.

В.Я. Василевська та інші автори цілком слушно стверджують, що такою проблемою в туристичній галузі Херсонщини залишається тривалість сезону відпочинку, термін якого сягає трохи більше двох місяців – липня-серпня [2, с. 84]. В результаті галузь працює протягом літнього сезону менше ніж на 50%. При цьому, незважаючи навіть на

сприятливі погодно-кліматичні можливості, травень-червень та вересень залишаються не задіяними. Таким чином, це створює певні ризики та проблеми окупності інвестицій у розвитку регіонального туризму. Вони повинні вирішуватися як на загальнодержавному рівні, так і на місцевому всіма можливими засобами.

Херсонська обласна державна адміністрація затвердила нову «Стратегію розвитку Херсонської області до 2020 р.» [3]. В цьому документі досить системно виявлені слабкі сторони функціонування та розвитку туристичної галузі. Вказано, зокрема, що не сформована територіальна організація туристично-рекреаційного комплексу області, чітко не визначене функціональне зонування та спеціалізація територій, перспективних для розвитку туризму та рекреації. Також відсутня система комплексного просування туристичного продукту, інформаційна мережа для туристів та системне управління ними.

У Програмі відзначено низький рівень самоорганізації бізнесу в галузі для покращення інфраструктури, низьку активність по залученню внутрішніх та зовнішніх інвестицій у сферу туризму і курортів. Йдеться й про короткостроковість сезонного функціонування об'єктів туристично-рекреаційного комплексу; використання наявного ресурсного потенціалу рекреації і туризму максимум на 50-60%. Виявлено недостатній рівень забезпеченості туристично-рекреаційного комплексу висококваліфікованими фахівцями сфери гостинності [4, с. 167]. Як мала оцінена різноманітність пропонуваного туроператорами і турагентами області туристичного продукту та послуг.

В цьому ж документі також відмічається, що зростає інтерес громадян України та іноземців до рекреаційного, екологічного та сільського туризму на теренах області. Все це дає змогу, в перспективі, збільшити кількість робочих місць, поліпшити інфраструктуру регіону та сприяти розвитку туристичної галузі взагалі. Таким чином, виділені проблеми повністю співпадають з висновками місцевої обласної влади. При цьому в новій програмі обґрунтовані основні шляхи вирішення цих проблем, які потребують уточнення на рівні джерел реалізації та центрів відповідальності за неї.

Необхідно зазначити, що конкурентною перевагою Херсонщини у галузі туризму є не тільки приморські, але й придніпровські території-дестинації. Саме завдяки їх мальовничим та різноманітним природним ландшафтам-атракціям, в регіоні представлені суб'єкти сільського зеленого туризму. Йдеться про такі з них, як відпочинково-розважальний комплекс «Зелені хутори Таврії», комплекс сімейного відпочинку «Кардашинські гайки», спортивно-готельно-розважальний комплекс «Збур'ївський кут», туристичні агросадиби «Чайка», «Любашин хуторок», база сільського

Таблиця 1

Динаміка відвідування туристами колективних засобів розміщення в Херсонській області у 2015-2016 рр.

Місця розміщення	Юридичні особи		Фізичні особи		Всього	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1. Кількість ночівель в засобах розміщення	1206367	1351428	146245	241731	1352612	1593159
2. Кількість ночівель у готельних підприємствах (готелі, мотелі, гуртожитки тощо)	51436	59549	72005	89498	123441	149047
3. Кількість ночівель у спеціалізованих засобах розміщення (санаторії, бази відпочинку, пансіонати)	1154931	1291879	74240	152233	1229171	1444112

Джерело: [6; 7]

Таблиця 2

Тривалість перебування приїжджих туристів у районах спеціалізації туристичної галузі Херсонської області, 2015-2016 рр.

Райони туристичної спеціалізації	Юридичні особи (кількість ночівель)		Фізичні особи (кількість ночівель)		Всього	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
1. Херсонська міська рада	77657	87726	9096	8218	86753	95944
2. Генічеський район	381179	445521	29688	66315	410867	511836
3. Голопристанський район	179265	214863	57825	99650	237090	314513
4. Скадовський район	447530	470102	34907	47602	482437	517704
5. Новокаховська міська рада	41720	50432	350	449	42070	50881

Джерело: [6; 7]

зеленого туризму «Чумацька криниця» та інші туристично-рекреаційні об'єкти. Вони пропонують своїм відвідувачам унікальний та неповторний інтер'єр, спеціальні послуги та різні форми організації відпочинку [5]. Отже, розвиток цього напрямку може стати однією з унікальних особливостей галузі, приваблювати своєю специфікою та колоритом.

В сучасних умовах кількість відвідувачів туристів Південного регіону загалом і Херсонщини зокрема збільшується (табл. 1). Основним показником цього твердження є кількість ночівель туристів в різних туристичних закладах та підприємствах розміщення, а також їх динаміка. В той же час здійснено аналіз обсягів туристичної діяльності у районах спеціалізації.

Таким чином, в 2015 р. туристи віддавали перевагу саме підприємствам розміщення, які були юридичними особами. Статистичні дані підтверджують цей факт. У наступному 2016 р. спостерігається подібна тенденція у відвідуванні туристичних підприємств відпочивальниками, як з інших регіонів України, так і з-за кордону.

Так, наприклад, у 2016 р. було зафіксовано приблизно на 481094 ночівель більше, ніж у попередньому році. Така ж тенденція відмічається в найбільш відвідуваних туристичних районах Херсонської області (табл. 2).

Як підтверджують дані табл. 2, найбільші обсяги туристичної діяльності за кількістю відвідувань зосереджують приморські туристичні регіони – Генічеський та Скадовський. У спеціалізованому

Голопристанському районі відвідувачів обліковано у 1,5-2,0 разів менше, отже, є значні ресурси для їх збільшення. На порядок менше туристів приймають міста Херсон та Н.Каховка, хоча мають унікальні і туристичні ресурси, і місця розміщення для збільшення туристичної галузі.

Причина незадовільного становища цього криється, насамперед, у слабкому менеджменті та маркетингу туристичної діяльності. Вона потребує кардинального ребрендингу. Але той факт, що вже зараз кількість туристів у туристичний сезон у 1,5-2,0 разів перевищує населення області, свідчить про значний потенціал росту галузі. Продовження курортно-туристичного сезону дозволить збільшити цю цифру принаймні вдвічі [8, с. 67]. Використання ж існуючих житлових резервів розміщення людей зможе перетворити Херсонську область на найбільший туристичний регіон приморської спеціалізації у країні. Йдеться про активне залучення до туристичної діяльності на рівні сільського зеленого та прирічкового й приморського відпочинково-оздоровчого туризму підприємств і організацій Білозерського, Каланчацького, Новотроїцького, Цюрупинського, Чаплинського районів.

Висновки з проведеного дослідження. Визначено, що розвиток галузі туризму на Херсонщині набув значних масштабів за кількістю туристів, але має значні резерви для їх збільшення. Вони стосуються, насамперед, поліпшення якості обслуговування, удосконалення туристичного продукту, атракцій. Вагому роль має відігравати удосконалення маркетингових стратегій розви-

тку, впровадження системного моніторингу та управління туристичною діяльністю на засадах ребрендингу підприємств та напрямів туристичної діяльності; удосконалення інформаційного забезпечення, реклами; застосування продажів туристичного продукту через мережу Інтернет.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арбузова Ю.В. Стан та перспективи розвитку туризму в Херсонській області / Ю.В. Арбузова, В.Д. Яковенко // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 271-278.
2. Василевська Я.В. Туризм як один із факторів розвитку Херсонської області / Я.В. Василевська. // Вісник Дніпропетровського національного університету. Серія «Геологія. Географія». – 2008. – № 3/2. – С. 80-86.
3. Стратегія розвитку Херсонської області на період до 2020 року. – Херсон, 2015. – Режим доступу: <http://www.khoda.gov.ua/ua/strategiya-rozvitku-2020/10897-proekt-stratehii-rozvytku-khersonskoi-oblasti-na-period-do-2020-roku>.
4. Устименко Л.М. Історія туризму / Л.М. Устименко, І.Ю. Афанасьєв. – К.: Альтерперс, 2005. – 320 с.
5. Відділ культури Голопристанської районної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://gorri-kultura.ks.ua/zelenij-turizm>.
6. Відпочинок і туризм у Херсонській області. Статистичний бюлетень за 2014 рік. – Херсон, 2015. – 68 с.
7. Відпочинок і туризм у Херсонській області. Статистичний бюлетень за 2015 рік. – Херсон, 2016. – 90 с.
8. Мармуль Л.О. Організація та розвиток аграрного туризму в регіоні: [монографія] / Л.О. Мармуль, Т.А. Пінчук. – Херсон: Айлант, 2009. – 168 с.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITY IN AGRICULTURAL COMPANIES

У статті розкриваються питання обґрунтування політики інноваційного розвитку підприємств агропромислового комплексу України в цілому та Черкаської області зокрема, зміст її завдань та заходів, реалізація яких сприятиме розвитку сільськогосподарського підприємства за рахунок здійснення інноваційних процесів.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, сільськогосподарське підприємство, аграрний сектор, розвиток АПК.

В статье раскрываются вопросы обоснования политики инновационного развития предприятий агропромышленного комплекса Украины в целом и Черкасской области в частности, содержание ее задач и мероприятий, реализация которых будет

способствовать развитию сельскохозяйственного предприятия за счет осуществления инновационных процессов.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная деятельность, сельскохозяйственное предприятие, аграрный сектор, развитие АПК.

The article deals with the question of justification innovation policy agricultural enterprises of Ukraine in general and Cherkasy region in particular, the content of its objectives and measures, implementation of which will contribute to the development of agricultural enterprises through the implementation of innovative processes.

Key words: innovative development, innovation, agricultural enterprises, agricultural sector, agriculture development.

УДК 338.242:330.341.1

Гоменюк М.О.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Уманський національний університет
садівництва

Постановка проблеми. Головною ланкою в умовах ринкової економіки виступають сільськогосподарські підприємства як самостійні господарюючі суб'єкти. Інновації у наш час – одне із найскладніших явищ, яке визначає економічне зростання, розвиток і стійкість фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства. Інноваційна діяльність є одним із найважливіших чинників економічного розвитку та необхідною умовою забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств України.

Аналіз останніх досліджень. В економічній літературі дослідженню інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств присвячено праці багатьох науковців, а саме: Березівського П. О., Балабанової І. Б., Беленкова А. [9], Дація О. І. [4], Дубовик С.Г. [3], Іртищевої І. О. [8] та інших науковців.

Метою статті виступає вивчення економічної сутності інновацій та інноваційного процесу, аналіз сучасного стану інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Щоб розвиватися, потрібно оновлюватися. Держави, які зуміли досконаліше врахувати власні умови, потреби та ресурси, визначитися стосовно доцільності впровадження інновацій, досягли високих результатів. Проекція цієї аксіоми на аграрний сектор є не лише актуальною, а й необхідною для розширення шляхів активізації його виробництва. Вивчення окресленої проблематики нами здійснювалося на матеріалах Черкаської області.

За структурою економіки Черкаська область є індустріально-аграрною. Частка промисловості

у структурі валової доданої вартості становить 23,9% (з них 0,7% – добувна), частка сільського господарства – 21,8%. Агропромисловий комплекс області має потенціал до зростання обсягів валової продукції сільського господарства, забезпечення населення якісними продовольчими товарами. Аграрне виробництво здійснюють 835 сільськогосподарських підприємств, які обробляють 65% від загальної площі ріллі, 1 208 фермерських господарств, які мають в користуванні більше 139 тис. га ріллі [1]. Економічний розвиток області значною мірою залежить від ефективного використання людських та матеріальних ресурсів, найбільш значимі з яких відносяться до сфери науки і техніки. На Черкащині діє розгалужена мережа наукових організацій різних типів, робота яких направлена на забезпечення належного науково-технічного рівня різних сфер економіки області. Упродовж 2015р. наукові та науково-технічні роботи в області виконувало 20 організацій, що відповідає 8 місцю серед регіонів України.

Більшість організацій області виконували роботи у галузі природничих та технічних наук – їх кількість становила 10 та 7 організацій відповідно. Проте частка організацій, які працювали у технічних науках поступово зменшувалася з 62,2% – у 1995р. до 35% – у 2015р. Із них: 5 організацій займались приладобудуванням та електронікою, 2 – обробкою металів, виробництвом машин та устаткуванням. В галузі природничих наук працювало 8 організацій – у сільськогосподарських науках. У суспільних науках працювало 15% організацій: 2 – у педагогічних, 1 – у економічних (табл. 1).

Кожна інноваційна ідея, що варта уваги, як правило, переростає в інвестиційний проект і потребує вагомих інвестиційних вкладень. Так, у 2015 р. в Черкаській області реалізовано ряд інвестиційних проектів з реконструкції тваринницьких приміщень із запровадженням сучасних ресурсо-енергозберігаючих технологій на сільгосппідприємствах: ТОВ «Кищенці», ТОВ «Дзензелівське» та ФГ Пашенка Маньківського району, СТОВ «Агроспілка» Шполянського району.

У 2015 році завершено реконструкцію та введено в дію комплекс по вирощуванню та відгодівлі свиней ТОВ «Агропромисловий комплекс Насташки» Уманського району; ферму по вирощуванню кролів ТОВ «Агроплант» Уманського району; корівник на 200 голів ПСП «Агрофірма «Шульц» м. Городище. Введені в дію молочний блок та замінено молокопровід СТОВ «Лан» у с. Плоске Смілянського району.

Інновації є невід'ємною частиною соціально-економічного та технічного прогресу будь-якої території. Проте, на нашу думку цьому аспекту приділяється недостатньо уваги в діяльності господарського комплексу Черкаського регіону. Ця тенденція простежується на тлі загальних регресивних соціально-економічних процесів у країні, оскільки виробники більш зосереджені на збереженні існуючого прибутку, ніж на інвестуванні у новітні технологічні процеси на власному виробництві. Крім того, втрата кваліфікованих кадрів призводить до послаблення інтелектуального потенціалу регіону. Ще один фактор, який негативно позначається на інноваційній активності господарського комплексу регіону, – це висока вартість позичкових коштів. Крім того, будь-які інвестиційні вкладення мають певний ступінь ризику щодо їх доцільності та результативності. Особливо це стосується сільськогосподарського виробництва, яке характеризується малосприятливим інвести-

ційним середовищем. Така ситуація в агросфері не дозволяє розраховувати на суттєві інвестиції з боку вітчизняного товаровиробника-підприємця.

В Україні, згідно результатів проведеного опитування, основними факторами, що стримують інноваційну діяльність є: нестача власних коштів (зазначили майже 80% опитаних підприємств); великі витрати на нововведення (57%); недостатня фінансова підтримка держави (54%); високий економічний ризик (40,7%) [3].

У вітчизняній агросфері, на відміну від держав із розвиненою економікою, слабкий фінансовий стан не дозволяє потужно використовувати кошти на інноваційні розробки, оскільки інноваційна діяльність не є різновидом підприємницької. Через це у вирішенні даної проблеми головну турботу повинна взяти на себе держава, створивши спеціальні урядові комісії для розв'язання податкових проблем, пов'язаних з поширенням інноваційних знань та наукової інформації, створенням дорадчих служб з інноваційних питань, підготовки фахового персоналу [4].

У 2016 р. на дослідження, прикладні наукові та науково-технічні розробки, виконання робіт за державними цільовими програмами і державним замовленням у сфері розвитку агропромислового комплексу, підготовку наукових кадрів, наукові розробки у сфері стандартизації та сертифікації сільгосппродукції, дослідження та експериментальні розробки у сфері АПК виділено 50 511,1 тис. грн., а станом на 07.10.2016 освоєно 40,621.2 тис. грн. На підвищення кваліфікації фахівців агропромислового комплексу спрямовано 7 768,0 тис. грн., а на 07.10.2016 фактично отримано 4 485,8 тис. грн. [5].

Щодо впровадження інновацій та розвитку інноваційної діяльності в економіку Черкаської області, вона потребує нових інвестицій, паралельно з підтримкою підприємництва (малого та середнього

Таблиця 1

Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за галузями наук в Черкаській області

Галузь	Роки (од.)				Місце у рейтингу
	2012	2013	2014	2015	
Усього:	25	25	24	20	х
– природничі науки	11	11	11	10	1
– хімічні	1	1	1	1	6
– біологічні	1	1	1	1	6
– сільськогосподарські	8	8	8	8	3
– медичні	1	1	1	-	7
– технічні науки	10	10	9	7	2
– будівництво та архітектура	1	1	-	-	8
– суспільні науки	4	4	4	3	4
– економічні	1	1	1	1	6
– педагогічні	3	3	3	2	5

Джерело: розроблено автором на основі даних Головного управління статистики у Черкаській області [2]

бізнесу), спроможного швидко пристосовуватись до змін в середовищі та в значній мірі компенсувати відсутність робочих місць в інших секторах економіки. Про це свідчать такі програми:

– План реалізації Стратегії розвитку Черкаської області на період 2015 – 2017 роки [6]. В програмі «Підвищення конкурентоспроможності регіону» є системним комплексом проектів, скерованих на виконання завдань стратегічної цілі: стимулювання залучення інвестицій. Основна мета Програми – забезпечити структурні зміни в реальному

секторі економіки, сприяти розвитку інноваційного виробництва, підкріпленого інвестиційним ресурсом, забезпечити передумови для розвитку аграрного підприємництва.

– Стратегія розвитку Черкаської області на період до 2020 року [1]. Передбачає залучення інвестиційного ресурсу, проведення політики стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу, сприяння розвитку експортних можливостей разом із підтримкою місцевого виробника на внутрішньому ринку сприятимуть досягненню стратегічної



Рис. 1. Основні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері

Джерело: власна розробка автора

цілі. Розвиток ІТ-галузі забезпечить інноваційність означеному процесу.

Для інноваційного розвитку аграрної економіки потрібно сформувані цілісну аграрно-економічну доктрину. Дослідженнями доведено, що основним узагальненим показником визначення економічної ефективності застосування інноваційної продукції сільського господарства має бути показник річного економічного ефекту. Він виражає сумарну економію виробничих ресурсів: трудових, матеріально – технічних, фінансових, земельних, одержаних господарськими формування у процесі виробничої діяльності. Серед додаткових показників – приріст валової продукції, рівень врожайності, продуктивність тварин, рентабельність тощо [7].

Збереження та нарощення науково-інноваційного потенціалу представляється необхідними як на державному рівні, так і на рівні аграрних підприємств. А оскільки для обороту капіталу в інноваційній сфері потрібний час, то для підприємств дуже важливою є підтримка їх при здійсненні цієї діяльності.

Державний інтерес до розвитку інноваційної діяльності в сільському господарстві даної проблеми проявляється лише через нормативно-правове регулювання і мінімальні витрати, що визначає потребу в пошуку вільного капіталу для забезпечення інноваційного розвитку економіки в цілому та аграрної галузі у тому числі.

На нашу думку, основними напрямками інноваційної діяльності, яким уряд повинен дати «зелене світло» для подальших впевнених кроків нашої держави у європейське майбутнє, зображені на рис. 1.

Результативність підтримки місцевою владою ходу інноваційних процесів на аграрних підприємствах багато в чому визначається методами впливу. Як свідчить аналіз, до нинішнього часу місцеві адміністрації приймали самі фінансову участь у цих проектах, сприяли пошуку потенціальних інвесторів. Державна підтримка інноваційного аграрного підприємництва може здійснюватися двома методами. До них належать пряме і непряме фінансування інноваційного розвитку аграрного підприємства (рис. 2).

Пряме фінансування державою інноваційної діяльності аграрних підприємств здійснюється адміністративно-організаційними і програмно-цільовими методами, зокрема в таких формах: субсидії, що являють собою безповоротну допомогу й виділяються учасникам інноваційної діяльності в критичні моменти становлення та розвитку; дотації – асигнування з бюджету на покриття збитків від інноваційної діяльності основних учасників, а також на розвиток інноваційної інфраструктури; пряме інвестування – довгострокові вкладення державних коштів у створення науково-технічного напрацювання, виконання досліджень і розробок конкурентоспроможних виробництв і технологій; фінансовий лізинг – зводиться до покриття частини

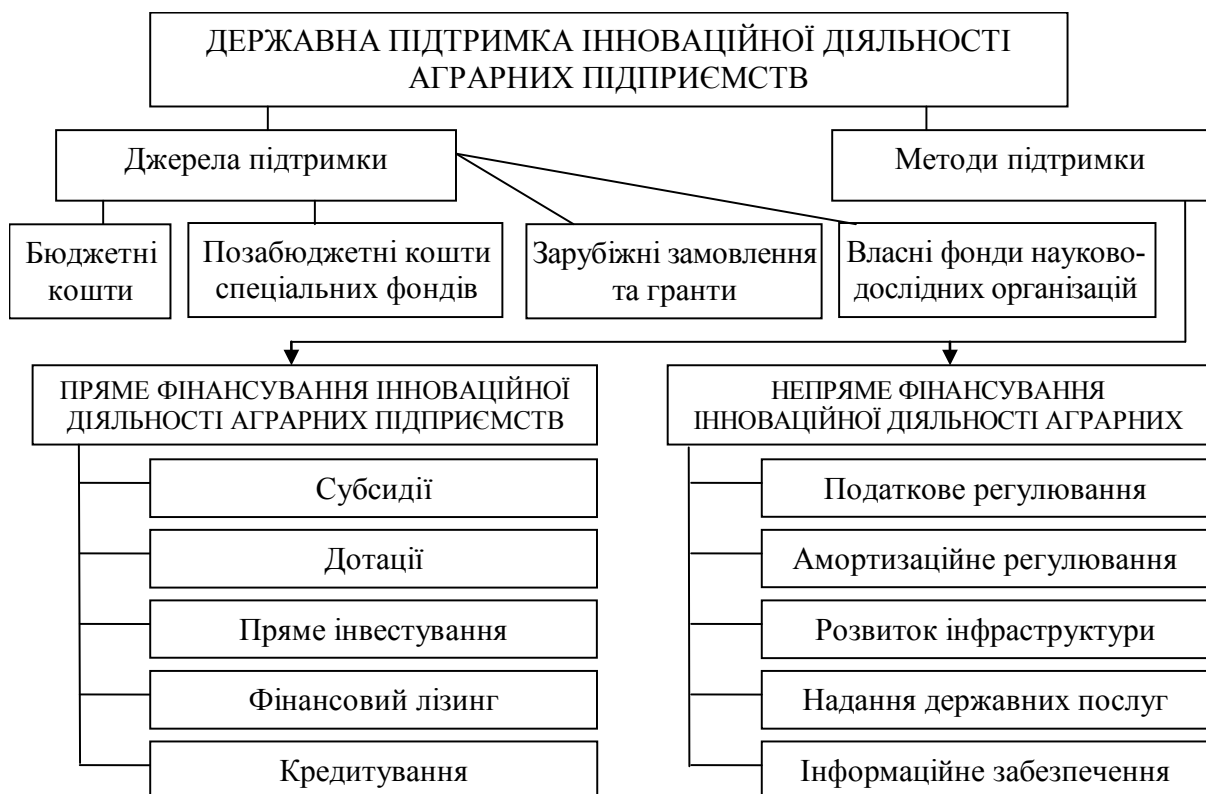


Рис. 2. Система державної підтримки інноваційної діяльності аграрних підприємств

Джерело: власна розробка автора

витрат, що мають підприємства через придбання нових і заміни старих машин й устаткування; кредитування інноваційної діяльності, основними факторами якого виступають прямі пільгові позики, гарантовані позики та компенсаційні угоди.

Методи непрямого державного фінансування інноваційного аграрного підприємництва полягають у створенні пільгових умов для здійснення інноваційної діяльності та її стимулювання. Вона полягає в наданні коштів виконавцям досліджень і розробок, що зводиться до надання послуг пільгового податкового й амортизаційного регулювання аграрних підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, а також створення інфраструктури інноваційної діяльності та надання інноваторам державних послуг.

Висновки з проведеного дослідження.

Одним із джерел інвестиційної підтримки інноваційної діяльності аграрних підприємств є держава. При цьому політика держави ґрунтується як на прямому фінансуванні інноваційної діяльності, здійснюваної різними виконавцями, так і на створенні умов, сприятливих для нарощування витрат на інновації аграрними підприємствами. Недодержуючи кошти в бюджет при їх оподаткуванні, держава разом з тим має гарантію використання коштів в інтересах свого інноваційного розвитку, причому в тих напрямках, які диктують потреби ринку і які можуть принести значний ефект від їхньої інвестиційної підтримки.

Покращення інноваційного потенціалу аграрних підприємств можливе лише завдяки взаємопов'язаній дії факторів: інвестиційній підтримці інноваційної діяльності; розвитку міжнародного науково-технічного співробітництва; створенню інфраструктури інноваційної діяльності; покращенню системи нормативно-законодавчих актів, що регулюють інноваційні процеси. Тільки інноваційний підхід дасть змогу підвищити ефективність інноваційної господарської діяльності підприємств аграрної сфери, а отже, слугуватиме в досягненні стратегічних цілей аграрних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стратегія розвитку Черкаської області на період до 2020 року Рішення обласної ради № 3-11/VII від 19.02.2016 / офіційний сайт Черкаська обласна рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oblradack.gov.ua/oblasn-programi.html>.
2. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність у Черкаській області за 2015 рік». Головне управління статистики у Черкаській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ck.ukrstat.gov.ua/?p=p_2015/express_vyp15_12.
3. Дубовик С.Г. Чинники активізації інноваційної діяльності аграрних підприємств [Електронний ресурс] / С.Г. Дубовик, А.О. Радько. – Режим доступу: <http://repo.sau.sumy.ua/handle/123456789/1629>.
4. Дацій О. І. Ефективність інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / О. І. Дацій ; ННЦ «Ін-т агр. екон.» УААН. – К., 2015. – 35 с.
5. Стан фінансування АПК у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/18701>.
6. План реалізації Стратегії розвитку Черкаської області на період 2015 – 2017 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ck-oda.gov.ua/docs/2015/01072015_econom.pdf.
7. Мегедин Н. Р. Засади організації соціально-економічного розвитку сільськогосподарських підприємств / Н. Р. Мегедин // Економіка АПК. – 2014. – № 4. – С. 104 – 109.
8. Іртищева І. О. Стан та особливості інноваційних процесів в агропродовольчій сфері / І.О. Іртищева // Організаційно-економічні трансформації в аграрному виробництві : матеріали Всеукр. конгресу вчених економістів-аграрників, (Київ, 25-26 лют. 2010 р.); ННЦ «Ін-т аграр. екон-ки». – К. : Ін-т аграр. екон-ки, 2010. – С. 342–347.
9. Беленков А. Інновації в сільському господарстві – сміятися не можна плакати / А. Беленков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/ua/views/blogs/innovatsii-v-selskom-khozyaistve-smeyatsya-nelzya-plakat/>.

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

RESOURCE SUPPORT FOR THE COMPETITIVE DEVELOPMENT OF FARMS

В статті розглянуто особливості ресурсного забезпечення фермерських господарств як однієї із засад їхньої конкурентоспроможності. Проаналізовано характер використання земельних та трудових ресурсів в системі фермерських господарств. Обґрунтовано необхідність системного підходу щодо підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу вітчизняного фермерства.

Ключові слова: конкурентоспроможність, ресурсний потенціал, земельні ресурси, фермерські господарства, аграрне виробництво.

В статье рассмотрены особенности ресурсного обеспечения фермерских хозяйств как одной из основ их конкурентоспособности. Проанализирован харак-

тер использования земельных и трудовых ресурсов в системе фермерских хозяйств. Обоснована необходимость системного подхода по повышению эффективности использования имеющегося ресурсного потенциала отечественного фермерства.
Ключевые слова: конкурентоспособность, ресурсный потенциал, земельные ресурсы, фермерские хозяйства, аграрное производство.

In the article the peculiarities of resource provision farms as one of the pillars of their competitiveness. Analyzed the use of land and labor resources in farm households. The necessity of a systematic approach for improving the utilization of available resource potential of domestic farming.
Key words: competitiveness, resource potential, land, farms, agricultural production.

УДК 334.732.6

Єременко Д.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування
Таврійський державний
агротехнологічний університет

Постановка проблеми. Питання ефективного використання ресурсного потенціалу є невід'ємною складовою конкурентоспроможного функціонування будь-якого суб'єкту аграрного підприємництва. Методичною основою оцінки ефективності застосування будь-якого виду ресурсів є порівняння відповідних затрат та отриманого результату, а, враховуючи необхідність забезпечення конкурентоспроможної економічної діяльності, то співставлення із аналогічними показниками інших суб'єктів підприємницької діяльності на рівні регіону.

Для фермерських господарств дана проблема є особливо актуальною, враховуючи структурні трансформації, що тривають в системі вітчизняного аграрного бізнесу та пов'язані із глобалізацією національного економічного простору. Аналізуючи рівень ресурсної бази вітчизняного фермерства, в якості методологічної бази нами були взяті за основу положення теорії факторів виробництва, а саме дослідження характеру використання земельних, трудових та майнових (будівлі, технічні засоби) ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика належного ресурсного забезпечення вітчизняного фермерства за сучасних умов знайшла своє відображення в працях В.К. Збарського, М.Й. Маліка, П.Т. Саблука, Ю.О. Лупенка, Т.І. Яворської та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз особливостей використання ресурсного потенціалу в системі фермерських господарств України та оцінка ефективності даного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналізуючи динаміку використання земельних ресурсів представниками даного сегменту аграрного підприємництва, необхідно відмітити, що

вона відповідає загальним трендам, характерним як в цілому для сільськогосподарських підприємств, так і по окремих культурах (рис. 1). Так, якщо загальне зростання протягом 2005-2015 рр. становило 4,6% або близько 1100 тис. га, то по фермерських господарствах дані показники дорівнювали відповідно 35,9% та 1056 тис. га. Водночас, якщо по всіх категоріях сільгоспвиробників зростання посівних площ відбувалося за рахунок технічних культур (по соняшнику – на 40%, по сої – на 312%), то розвиток рослинництва у фермерських господарствах має більш диверсифікований характер.

Разом із технічними культурами спостерігається позитивна динаміка по зернових (20,6%), картоплі (60,3%) та плодово-ягідних культурах (58,2%). Останній факт є особливо важливим, оскільки збільшення площ під садами та виноградниками є показником наявності у сільгоспвиробників бізнес-проектів, що носять стратегічний характер, розраховані на тривалий період, а також, на відміну від виробництва зернових та технічних культур, потребують більш складного інфраструктурного забезпечення для ефективного розвитку даного галузевого напрямку.

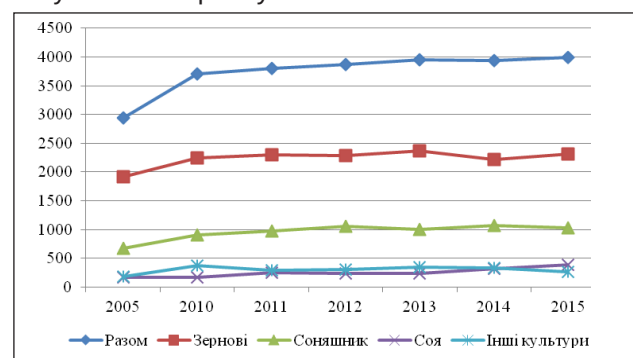


Рис. 1. Динаміка посівних площ у фермерських господарствах України, тис. га

Дані висновки певною мірою підтверджуються результатами аналізу динаміки структури посівних площ фермерських господарств України за період 2010-2015рр. Зокрема, протягом аналізованого терміну спостерігається одночасне зростання питомої ваги площ під технічними культурами (6,3 пункти) та скорочення частки земель, що відводилася під зернові та зернобобові (-2,8 пунктів) (табл.1). Слід відзначити, що даний процес носить характер визначеної тенденції, а не випадкових коливань, що є результатом дії природно-кліматичних факторів. Так, якщо по зернових та зернобобових культурах, починаючи з 2010 року, річне скорочення частки площ в загальній структурі становило від 1,5 пункту у 2012 році до 3,5 пункти у 2014 році, то по соняшнику динаміка питомої ваги мала синусоїдальний характер (2010-2012 рр. – стабільне зростання, 2013 рік – скорочення на 2 пункти, 2014 рік – зростання на 2 пункти, 2015 рік – скорочення на 1,6 пункти).

Овочеві та плодово-ягідні культури, значення яких для вітчизняного продовольчого ринку є надзвичайно важливим, займають в загальній структурі посівних площ фермерських господарств близько 1% протягом всього аналізованого терміну, що відповідно характеризує рівень підприємницької цікавості з боку даних представників аграрного бізнесу.

Які висновки можна зробити, проаналізувавши динаміку структурних показників, що відповідним чином відображають характер землекористування фермерських господарств як складової системи вітчизняного аграрного виробництва? По-перше, динаміка обсягів використання земельних угідь, їхня структура відображає наміри сільгоспвиробників, вектор бізнес-активності, галузі, на яких підприємець (в даному випадку фермер) концентрує свою увагу з метою отримання прибутку. Результати аналізу наведених даних переконливо свідчать, що за сучасних умов переважна більшість вітчизняного фермерства орієнтується у виробництві продукції рослинництва на вирощування зернових та технічних культур, причому

акцент робиться саме на останній вид продукції. Ми свідомо не розглядаємо результативні показники (урожайність, рентабельність тощо), оскільки метою статті є не аналіз ефективності економічної діяльності фермерів, а визначення її напрямів, а також факторів, що їх обумовлюють.

Причиною соняшніко-зернового напряму функціонування рослинницької галузі в системі фермерських господарств домінування на вітчизняному аграрному ринку великих та дрібних посередників, які не тільки визначають як асортимент продукції, що виробляється, а також формують цінову систему на практично усі її види. Фермерські господарства позбавлені реальної можливості приймати участь у ціноутворенні на власну продукцію, оскільки рівень консолідації суб'єктів даного сегменту аграрного підприємництва не відповідає умовам сьогодення. Внаслідок цього практично відсутня можливість для активного розвитку альтернативних напрямків в рослинництві (овочівництво, садівництво тощо), оскільки дані проекти вимагають зміни у техніко-технологічному забезпеченні, а також потребують сприятливого кредитного середовища.

Проблему ефективного використання трудових ресурсів у фермерських господарствах, на нашу думку, доцільно розглядати з двох позицій. По-перше, використовуючи загальні методичні принципи оцінки результативності застосування будь-якого виду ресурсів, а саме, аналізуючи рівень співвідношення затрат відповідного ресурсу та результатів господарської діяльності, як в цілому, та і в масштабі окремого галузевого напрямку.

В цьому аспекті необхідно відмітити, що результати діяльності існуючої системи збору інформації щодо функціонування фермерських господарств, як підприємницьких структур, хоча і надають певні дані, але ступінь їхньої об'єктивності викликає деякі зауваження. Водночас слід відзначити, що організація ведення документації, яка належним чином відображала б характер використання робочої сили у фермерських господарствах, як власної, так і залученої, не входить до переліку

Таблиця 1

Динаміка структури посівних площ фермерських господарств, %

Найменування культур	Рік						2015 до 2010, +/-
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Зернові та зернобобові	60,66	60,45	58,96	59,93	56,23	57,81	-2,85
Соняшник	24,46	25,44	27,27	25,51	27,26	25,7	1,24
Соя	4,68	6,63	6,01	5,83	8,01	9,81	5,13
Плодово-ягідні культури	0,32	0,34	0,36	0,36	0,37	0,38	0,06
Овочі відкритого фронту	0,38	0,46	0,36	0,28	0,29	0,23	-0,15
Картопля	0,28	0,34	0,4	0,31	0,24	0,19	-0,09
Інші культури	9,23	6,34	6,64	7,78	7,6	5,88	-3,35
Разом	100	100	100	100	100	100	X

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики України

важливих питань для керівників даних підприємницьких структур. Таким чином, наявні статистичні джерела дають можливість отримувати певні уявлення щодо стану та результативності використання трудових ресурсів у фермерських господарствах на рівні регіону і в національному масштабі, проте вони не можуть служити базою для глибокого детального аналізу.

По-друге, надзвичайно важливим в процесі дослідження ступеня ефективності використання робочої сили в системі фермерських господарств враховувати не тільки гендерний аспект цього процесу (на що останнім часом робиться акцент у статистичних джерелах), а й аналізувати інтенсивність залучення працівників. На нашу думку, оптимальним співвідношенням загального числа працюючих та найманих працівників може коливатися від 30 до 60%. В ситуації, коли значення питомої ваги найманих робітників становить понад 70%, виникає очевидна небезпека перетворення фермерського господарства на приватне підприємство із відповідними можливими негативними наслідками для соціально-економічного розвитку сільських територій.

Аналіз динаміки використання трудових ресурсів в системі фермерських господарств переконливо свідчить, що протягом 2005-2014 рр. мали місце певні зміни, що стосувалися як загальної чисельності осіб, зайнятих в даній сфері підприємництва, так і їхньої гендерної структури. Так за аналізований період загальний кількість працівників скоротилася майже на 30% або майже 40 тис. осіб (рис. 2).

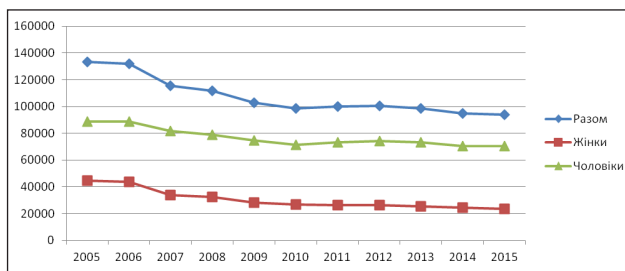


Рис. 2. Динаміка чисельності зайнятого населення фермерських господарств України

При цьому необхідно відзначити, що кількість працюючих жінок скоротилася на 45% (понад 20 тис. осіб), а чоловіків – на 20% (близько 20 тис. осіб). Наслідком даних диспропорцій стало скорочення питомої ваги жінок, зайнятих у фермерських господарствах, майже на 8 пунктів з 33,5 до 26%. Особливе занепокоєння викликає той факт, що після різкого падіння чисельності працюючих у 2007 році протягом наступних семи років скорочення кількості працівників мало характер чітко вираженої тенденції, як в цілому, так і на рівні гендерних груп. Причину цих тенденцій слід шукати, на нашу думку, у активізації залучення фермерами найманої праці, а також використанні у технологічному процесі тяжких, фізично виснажливих операцій, що, в свою чергу, передбачає відповідний гендерний характер попиту на робочу силу.

Підтвердження цього висновку є результати аналізу динаміки кількості найманих працівників, а також значення їхньої питомої ваги в загальній масі працівників фермерських господарств (табл. 2). Протягом 2009-2015 рр. останній показник коливався на рівні 60%, причому, починаючи з 2010 року, демонстрував тенденцію до повільного, але невпинного зростання. Коливання його чисельного значення, на нашу думку, пояснюється загальними негативними економічними тенденціями в аграрній сфері, що, в свою чергу, накладає відповідний відбиток на рівень зайнятості населення, в т.ч. в системі фермерських господарств.

Водночас необхідно відзначити, що протягом останніх років спостерігається якісне зростання ступеня використання трудових ресурсів, причому як власних, так і залучених. За період 2010-2015 рр. загальна вартість сільськогосподарської продукції, а також вартість продукції рослинництва в розрахунку на 1 працюючого у фермерських господарствах зросла на 24%, а по продукції тваринництва – на 18% (табл. 3). В розрахунку на 1 найманого працівника зазначені показники зросли відповідно на 18 та 13,5%. Водночас необхідно відзначити, що характер ефективності використання найманої праці по темпах зростання

Таблиця 2

Динаміка використання найманої праці у фермерських господарствах України

Рік	Кількість працюючих	Кількість найманих працівників	Відсоток найманої праці	Абсолютний приріст відсотка найманої праці
2009	102795	64979	63,21	-
2010	98400	57662	58,60	-4,61
2011	99858	59596	59,68	1,08
2012	100243	59192	59,05	-0,63
2013	98617	58432	59,25	0,20
2014	94780	57185	60,33	1,08
2015	93704	59206	63,18	2,85

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики України

Показники ефективності використання трудових ресурсів у фермерських господарствах України

	Рік					2015 до 2011,%
	2011	2012	2013	2014	2015	
<i>Припадає на 1 працюючого</i>						
– с.г. угідь, га	43,52	43,79	45,14	49,67	46,36	106,53
– в т.ч. рілля	42,28	42,50	43,70	47,93	45,1	106,67
– сільськогосподарської продукції, грн.	162,2	140,7	193,6	202,5	201,8	124,41
– рослинництва, грн.	150,2	128,2	179,4	188,3	187,5	124,83
– тваринництва, грн	12,0	12,5	14,2	14,2	14,3	119,17
<i>Припадає на 1 найманого працівника</i>						
– с.г. угідь, га	72,92	74,16	76,19	82,32	73,3	100,52
– в т.ч. рілля	70,84	71,98	73,76	79,45	71,3	100,65
– сільськогосподарської продукції, грн.	271,7	238,4	326,7	335,6	319,4	117,56
– рослинництва, грн.	251,7	217,0	302,8	312,1	296,7	117,88
– тваринництва, тис. грн	20,0	21,4	23,9	23,5	22,7	113,5

Джерело: розраховано за даними Головного управління статистики України

демонструє певні відмінності по відношенню до загального рівня ефективності застосування трудових ресурсів.

Так, якщо чисельне значення співвідношення загальної вартості сільськогосподарської продукції, продукції рослинництва та загальної чисельності працюючих у фермерських господарствах протягом аналізованого терміну зросло відповідно на 40 грн та 24%, та аналогічне збільшення по найманих працівниках становило 50 грн і 18%. Однією з причин даної ситуації, на нашу думку, є зростання обсягу навантаження робіт, що виконуються найманими працівниками. Так, за аналізований період розмір земельної площі в розрахунку на 1 залученого робітника збільшився більше ніж на 7 га, причому дане співвідношення є практично аналогічним по всім сільгоспгіддям та по площі рілля.

Певна консервативність вітчизняних фермерів щодо вибору виду господарської діяльності, а саме концентрація наявного ресурсного потенціалу на технічно-зерновому напрямі рослинництва при низькій активності у тваринницькій галузі, відповідним чином впливає на стан та рівень ефективності використання трудових ресурсів. Як бачимо, за останні 5 років відбулися суттєві зміни у використанні трудових ресурсів фермерських господарств, підвищився рівень ефективності застосування робочої сили, як власної, так і залученої. Останній аспект, в свою чергу, обумовлює необхідність пошуку якісно нових науково-практичних підходів щодо аналізу сучасного стану та визначення подальших шляхів оптимізації використання трудових ресурсів в системі середнього та малого аграрного бізнесу.

В цьому аспекті надзвичайно важливим є вирішення проблеми професійної підготовки кадрів для суб'єктів малого аграрного бізнесу. Однією з невід'ємних умов конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств в умовах

агресивного конкурентного середовища є належне інформаційне забезпечення виробничо-господарської діяльності, надання можливості фермерам самостійно, свідомо на свій розсуд обирати напрям та форму економічної діяльності.

Потрібно також надавати допомогу, насамперед, консультаційну, само-зайнятому населенню з питань отримання земельних ділянок, формування громадських пасовищ, найбільш ефективного використання земельних і майнових паїв. Належну увагу потрібно приділяти інформуванню селян щодо їх прав і обов'язків, можливостей використання земельних, водних, лісових ресурсів, трудової діяльності, оподаткування, фінансування, пенсійного забезпечення.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізовано особливості використання ресурсного потенціалу в системі фермерських господарств. Висвітлено основні тенденції у використанні земельних та трудових ресурсів у вітчизняному фермерстві. Сформульовано напрями підвищення використання ресурсного потенціалу фермерськими господарствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Збарський В. К. Оптимізація розмірів малих сільських підприємств на засадах інноваційного підходу / В. К. Збарський, А. І. Липов'як-Мелкозьорова // Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Ґжицького. – 2014. – Т. 16, № 1(2). – С. 312-326.
2. Лупенко Ю. О. Результати і проблеми реформування сільського господарства України / Ю. О. Лупенко, П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 26-38.
3. Малік М.І. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М. І. Малік, Л. В. Забуранна // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 5-14.

4. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку : монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.]; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К. : КНЕУ, 2012. – 501 с.

5. Сталій розвиток суспільства: навч. посібн. / авт.: А. Садовенко, Л. Масловська, В. Середа, Т. Тимочко. – 2 вид. – К.; 2011. – 392 с.

6. Чаянов А.В. Крестьянское хозяйство: Избранные труды / [редкол. сер.: Л. И. Абалкин (пред.) и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.

7. Яворська Т. І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: монографія / Яворська Т.І. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 386с.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ

ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL APPROACH TO THE FORMATION OF THE STRATEGY OF PROVIDING COMPETITIVENESS OF HOTEL ENTERPRISES

У статті розглянуто теоретичні та методичні засади формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств сфери готельних послуг. Визначено сутність і наповнення категорії «організаційно-економічний механізм забезпечення стратегічної конкурентоспроможності» на рівні готельного підприємства. Запропоновано складові блоки в стратегії та ключові компетенції забезпечення конкурентоспроможності підприємства готельного господарства в умовах кризи.

Ключові слова: стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства, сфера готельних послуг, готельне господарство, організаційно-економічний механізм, управління розвитком.

В статье рассмотрены теоретические и методические основы формирования стратегии обеспечения конкурентоспособности предприятий сферы гостиничных услуг. Определена сущность и наполнение категории «организационно-экономический механизм обеспечения стратегической конкурентоспособности» на уровне гостиничного предприятия.

Предложено составлять блоки в стратегии и ключевые компетенции обеспечения конкурентоспособности предприятия гостиничного хозяйства в условиях кризиса.

Ключевые слова: стратегия обеспечения конкурентоспособности предприятия, сфера гостиничных услуг, гостиничное хозяйство, организационно-экономический механизм, управления развитием.

The article considers theoretical and methodological foundations of the formation of a strategy of providing competitiveness of hotel enterprises. The essence and content of a category "business mechanism of providing strategic competitiveness" at the level of a hotel enterprise are determined. Blocks in the strategy and key competences of the provision of competitiveness of enterprises of the hospitality industry under the crisis are proposed.

Key words: Strategy to ensure the competitiveness of enterprises, the sphere of hotel services, hotel industry, organizational and economic mechanism of development management.

УДК 338.488.2:640.412:005

Завідна Л.Д.

доцент,

докторант кафедри

готельно-ресторанного бізнесу

Київський національний

торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. Конкурентна стратегія готельного підприємства – це детальний план виробництва і реалізації готельних послуг, орієнтований на споживчі сегменти, ринкову кон'юнктуру і економіко-правове поле господарської діяльності [1, с. 55]. В умовах кризи позитивно зарекомендовані у минулому методи і прийоми ведення бізнесу та технології функціонування готелів перестають бути адекватними поточним нестабільним умовам ринкового середовища, що обумовлюють розвиток нових підходів до формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств сфери готельних послуг.

Аналіз основних досліджень і публікацій. В процесі розвитку теорії та практики формування і реалізації стратегій забезпечення конкурентоспроможності в готельній індустрії в науковій літературі накопичений значний зарубіжний та вітчизняний досвід, який активно використовується при проведенні теоретичних та практичних досліджень на готельних підприємствах.

Основні класичні теоретичні положення про конкуренцію і її рушійні сили представлені в працях У. Петті, П. Л. де Бугальбера, А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, Д. С. Мілля, Е. Чемберліна, Дж. Робінсон, Й. Шумпетера, К. Макконелла, С. Брю.

В області розроблення наукових питань, що стосуються забезпечення конкурентоспромож-

ності підприємств готельного господарства, виділяються роботи таких вітчизняних та закордонних вчених, як О. Виноградова, С. Драгунцова, Т. Дорошенко, М. Кабушкіна, А. Капліна, Л. Лук'янова, М. Мальська, Г. Мунін, Л. Нечаюк, Х. Роглева, О. Ремеслова, та ін., а також фахівців з країн СНД Е. Ільїна, В. Квартальнова, А. Лісника, С. Скобкіна, Р. Фатхутдінова, А. Чуднівського, та інші.

Слід зазначити, що незважаючи на наявність досить великої кількості наукових праць, присвячених загальній проблематиці розвитку теорії та методології забезпечення конкурентоспроможності, за межею систематизованих досліджень залишаються прикладні завдання генерування стратегій забезпечення конкурентоспроможності готельних підприємств і їх адаптації до нових умов ринкового середовища.

Постановка завдання. Ринкове середовище функціонування готельної індустрії в даний час нестійке і нестабільне. Для підтримки стратегічної конкурентоспроможності в умовах, що склалися, готельні підприємства імплементують нові методи ведення бізнесу, відповідні мінливості зовнішнього і внутрішнього середовища. У дослідженні зосереджено увагу на розробці організаційно-методичних рекомендацій щодо формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств готельного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне підприємство сфери готельних послуг є компліцирований (від лат. *komplisirovaniy* – ускладнений, змішаний) комплекс взаємопов'язаних і взаємозалежних соці-

ально-економічних підсистем, що функціонують в умовах динамічно мінливого зовнішнього середовища, що є, зі свого боку, джерелом як можливостей, так і загроз для розвитку готельних підприємств.

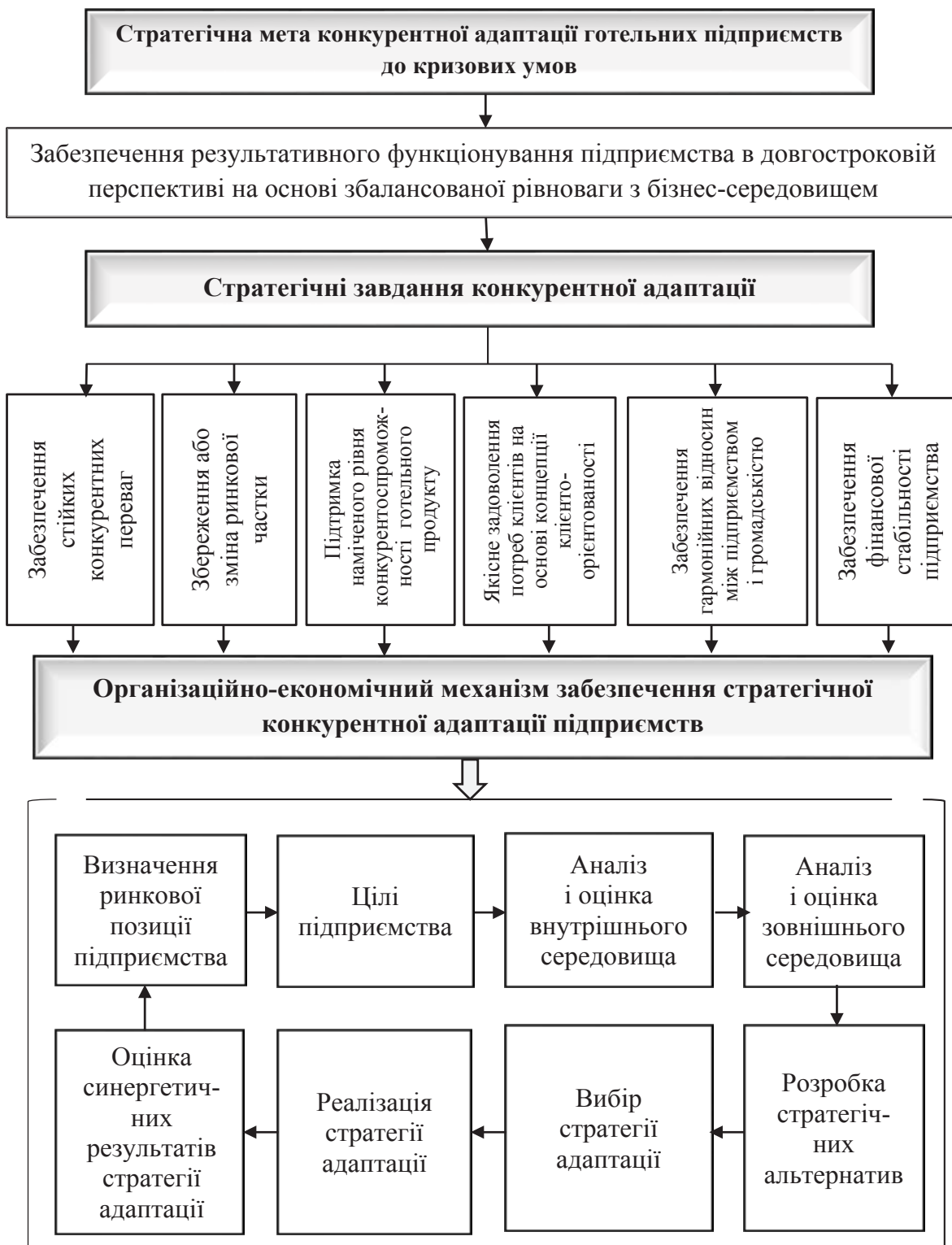


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм забезпечення стратегічної конкурентоспроможності підприємства готельного господарства

Джерело: побудовано автором за даними [2; 3]

Створення організаційно-економічного механізму забезпечення стратегічної конкурентоспроможності вимагає визначення стратегічної мети конкурентної адаптації готельних підприємств до нестабільних кризових умов, основних завдань функціонування готелю, а також ключових параметрів діяльності і властивостей підприємств готельного господарства (рис. 1).

На рисунку зображено концептуальний підхід до формування організаційно-економічного механізму забезпечення стратегічної конкурентоспроможності підприємства готельного господарства.

Головне завдання реалізації сформованого механізму полягає в забезпеченні умов, необхідних для результативного функціонування готельних підприємств в нестабільній ринковій ситуації.

Процес функціонування механізму включає в себе наступні основні компоненти:

1. Визначення ринкової позиції готельного підприємства, тобто рейтингу підприємства на ринку по відношенню до його конкурентів з використанням кількісних і якісних оцінок, які характеризують частку ринку підприємства і визначають основні характеристики і фактори, під впливом яких вона формується.

2. Формулювання цілей і завдань, що відображають запланований рівень результативності діяльності з обслуговування клієнтів готельних підприємств. Дані цілі і завдання обов'язково повинні мати на увазі мотивацію співробітників, що працюють на підприємстві.

3. Аналіз і оцінка внутрішнього середовища готельного підприємства дозволяє визначити внутрішні можливості і потенціали, на які може розраховувати готель в конкурентній боротьбі, а також таргетно (від англ. *target* «ціль, мішень») сформулювати і транслювати цілі підприємства і його місію.

4. Аналіз і оцінка зовнішнього середовища. Цей процес можна розглядати в якості вихідного пункту, так як він забезпечує базу для вироблення стратегії ринкової поведінки в умовах кризи, що дозволяє готельному підприємству реалізувати свою місію і досягти намічених цілей.

5. Розробка і аналіз стратегічних альтернатив є стрижневим компонентом сформованого механізму, так як на цьому етапі відбувається створення портфеля альтернативних стратегічних шляхів розвитку готельного підприємства в умовах мінливості та невизначеності зовнішнього ринкового середовища, що ведуть до досягнення намічених цілей різними шляхами.

6. Вибір стратегії адаптації має на увазі оцінку альтернативних напрямків розвитку готельного підприємства та прийняття рішення про оптимальний варіант для реалізації. При цьому необхідно виділити і врахувати такі фактори, як стійкі конкурентні переваги готелю на нестабільному ринку,

зміна філософії бізнесу в кризовий період, а також цінності, що розділяються клієнтами і співробітниками готельних підприємств, і способи впливу на них в умовах ринкової невизначеності.

7. Реалізація стратегії адаптації – критичний процес, який передбачає розробку сукупності рішень щодо ефективного використання наявних у готельного підприємства ресурсів, а також вивчення поведінки оточення готелю і коригування діяльності відповідно до мінливих параметрів внутрішнього і зовнішнього середовища.

8. Оцінка синергетичних результатів стратегії адаптації полягає в тому, щоб з'ясувати інтегральний ефект взаємодії, який забезпечує результативність функціонування готелю, більшу, ніж проста сума результатів діяльності окремих функціональних підрозділів і напрямків бізнесу готельної організації.

Розробляючи методичні підходи до формування стратегії забезпечення конкурентоспроможності для готельних підприємств, слід врахувати, що їх реалізація вимагає відповідної організації компанії, належних методів ведення бізнесу, концепції управління, можливостей координації, регуляції внутрішнього середовища підприємства, системи ефективної взаємодії із зовнішнім середовищем, обліку компетентнісного і ціннісного аспектів, перетворення корпоративної культури.

Пропонуємо наступні основні складові блоки в стратегії забезпечення конкурентоспроможності готельного підприємства:

1. Розробка компетентнісного підходу до процесів управління персоналом в умовах нестабільної ринкової ситуації;

2. Забезпечення готельного підприємства ресурсною базою і розподіл ресурсів у значимих ланках ланцюжка створення цінності;

3. Вироблення політики та процедур для забезпечення ефективної реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності;

4. Впровадження методик безперервного вдосконалення;

5. Поліпшення інформаційних, комунікаційних та інших систем готельного підприємства;

6. Поступальний розвиток корпоративної культури з урахуванням кризової складової.

Розглянемо зазначені блоки більш докладно.

1. В умовах кризи змінюються базові підходи до здійснення діяльності готельного підприємства і, отже, змінюються професійні вимоги до співробітників готелів. Персонал готельних підприємств повинен не тільки знати і реалізовувати стратегію забезпечення конкурентоспроможності, а й своєчасно усвідомлювати і адаптуватися до складнощів нестабільного зовнішнього середовища. Професійна компетентність готельного персоналу передбачає врахування комплікації зовнішнього оточення, фіксацію виникаючих труднощів і вико-

ристання гнучкої системи реагування на складну ринкову ситуацію.

Переваги компетентнісного підходу до процесів управління персоналом в умовах нестабільної ринкової ситуації полягають у тому, що цей підхід представляє не стільки знання і навички співро-

бітника, скільки його поведінку, дії. Крім того, компетентнісний підхід означає не тільки здатність людини здійснювати необхідну діяльність, але і нести за неї відповідальність, тобто розуміти, яким чином досягається потрібний результат, розуміти власні обмеження і вести постійну роботу над

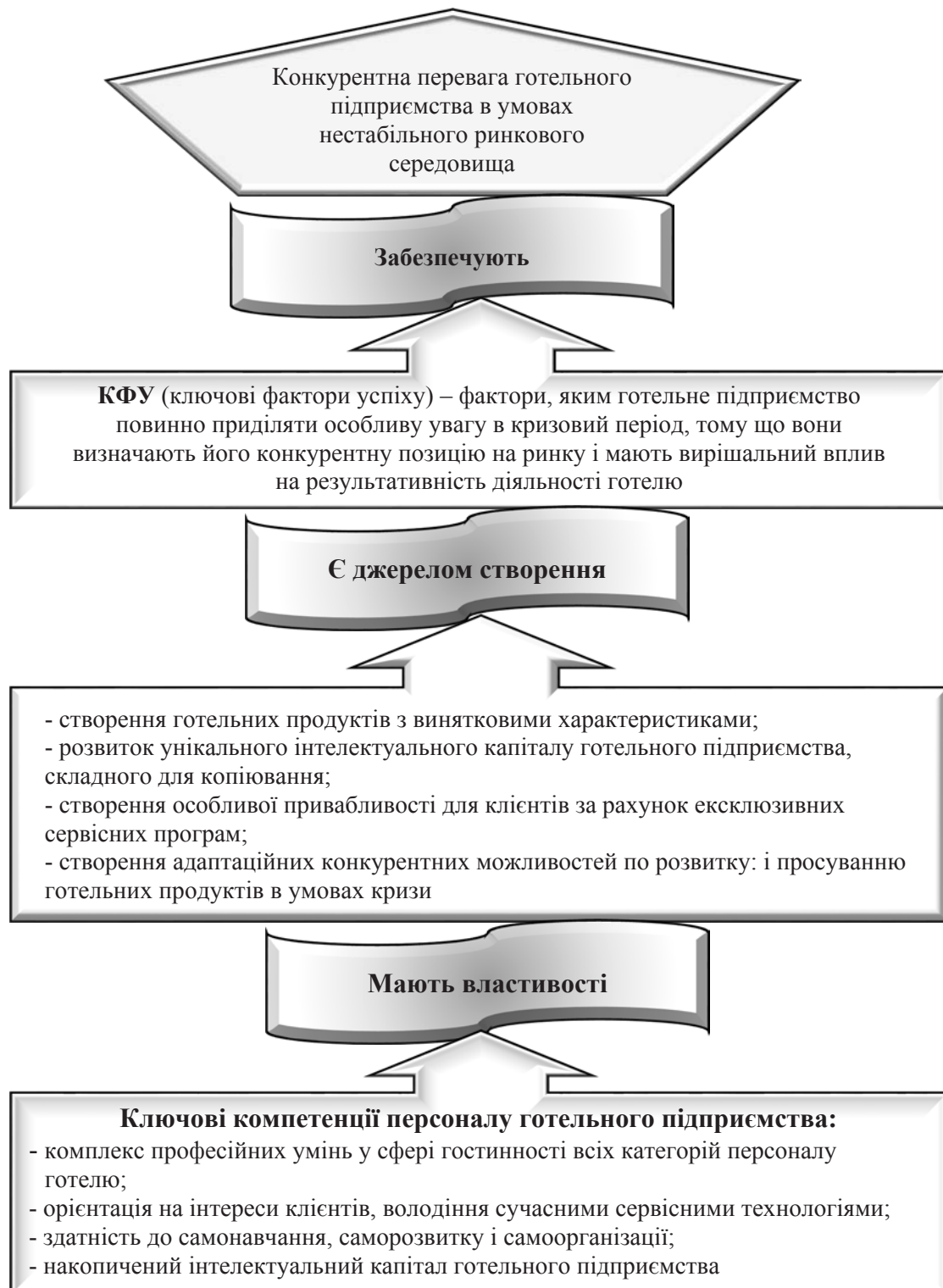


Рис. 2. Ключові компетенції забезпечення конкурентоспроможності підприємства готельного господарства в умовах кризи

Джерело: побудовано автором за даними [4; 5]

розширенням сфер своєї компетентності, це підвищує відповідальність співробітників, рівень їх самоуправління і саморозвитку, що в умовах кризи може служити фундаментом трансформуючих перетворень.

Ключові компетенції співробітників готельних підприємств можна розглядати як основу забезпечення конкурентоспроможності організацій готельної індустрії (рис. 2).

Практика показує [6], що в умовах кризи для готельних підприємств стають найбільш значущими і затребуваними такі компетенції (по спадючій важливості): аналіз проблем, стресостійкість, планування і організація, націленість на результат, позитивне мислення, адаптивність, робота в команді, системність мислення, управління людьми, збір інформації.

2. Досягнення економічних і соціальних результатів діяльності готельного підприємства в кризовий період, а також забезпечення перспективного розвитку готельних підприємств в значній мірі залежить від ефективності використання ресурсного потенціалу, зокрема таких його складових, як матеріальні, трудові, фінансові, інформаційні, інтелектуальні і технологічні ресурси, а також від рівня конкуренції професійних учасників ринку готельних послуг.

Ресурсний конкурентний потенціал готельного підприємства являє собою сукупність наявних ресурсів, узгоджене використання яких спрямоване на досягнення заданих рівнів економічної ефективності по кожному виду ресурсів.

Одним з основних етапів формування ресурсного потенціалу є процес реалізації готельних продуктів і послуг, що забезпечує отримання прибутку, а також формування лояльності клієнтів. Залежно від якості ланцюжка створення цінності ресурсний потенціал готельного підприємства може збільшуватися або зменшуватися.

3. Реалізація стратегії забезпечення конкурентоспроможності вимагає довгострокових і короткострокових проектів, програм, політики, процедур.

Досягнення стратегічних цілей конкретизується в додаткових планах, які забезпечують виконання проміжних цілей і визначають процес реалізації стратегічного плану по забезпеченню конкурентоспроможності. Основними компонентами формального планування є політика, процедури і правила.

Політика представляє собою систему керівництва щодо прийняття рішень для досягнення поставлених перед готельним підприємством стратегічних цілей і завдань щодо забезпечення конкурентоспроможності в нестабільних умовах ринкового середовища. Політика формується, як правило, на тривалу перспективу.

Процедури представляють послідовність певних дій, які доцільно виконувати в конкретній ситуації для досягнення цілей готельного підприєм-

ства, вирішення реальних завдань з урахуванням наявного досвіду.

4. Концепція безперервного вдосконалення є важливим елементом формування стратегічної конкурентної переваги готельного підприємства. В даний час виділяються два можливих підходи для вдосконалення діяльності будь-якої організації. *Перший* – це використання кардинальних, масштабних змін, так званих проривів в діяльності організації. Кардинальні зміни здатні привести до досягнення цілей, які довгий час вважалися гіпотетично досяжними, але для їх реалізації не вистачало певних ресурсів. *Другий підхід* – це реалізація безперервного вдосконалення шляхом поступових, постійних змін і поліпшень всіх форм і видів діяльності. Важливим аспектом такого підходу стає синергія різних дій щодо поліпшення і необхідність роботи на кожному рівні організації.

Холістична концепція, що охоплює філософію, теорію і практичні інструменти менеджменту, що дозволяє домогтися переваги в конкурентній боротьбі, на сучасному етапі відома як кайдзен-технологія (*кайдзен* – поняття, похідне від японських слів *кай* – зміна, і *дзен*-добре чи на краще). Ідеї системи кайдзен викладені Масаакі Імаї в книзі «Кайдзен: Ключ до успіху японських компаній» («Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success»). Основні ідеї концепції кайдзен полягають в наступному [7]:

- усвідомлення того, що будь-яка корпорація має проблеми і що необхідно створення певної культури, в рамках якої кожен співробітник може вільно визнати наявність цих проблем і запропонувати удосконалення. Кайдзен допомагає вирішувати проблеми шляхом розвитку такої культури праці, коли працівник не штрафується за проблему, а гарантує, що її не буде;

- кайдзен-стратегія ґрунтується на визнанні того, що менеджмент, метою якого є отримання прибутку, повинен ставити своїм завданням задоволення клієнта і його вимог. Якість в першу чергу, а не прибуток: всяке підприємство може процвітати тільки за умови, що споживач, який отримує товар або послугу, задоволений;

- кайдзен – це стратегія вдосконалення, орієнтована на клієнта. Кайдзен виходить з того, що сукупна діяльність підприємства в результаті повинна вести до більш повного задоволення запитів споживачів і підвищення задоволеності клієнтів. При цьому розрізняється філософія внутрішнього і зовнішнього клієнта організації;

- ставлення до вирішення проблем з системних позицій міжфункціональної взаємодії і співпраці. Жоден день не повинен пройти без якогонебудь поліпшення, що реалізується на конкретній ділянці даної компанії;

- акцент на процес: розвиток мислення, орієнтованого на поліпшення процесів, і створення

управлінської системи, яка підтримує, оцінює і винагороджує процесно-орієнтовані зусилля співробітників щодо їх удосконалення.

5. Ефективність інформаційних, комунікаційних та інших систем є найважливішими факторами успіху для готельних підприємств. За допомогою комунікацій готелі здійснюють взаємодію з зовнішнім середовищем, визначаючи рівень і якість прийняття управлінських рішень, а також впливають на стан внутрішнього середовища шляхом забезпечення узгодженості співробітників, структури, цінностей, цілей і завдань організації.

6. Поступальний розвиток корпоративної культури є дієвим механізмом управління. В сучасних готельних організаціях корпоративна культура сприймається як впливовий стратегічний інструмент, що дозволяє направляти управлінців і співробітників на реалізацію загальних цілей, особливо при проявах нестабільності ринкової ситуації. При формуванні та розвитку корпоративної культури необхідно брати до уваги її певні ознаки і враховувати той факт, що корпоративна культура створюється з потенціалу кожного співробітника організації [1, с. 215]. В умовах кризи вплив корпоративної культури на забезпечення стратегічної конкурентоспроможності готельного підприємства доцільно розглядати в наступних аспектах: місія, імідж, престиж, асортимент, характеристики, розвиток.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, при реалізації стратегії забезпечення конкурентоспроможності готельні підприємства повинні спиратися на принцип превентивного реагування, який полягає в тому, щоб розробляти

попереджувальні заходи з метою запобігання або пом'якшення можливих кризових наслідків зміни параметрів функціонування організацій в готельній індустрії в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Превентивне реагування дозволяє сформувати стійку основу для послідовного розвитку стратегічних конкурентних переваг готельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скобкин С.С. Стратегия развития предприятия индустрии гостеприимства и туризма [Текст]: учеб. пособ. / – М. : Магистр: ИНФРА-М, 2010. – 432 с.
2. Портер М.Е. Конкурентная стратегия : Методика анализа отраслей и конкурентов. Competitive Strategy : Techniques for Analyzing Industries and Competitors / Пер. с англ. И. Минервина. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.
3. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. [Текст]: учебник / Р.А. Фатхутдинов – М.: Маркет ДС, 2008. – 426 с.
4. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы. / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков – М.: ОАО «Типография «Новости», 2000. – 356 с.
5. Скобкин С. С. Как измерить конкурентоспособность гостиничных услуг? // Парад отелей. – 2005. – № 3(24)
6. Антикризисные компетенции / Портал о кадровом менеджменте HRM [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrm.ru/db/hrm/034E3CE8CF976902C32575950031292A/voting.html>.
7. Имаи М. Кайдзен: Ключ к успеху японских компаний. Kaizen: The Key to Japan's Competitive Success. / М. Имаи – М.: Альпина Паблишер, 2014. – 274 с.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

STATE REGULATION OF ECONOMIC SECURITY OF SMALL AND MEDIUM BUSINESS' ENTERPRISES

В статті проаналізовано сучасний стан розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. Наведено динаміку кількості та обсягу реалізованої продукції підприємств малого та середнього бізнесу та їхньої частки у загальному обсязі реалізованої продукції. Проаналізовано державне регулювання забезпечення економічної безпеки сучасного підприємництва. Обґрунтовано проблеми державного регулювання забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу та запропоновано напрями активізації роботи у цій сфері діяльності.

Ключові слова: державне регулювання, забезпечення економічної безпеки підприємств, підприємства малого та середнього бізнесу, підтримка розвитку підприємництва.

В статье проанализировано современное состояние развития малого и среднего предпринимательства в Украине. Приведена динамика количества и объемов реализованной продукции предприятий малого и среднего бизнеса и их доли в общем объеме реализованной продукции. Проанализировано государственное регулирование обеспечения экономической безопасности современного предпринимательства. Обоснованы проблемы государственного регулирования обеспечения экономической безопасности предприятий малого и среднего бизнеса и предложены направления активизации работы в этой сфере деятельности.

зоровано державне регулювання забезпечення економічної безпеки сучасного підприємництва. Обґрунтовано проблеми державного регулювання забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу та запропоновано напрями активізації роботи в цій сфері діяльності.

The article analyzes the current state of small and medium business in Ukraine. An amount and dynamics of sales of small and medium enterprises and their share in total sales are shown. The government regulation of economic security of the modern enterprise is analyzed. The problems of state regulation of economic security of small and medium business are defined and the directions of intensify work in this field are suggested.

Key words: government regulation, economic security of enterprises, small and medium-sized businesses, support business development.

УДК 33.025.12: 334.72:338.246

Колісниченко П.Т.

к.е.н., науковий співробітник

Уманський державний педагогічний університет

Постановка завдання. На шляху інтеграції України до європейського союзу є чимало проблем, які ще не вирішені та гальмують цей важливий процес. Однією з таких проблем є занепад сфери малого та середнього підприємництва, що аж ніяк не сприяє інтеграції нашої держави в європейське співтовариство, а навпаки – ставить щораз нові перепони для вступу та прогресивного розвитку країни.

На сьогодні в Україні підприємства малого та середнього бізнесу, який є найбільш розвинутим та поширеним у розвинених європейських країнах, перебуває в скрутному становищі. У зв'язку з цим, одним із найважливіших завдань держави має бути регулювання забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу, тобто таке управління процесом його розвитку, яке б давало змогу підприємцям повноцінно функціонувати в ринкових умовах господарювання, здійснювати розширене відтворення виробництва, забезпечувати вітчизняного споживача достатнім обсягом конкурентоспроможних товарів та послуг, наповнюючи при цьому державну казну надходженнями від результатів функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Забезпечення економічної безпеки підприємств є достатньо актуальним питанням останнім часом тому, в науковій літературі широко представлені погляди науковців стосовно цієї проблематики. Серед вітчизняних вчених дослідженням питань

економічної безпеки займалися О. Амоша, О. Барановський, І. Бланк [1], О. Донець, В. Єдинак, М. Єрмошенко, З. Живко, О. Захарова, Д. Зеркалова, В. Мунтіян, О. Орлик, І. Отенко, С. Шкарлет та ін.

Більшість праць вітчизняних і зарубіжних вчених та практиків присвячено різним аспектам національної і регіональної безпеки, і, в значно меншій мірі, питанням економічної безпеки підприємств.

Метою дослідження є аналіз теоретичних та розробка практичних рекомендацій щодо державного регулювання забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Сучасні світові процеси – глобалізація економіки, інтеграція ринків, загострення конкуренції, підвищення вимог до якості продукції та послуг потребує від підприємств нових підходів до управління та вимагає більш глибокого дослідження їх діяльності підприємств з позицій управління економічною безпекою. Тільки системний підхід, під яким розуміється формування нормативно-правової бази всього комплексу проблем економічної безпеки на всіх ієрархічних рівнях і сферах прийняття рішень, здатний забезпечити ефективну систему економічної безпеки підприємств всіх видів власності.

Невпорядкованість факторів та загроз економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу перешкоджає динамічному розвитку підприємств України у складних умовах зовнішнього середовища. Стан безпеки на малих та серед-

ніх підприємствах є вагомим фактором можливого зниження попиту на продукцію вітчизняного виробництва та збільшує ризики зростання кількості нерентабельних та збиткових виробництв.

Світова фінансова криза довела недостатню ефективність сучасних методів регулювання економіки в умовах її глобалізації, що передусім стосується забезпечення діяльності малих та середніх підприємств. Це було викликано значною взаємозалежністю економік окремих країн від зовнішніх ринків, що у свою чергу доводить високу залежність економіки країн від стану світової економіки. Така сама ситуація спостерігається і з економікою України.

Програма «Лідерство в економічному врядуванні» провела нове щорічне дослідження бізнес-середовища України: «Щорічна оцінка ділового клімату» (Annual Business Climate Assessment або ABCA) серед представників малого та середнього бізнесу в Україні. Згідно з проведеними дослідженнями було визначено, що утримання бізнесу щорічно обходиться підприємцю майже в 30 тис. грн за дозвільні документи, у вигляді податків до місцевих бюджетів 23,7% прибутку.

Половина з опитаних підприємців (2000 осіб) побоюється розвивати бізнес через політичну нестабільність, третина – через військові дії на сході, інфляції та рівня податків. Згідно з дослідженнями стало зрозумілим, що дрібні та середні підприємці не готові збільшувати масштаби бізнесу, оскільки умови для його ведення вкрай несприятливі, і тільки 35% опитаних сподіваються, що протягом найближчих двох років умови ведення бізнесу стануть кращими і підприємства зможуть розвиватися [5].

Динаміку кількості та обсягу реалізованої продукції підприємств малого та середнього бізнесу та їхньої частки у загальному обсязі реалізованої продукції в Україні за останні роки наведено в таблиці 1.

Наведена таблиця свідчить, що кількість підприємств малого та середнього бізнесу (без врахування фізичних осіб-підприємців) в Україні поступово скорочується (з 22,04% у 2011 році, 22,80% у 2013 році до 16,87% у 2015 році), а питома вага обсягу реалізованої продукції підприємствами малого та середнього бізнесу в загальному обсязі поступово збільшується. Суб'єкти малого та середнього підприємництва за 2012 рік реалізували 52,72% від загального обсягу реалізованої продукції (товарів, послуг) в Україні, а за 2015 рік реалізували 55,9%, з них 22,83% реалізовано середніми підприємствами, 16,87% – малими підприємствами.

Інформація, щодо зменшення кількості підприємств малого та середнього бізнесу є дещо неоднозначною. Окрім того, що загальна кількість досліджуваних підприємств знизилась, значна девальвація гривні у 2013-2015 роках призвела до того, що частина суб'єктів господарювання, які традиційно характеризувалися як великі, мали обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) менший за граничне значення 50 млн. євро., тому були враховані статистично як середні підприємства.

У структурі малого бізнесу за видами економічної діяльності, як і раніше, превалюють сфери діяльності не виробничого характеру, особливо ті, які мають відносно швидкий обіг засобів. Кількість підприємств малого та середнього бізнесу, які займалися оптовою та роздрібною торгівлею; ремонтом автотранспортних засобів, тимчасовим розміщенням та організацією харчування, хоча й зменшується з кожним роком, але продовжує займати найбільшу питому вагу в загальній кількості малих та середніх підприємств.

Підприємства малого та середнього бізнесу – це соціально-економічний фундамент, без якого не може стало та успішно розвиватися будь-яка інноваційно-орієнтована, а, особливо, європейська держава. Малий та середній бізнес в біль-

Таблиця 1

Динаміка кількості та обсягу реалізованої продукції підприємств малого та середнього бізнесу та їхньої частки у загальній кількості та обсязі реалізованої продукції в Україні за 2011-2015 роки

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Обсяг реалізованої продукції суб'єктами підприємницької діяльності, млрд.грн	4202,46	4459,82	4334,45	4459,7	5556,54
Обсяг реалізованої продукції підприємствами малого та середнього бізнесу, млрд. грн	2215,41	2442,08	2332,82	2428,15	3105,88
Питома вага підприємств малого та середнього бізнесу у загальному обсязі реалізованої продукції,%	52,72	54,76	53,82	54,45	55,90
Загальна кількість суб'єктів господарювання, од	1701620	1600127	1722070	1932161	1974318
Кількість підприємств малого та середнього бізнесу	375036	364237	392668	340504	343017
Питома вага підприємств малого та середнього бізнесу в загальній кількості суб'єктів господарювання,%	22,04	22,76	22,80	17,62	17,37

Джерело: розраховано автором на основі [3]

шості визначає темпи економічного зростання країни, структуру та якість внутрішнього валового продукту (ВВП). Основна функція підприємств малого та середнього бізнесу – соціальна, що є надзвичайно важливою для будь-якої розвинутої держави: це створення робочих місць, професійне навчання, пенсійні внески та соціальні внески.

Надзвичайно важлива роль підприємств малого та середнього бізнесу в згладжуванні коливань економічної кон'юнктури, оскільки, за його посередництва відбувається збалансування попиту та пропозиції, особливо в умовах кризових ситуацій. Велика роль малих та середніх підприємств у формуванні середнього класу – стійкого прошарку у вигляді власників бізнесу та топ менеджерів компаній. І, надзвичайно важлива роль у впровадженні інновацій. Отже, в такому розвитку перш за все повинна бути зацікавлена держава, що повинно відобразитися в державному регулюванні забезпечення економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу.

Для того щоб наша країна досягла значних успіхів в економічному розвитку, необхідно створити сприятливі умови для розвитку малого та середнього бізнесу. Та, на жаль, за дуже незрозумілих причин, останнім часом розвиток малого та середнього бізнесу призупиняється.

На наш погляд, розвиток малого та середнього бізнесу гальмують: недостатнє фінансування програм підтримки та розвитку підприємств малого та середнього бізнесу, відсутність механізмів самофінансування, що пов'язане з кризою у банківській сфері внаслідок якої, виникла проблема ліквідності, що спричинила зростання відсоткових ставок; відсутність належного контролю за використанням виділених коштів підприємствам малого та середнього бізнесу, за рахунок чого частина (часто більша половина) ресурсів витрачається за нецільовим призначенням та, звичайно, корупція (особливо в органах державної влади), яка залишається суттєвою перешкодою для бізнес-клімату України [6]; незбалансована податкова політика та відсутність дієвих реформ податкової системи; обтяжливі для малого та середнього бізнесу системи ліцензування та достатньо складна дозвільна система у сфері підприємництва; тотальний державний контроль, нерозвиненість сфери державних послуг, механізмів страхування ризиків підприємств малого та середнього бізнесу.

Підтримка та ефективне регулювання підприємств малого та середнього бізнесу в Україні повинні бути пріоритетними завданнями держави, оскільки успішна робота такого підприємництва є запорукою розвитку якісної конкуренції в економіці країни, сталого економічного зростання та насичення вітчизняного ринку товарами різного асортименту за оптимальними цінами, дієвим інстру-

ментом боротьби з соціальними та економічними проблемами, такими як зайнятість та безробіття [2].

Державне регулювання та підтримка розвитку малого та середнього підприємництва в Україні реалізується відповідними загальнодержавними, регіональними та місцевими органами влади з метою узгодження інтересів держави та підприємств малого та середнього бізнесу [4, с. 5].

Ефективність системи державного регулювання діяльності малого та середнього бізнесу в Україні є недостатньою та не забезпечує необхідного рівня його економічної безпеки.

В Україні створена нормативно-правова база для реформування системи державного регулювання підприємств малого та середнього бізнесу, але темп впровадження реформ дуже повільний, а отримані результати не відповідають поставленим реформаторами завданням. Повільний темп запланованих реформ веде до нівелювання отриманих результатів та загрожує країні втратою перспектив розвитку та збільшенням відставання від розвинених країн.

Реальна ситуація з економічною безпекою та розвитком малого та середнього підприємництва вимагає суттєвого прискорення процесів реформування системи державного регулювання цього сектора економіки.

Отже, першочерговими завданнями ефективної державної підтримки та визначення перспектив розвитку малого та середнього бізнесу мають бути: приведення чинних нормативно-правових актів місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування у відповідність до принципів державної регуляторної політики; розробка механізму часткового відшкодування з місцевих бюджетів відсоткових ставок за кредитами, залученими суб'єктами малого та середнього підприємництва для реалізації інвестиційних проєктів; забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян; розробка механізму надання податкових пільг або надання матеріальної допомоги підприємствам малого та середнього бізнесу, що виготовляють екологічно чисту продукцію сільського господарства, займаються її переробкою та експортом, займаються впровадженням інновацій; сприяння переорієнтації вивільненої робочої сили на нові види діяльності; сприяння залученню безробітних, зареєстрованих у містах, до працевлаштування на новостворених робочих місцях у сільській місцевості; надання у відкритому доступі інформації щодо норм чинного законодавства України для інформаційного забезпечення підприємств малого та середнього бізнесу; регулювання впровадження підприємствами малого та середнього бізнесу діяльності щодо просування вироблених ними товарів, результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній та зовнішній

ринки, шляхом проведення регіональних конкурсів або тендерів по закупівлі товарів, а також надавати можливість приймати участь у виконанні державних замовлень; в центрах зайнятості необхідно забезпечити профінформаційну, профконсультаційну підтримку безробітних, які виявили бажання організувати власний бізнес; прискорення та оптимізація темпів впровадження реформ та процесів формування зовнішньоекономічного механізму інтеграції країни у європейський союз та інші світові структури, як логічне завершення реформування соціально-економічного розвитку сучасного суспільства; проведення круглих столів та семінарів із залученням підприємців та їх громадських об'єднань з проблемних питань реалізації державної регуляторної політики, підготовка пропозицій щодо їх вирішення; висвітлення стану, проблем та реальних кроків з дерегулювання та підтримки підприємницької діяльності у засобах масової інформації.

Також, вважаємо, що необхідно враховувати ефективні практики та зарубіжні форми державної підтримки малого та середнього бізнесу з метою застосування їх в наших умовах.

Інструментами удосконалення інституціонального базису економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу є: інформаційний, що полягає у запровадженні моніторингу рівня економічної безпеки підприємництва; створення та розвиток агентств та інформаційно-аналітичних організацій з безпеки; дослідження якісних характеристик бізнес-середовища; прийняття стратегічних рішень – покращення методичного забезпечення розробки стратегій та програм; удосконалення нормативно-правової бази економічної безпеки підприємств малого та середнього бізнесу; підвищення ефективності регуляторної та податкової політики; мотиваційний – розширення можливостей та повноважень органів місцевої влади, асоціативних підприємницьких структур; зміцнення партнерства держави та бізнесу; розвиток галузевих, територіальних мереж страхових,

гарантійних, фондів, кредитної кооперації, центрів передачі технологій, інфраструктури інноваційного підприємництва.

Висновки з проведеного дослідження.

Загальні для підприємств малого та середнього бізнесу умови та фактори, які гальмують розвиток бізнесу та виникають з об'єктивних причин, являють собою загрозу безпеки підприємництву. В той же час, належний рівень розвитку малого та середнього підприємництва є важливою умовою економічної та соціальної безпеки соціально-економічної системи країни.

Таким чином, державне регулювання підприємств малого та середнього бізнесу в Україні є недостатньо ефективним, що говорить про несприятливі соціально-економічні умови в країні для ведення бізнесу. Це підтверджується щорічним зменшенням кількості вітчизняних підприємств. Тому, в рамках державної політики, необхідно впроваджувати заходи щодо активізації діяльності малого та середнього бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-центр, 2004. – 784 с.
2. Державна підтримка малого та середнього бізнесу. Спеціальний звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/USAIDLEV/ss-53544189>.
3. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Корягіна Т. В. Особливості державного регулювання малого підприємництва в Україні / Т. В. Корягіна, Ю. Є. Осацька // Економіка та держава. – 2014. – № 12. – С. 4–7.
5. Що заважає розвитку малого бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fru.org.ua/ua/events/business-events/infohrafika-shcho-zavazhaie-rozvytku-maloho-biznesu-v-ukraini>.
6. Щорічна оцінка ділового клімату в Україні [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://lev.org.ua/articles/ABCA2015.html>.

ESTIMATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF OIL AND GAS COMPLEX OF UKRAINE

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

In article the key problems of investing of oil and gas complex are certain in Ukraine and its feature. The qualificatory role of investment activity of enterprises of oil and gas sphere is reasonable in providing of its competitiveness both on internal and on external markets, strategic priorities of functioning of oil and gas complex are worked out, what called to provide the increase of its resource-economic potential and speed-up increase on long term.

Key words: investments, investing, oil and gas complex, competitiveness, investment activity, internal and foreign markets, resources usage, strategic priorities, investment climate, resource-economic potential.

У статті визначено ключові проблеми інвестування нафтогазового комплексу України та його особливості. Обґрунтовано визначну роль інвестиційної діяльності підприємств нафтогазової сфери в забезпеченні їх конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, розроблено стратегічні пріоритети функціонування нафтогазового комплексу, які мають забезпечити нарощування його ресурсно-економічного потенціалу і прискорене зростання на довгостроковій основі.

Ключові слова: інвестиції, інвестування, нафтогазовий комплекс, конкурентоспроможність, інвестиційна діяльність, внутрішній та зовнішні ринки, ресурсокористування, стратегічні пріоритети, інвестиційний клімат, ресурсно-економічний потенціал.

В статті определены ключевые проблемы инвестирования нефтегазового комплекса в Украине и его особенности. Обоснована определяющая роль инвестиционной деятельности предприятий нефтегазовой сферы в обеспечении их конкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках, разработаны стратегически приоритеты функционирования нефтегазового комплекса, какие призванные обеспечить наращивание его ресурсно-экономического потенциала и ускоренный рост на долгосрочной основе.

Ключевые слова: инвестиции, инвестирование, нефтегазовый комплекс, конкурентоспособность, инвестиционная деятельность, внутренний и внешние рынки, ресурсоиспользование, стратегические приоритеты, инвестиционный климат, ресурсно-экономический потенциал.

UDC 636

Kravchuk R.S.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Department of Environmental Economics and Organization of Production Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Raising of problem. An economic crisis that shows up in all spheres of national economy most substantially affected investment sphere. During the last years there is a fall-off of level of the use of investment resources in a country. One of reasons of decline of level of the use of investment resources there is reduction of sourcings of capital investments.

A public tax policy does not assist activation of investment activity, opposite, its is a powerful factor that negatively influences on an investment climate.

One of spheres, that is strategically important for a country on the whole and that presently sharply needs the additional bringing in of money of development there is an oil and gas complex.

Analysis of the last researches and publications. Problems of the investment providing of development of enterprises and management an oil and gas complex always were in the circle of attention of scientists-economists. A ponderable contribution to the different aspects of these questions is done by researches Koys, D. Nort, O. Ulyamson, V. Aleksandrova, L. Bezchasniy, V. Geyts, V. Gerasymchuk, M. Lower, M. Danyluik and etc. At the same time, the organizationally-economic mechanism of government control of activity of enterprises of industry that needs an increase attention context of modern processes of structural reformation is worked not enough out, that take place presently, in force of unique mean-

ing fulness for providing of power independence and economic development of the state.

Formulation of aims of the article (raising of task). The aim of this research are determination of problems and features of investing of oil and gas complex of Ukraine and development on data background of strategic directions and backlogs of increase of efficiency of its functioning.

Exposition of basic material of research. For support and development of oil and gas complex to the state it follows to decide next tasks: improvement of methods of government control of economy; creation of favourable investment climate; development of flexible legislative base; support of stability of the political mode.

By means of the adjusted system of taxes, rates of the accelerated depreciation and its indexation, reasonable registration rate bank to the percent, and also budgetary subsidies to some industries of national economy the state can influence on an investment process. With passing to the managed market relations there are changes in the structure of sourcings of capital investments.

The method of selffinance of investment charges purchased during the last years of distribution. Thus its an excellent sign is an increase of part of own sources (income and depreciation decrees) in financing of the investment programs of enterprises, that does not eliminate addition credit and attracted

sources. Process of acting and privatizing as one of methods of investing has an important value for the increase of efficiency of functioning of oil and gas complex of Ukraine.

Taking into account foregoing it is possible to set forth the next features of methods of investing in industry: a) in connection with changes in organizational forms of oil and gas obtaining enterprises have the opportunity to redistribute financial resources into a company;

b) except the traditional methods of investing of enterprise of industry use for bringing in on mutually beneficial basis not only resources of population and Ukrainian business corporations but also investments from the side of foreign investors;

c) high level on a credit does crediting a percent unprofitable for industry;

d) program of stimulation of home and foreign investors in the economy of Ukraine under state guarantees and insurances allows to increase the volumes of future investments;

e) except the traditional methods of investing of enterprise of industry use for bringing in on mutually beneficial basis not only resources;

f) practice of bringing in of foreign investors broadens through auctions;

g) acquires development competitive system of placing of state investment resources;

k) one of directions of collaboration with Ukraine there is the common mastering of new deposits by foreign companies -winners of competitions (tenders) on a right for its development;

Modern development of oil extracting industry of Ukraine takes place in the conditions of permanent influence of administrative and market mechanisms. Technological standards, standards of quality of products, certificates, permissions and licenses, fines, behave to the number of main instruments of the first. An important role an administrative mechanism is played by payments of users, subsidy, taxes and etc.

However not always this tool to a full degree assists to effective development of economy of industry. Yes, one of the most important lacks of the system of taxation of petroleum complex consists in disproportionate distribution of tax load in technological to the chain. Basic payments are on extractive and oil-processing companies. In the total all tax load lies down on the most technological areas of productive chain, that need considerable investment expenses.

To other serious defects it costs to take parallel existence of two tax modes (licensing and agreement is about distribution of products), and it restrains development of normal competition and testifies to imperfection of the existent system of taxing.

In the context of this research it is expedient to distinguish the basic problems of development of oil and gas industry, namely: problem of effective diver-

sification of oil and gas supply in Ukraine; a necessity of general decrease of consumption of natural gas is for Ukraine; in complete work-load of native companies of oil-processing plants (OR); crisis of defaults, especially in a gas sector and creation of favourable investment climate in industry, reduction of volume of general booty of oil and gas in Ukraine; development and maintenance of capacity of oil and gas transport systems.

The one-sided use of market mechanism in oil-extracting industry shows up in aspiration of modern resource users to turn to the maximally possible account from the use of natural resources, ignoring here interests populations of territories, on that oil-extracting enterprises are located.

Mostly it is accompanied by not only avoiding of resource usage tax payment but also off-grade, ecologically groundless exploitation of mining holes, insufficient making of their supplies. The use of principle of "cherry-picking" in the conditions of actually monopolistic position of large companies in industry allows to them to get (in default of competition) licenses to development of far of deposits, and then to can part from them.

As a result for the last ten years the use of fund of mining holes became worse substantially. Problems that accumulated in oil-extracting industry for last period were taken into account at program, that determine priorities of long-term power politics of Ukraine, among that, development: the National power program of Ukraine 2020 to, Conception of national safety of Ukraine, Complex government program of energy-savings, other programs [2].

In quality of conceptions of strategic development of oil and gas complex of Ukraine it was accepted following: a) providing stably of high receivables is in the consolidated budget; b) stable, trouble-free and cost-justifiable satisfaction of internal and external demand on oil and foods of its processing; c) forming of proof solvent demand is on the products of concomitant industries of economy (finishing industry, service, transport businesses and others like that).

d) providing of political interests of Ukraine is on a world arena; For realization of the distinguished directions, next to providing of the extended recreation of source of raw materials of oil-extracting industry, resource and energy savings, one of tasks there is an increase of booty of oil. With every year complication of works grows at secret service of hydrocarbons, well-drilling and booty of oil and gas.

The mentioned tendencies purchased yet more bright expression to the extent of exhausting of easy obtained supplies of oil and gas, that bedded on small depths. For 10 last the considerably the terms of building of mining holes (the depth of mining holes, pressures and temperatures of breeds that drills, increased) became complicated, in this connection the construction of mining holes became compli-

cated. Also requirements became harder in relation to a labour and defence of environment protection.

Taking into account complication and high cost of oil and gas equipment and permanent changes and complications of terms of works at the booty of oil and gas an important value in process oil and gas enterprises the research played and experimental designer works. Due to the newest technical decisions it was succeeded to inculcate the new methods of the boring drilling, attain more complete exception of supplies of oil and gas from the bowels of the earth of Earth, more effectively to use the resource of oil and gas equipment, preventing the origin of emergency situations here [3, C. 69-70].

Going out modern and forecast quality of source of raw materials, oil-extracting industry already in a prospect needed:

1. Perfection of the system of resource usage with the aim of increase of the personal interest of resource usage in the investment of the personal funds in a recreation raw mineral-material base.

2. Considerable intensification of geological survey works, that provides the necessary increase of booty of oil due to secret service of new deposits. The government program of licensing of bowels of the earth must provide the achievement of necessary levels of geological survey works and volumes of investments for its for steady development of industry.

3. An increase is in the general volume of booty of part of difficult and difficult of access supplies.

4. An increase of coefficients of oil given is with the aim of more complete exception of hydrocarbons and increase of levels of current booty from deposits that is developed.

Experts forecast, that the supplies of the found out deposits will last 45 years. Almost the one-third of prognosis carbohydrate resources is concentrated in the Ukrainian sector of Black and the Sea of Azov pestilences. Marine aquatoriums are mastered only on 5 that is why the Azuv-Prychornomorskiy region can become priority from the point of view of source of raw materials of booty of oil and gas. However it maybe only on condition of providing of increase of volumes and efficiency of geological survey works and bringing in of additional investment funds [4, c. 260].

Taking into account world experience, first of all the economically developed countries, and past experience of period of industrialization of Ukraine in composition of the USSR, becomes obvious, that steady development of economy of country on the modern stage is related to the necessity of the done early creation and renewal for the nearest prospect of oil-extracting highpowered due to building of new on the base of reserve deposits, reconstruction of many operating enterprises, and also technical reequipment and introduction of effective technologies. Oil and gas industry, being to one of movement of economy, always needed the considerable investments of

capital, material and labour resources that fold the lion's share of prime price of production.

There are a few fundamental structural obstacles that restrain investment streams in industry :

- restructuring and privatizing of state oils and gas company is with the complete se-paration of functions of production, transporting and realization;

- creation of the independent system of adjusting, including the licensed organs that would have corresponding plenary powers;

- competition market of oil and gas development, including the grant of right for the supply of gas on competition basis.

Here are a few fundamental structural obstacles that restrain investment streams in industry :

- restructuring and privatizing of state oils and gas company is with the complete separation of functions of production, transporting and realization;

- creation of the independent system of adjusting, including the licensed organs that would have corresponding plenary powers;

- competition market of oil and gas development, including the grant of right for the supply of gas on competition basis.

The potential investors of Ukrainian oil and gas industry try to go out on an open dialogue with power, suggesting to simplify the extraordinarily difficult system of taxes and various rules both on national and on local levels. Investors, both home and foreign, not can repose in that they will get the corresponding level of return of investments, but that is why see the high level of risk. In general to the foreign investors at the Ukrainian oil and gas market, holding out is enough difficult. The effective and profitable functioning of enterprise at this market is possible only in the system of vertical-integral complex as a "booty of raw material is eventual consumer.

For western companies a main problem is exactly the most subzero link -booty of raw material. In Ukraine the considerable deposits of oil are not open lately, and prospects of rapid increase for western investors on territory of Ukraine are very subzero.

Conclusions. Regardless of dynamics of booty of oil strategic tasks to development of oil-extracting industry in our country remain: providing of necessary structure of supplies; a slow and gradual increase of booty is with stabilizing of its level on a long-term prospect and rational use of the found out supplies of oil.

For realization of these plans it is necessary: to increase the amount of sources of supply of oil and gas from the countries of Central of the Asian region, foremost from Azerbaijan, Kazakhstan, countries Near east and others like that, to find possibility of providing of industry turnover means for the purchase of the imported oil; to attract home and foreign investments for the reconstruction of operating powers of oil processing plants with the aim

of increase of depth of processing of oil a to 75 production of agile fuel – in 1,5 times, to work out the plan of perspective development of the main systems of transporting of oil and gas as one of the most cost-justifiable directions of activity fuel and energy, to attract the considerable financial resources of home and foreign investors, credits of the European bank of reconstruction and development, for financing of reconstruction of operating highway oil – and gas pipelines to work out and inculcate measures in relation to the use of the personal funds, investment and credit receivables of international financial organizations, foreign companies and firms [5]. Thus, it should be noted that an increase of level of competitiveness of Ukraine in a booty, processing and transporting of oil and gas is a mortgage of receipt by Ukraine of independent strong position both at the market of gas and at the market.

Realization of the above mentioned strategic directions will allow foremost, effectively diversify the

sources of supply of oil and gas to Ukraine, to provide the increase of transit streams of hydrocarbon raw material territory of Ukraine.

REFERENCES:

1. Краснюк М.Т. Досвід та проблеми іноземного інвестування у нафтогазовий комплекс України / М.Т. Краснюк // Матеріали VI Міжнародної науково-практичної конференції «Теорія управління: стан та перспективи» – К.: КНЕУ, НТУУ «КПІ». – 2000. – С. 100.
2. www.gska2.rada.gov.ua.
3. Крюков В. А. Кто в «нефтяном доме» хозяин? / В. А. Крюков // Эко. – 2002. – № 2. – С. 69-75.
4. Ямалетдинов Р. Р. О рациональном использовании недр / Р. Р. Ямалетдинов // Право: теория и практика. – № 10. – 2003. – С.2 58.
5. Саприкін В. Енергетична політика України на сучасному етапі (доповідь на конференції в Берліні) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – www.nceps.org.ua.

АНАЛІЗ РИНКУ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

ANALYSIS CONFECTIONARY MARKET IN UKRAINE: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Здійснено аналіз сучасного стану кондитерського ринку України з метою обґрунтування перспективних напрямків його розвитку, а також удосконалення діяльності суб'єктів ринку. Сформульовано низку завдань, які потрібно вирішити для вдосконалення функціонування підприємств галузі. Висвітлюються конкурентні переваги вітчизняних кондитерських підприємств, особливості розвитку різних сегментів ринку. Розглянута діяльність найпотужніших підприємств галузі, продукція яких завоювала визнання споживачів.

Ключові слова: кондитерська промисловість України, імпорт, асортимент, динаміка експорту, потенціал розвитку, сегменти кондитерського виробництва

Проведен аналіз сучасного стану кондитерського ринку України з метою обґрунтування перспективних напрямків його розвитку, а також удосконалення діяльності суб'єктів ринку. Сформульовано ряд завдань, которые необходимо решить для совершенствования функционирования предприятий отрасли. Освещаются конкурентные преимущества отечественных

кондитерских предприятий, особенности развития различных сегментов рынка. Рассмотрена деятельность крупнейших предприятий отрасли, продукция которых завоевала признание потребителей.

Ключевые слова: кондитерская промышленность Украины, импорт, ассортимент, динамика экспорта, потенциал развития, сегменты кондитерского производства.

The analysis of the current state of the confectionery market of Ukraine with the purpose of justification of promising directions of its development, as well as improvement of the activity of market subjects was carried out. A number of tasks have been formulated that need to be resolved to improve the functioning of the industry. The competitive advantages of domestic confectionery enterprises, features of development of various market segments are covered. The activity of the largest enterprises of the industry, whose products won the recognition of consumers, is considered.

Key words: confectionery industry of Ukraine, import, assortment, export dynamics, development potential, segments of confectionery production.

УДК 338.58:65.014

Кулаковська Т.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості

Одеська національна академія харчових технологій

Щурова А.П.

магістр

Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Одним з головних завдань сучасної України є досягнення стабільного економічного росту в усіх галузях економіки. Ринок кондитерських виробів – один із найбільш розвинутих у вітчизняній харчовій промисловості. Зростання доходів населення, підвищення його купівельної спроможності та попиту на продовольчі товари, посилення вимог покупців до якості й безпеки харчових продуктів є основними напрямками збільшення виробництва в кондитерській галузі. Наявність високої конкуренції між провідними виробниками на внутрішньому ринку кондитерської продукції сприяє активізації інвестиційних процесів, спрямованих на розширення й введення в експлуатацію нових виробничих потужностей. Саме тому важливою є оцінка ресурсного потенціалу та всіх його елементів даної галузі.

Сучасний стан кондитерських підприємств України потребує вдосконалення організаційно-технологічних процесів виробництва, впровадження сучасних управлінських і технологічних заходів. Задля збереження підприємством конкурентних позицій як на внутрішньому ринку, так і на зовнішньому, необхідно постійно аналізувати ринок не тільки в цілому, а звернути увагу на окремі його складові, такі як ресурси необхідні для виробництва кондитерських виробів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження діяльності вітчизняних підприємств кондитерської галузі висвітлювалися у працях

С.В. Семенюка, О.С. Галушко, О.О. Мозгової, С.М. Заболотного, А.К. Суботіна, О.Б. Чернеги та інших. Ученими було теоретично обґрунтована необхідність дослідження ринку кондитерських виробів як важливий фактор розвитку економіки в цілому.

Формулювання цілей дослідження. Метою дослідження є виявлення економічних тенденцій розвитку кондитерської промисловості України, встановлення загальної динаміки, перспектив розширення експорту, задоволення внутрішнього попиту, факторів впливу на стан промисловості та перспективи розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для виробництва кондитерської продукції використовують вітчизняні та імпортні сировинні ресурси, проте зниження якості вітчизняних сировинних ресурсів, нестабільність та сезонна зміна цін, велика залежність від постачальників змушують виробників підвищувати ціну на продукцію. Залежно від масштабів виробництва та виду продукції близько 23 собівартості складають затрати на енергоресурси.

Середня рентабельність кондитерського виробництва дорівнює приблизно 15–20%. Близько 60% підприємств-респондентів оцінюють власну діяльність на ринку прибутковою, 30% – працюють без збитків та 10% підприємств є збитковими. Отже проблеми сучасного стану кондитерської галузі та основних видів її діяльності залишаються

невирішеними і потребують подальшого дослідження.

Основним споживачем кондитерських виробів походженням з України, традиційно є Російська Федерація, куди надходить 59% українського експорту даного виду продукції.

На ринки країн Азії постачається 7,8% українського експорту кондитерських виробів, на ринки країн ЄС – 5,6%, Північної та Південної Америки – 0,45%, Африки – 0,03%, Австралії та Океанії – 0,02%.

Підприємства галузі постійно інвестують в розвиток галузі близько 200 млн дол. США щорічно. На провідних кондитерських фабриках проведено повну модернізацію виробництва, встановлені найсучасніші виробничі лінії. Значно підвищено технологічність та науковість виробництва.

Галузь розвивається в умовах жорсткої внутрішньої і зовнішньої конкуренції, що сприяє постійному вдосконаленню управлінських процесів та забезпеченню високих світових стандартів якості виробленої продукції. На всіх провідних підприємствах галузі впроваджені та функціонують системи менеджменту якості по версії ISO 9001:2000.

Оскільки об'єм внутрішнього споживання кондитерських виробів є сталим в середньотерміновій перспективі, і внутрішній попит на кондитерські вироби майже повністю забезпечений національними виробниками, нарощування виробництва можливе за рахунок збільшення експорту.

Потенційно можливим є доведення експорту продукції галузі до \$ 2,5-3 млрд, що дозволить зменшити девальваційний тиск на національну валюту, істотно збільшити податкові надходження до бюджету, підвищити зайнятість в галузі на 2%.

Серед передумов розвитку галузі слід виділити такі:

- вирішення внутрішньоекономічних проблем (подальше зменшення регуляторного тиску, вдосконалення податкового кодексу тощо);

- зняття обмежень на постачання українських кондитерських виробів, які запроваджені РФ, Казахстаном, Білоруссю;

- повна і негайна лібералізація торгівлі кондитерськими товарами з ЄС в рамках ЗВТ між Україною і ЄС.

Протягом 2010 – 2013 рр. в Україні спостерігалось поступове зростання обсягу реалізації продукції харчової промисловості, і така тенденція продовжиться і надалі. Частка кондитерської галузі в реалізації харчової продукції за підсумками 2013 року склала близько 15%, при цьому лідером у даному сегменті було виробництво борошняних кондитерських виробів.

Основними гравцями на українському кондитерському ринку є Кондитерська Корпорація «ROSHEN», Компанія «Конті», Компанія «ABK»,

Корпорація «Бісквіт-Шоколад», Житомирська кондитерська фабрика «ЖЛ», Компанія «Nestle», Компанія «Craft Foods», ПАТ «Полтавакондитер», Кондитерська фабрика «Лагода» та ЗАТ «Одеса-кондитер».

Українська кондитерська галузь є залежною від експорту, тому запровадження торговельних обмежень з боку країн Митного союзу негативно впливає на її динаміку та зумовлює пошук нових ринків. Українські виробники також наражаються на високі політичні ризики, підтвердження чому слугує заборона в серпні 2013 року на ввезення продукції компанії «ROSHEN» на територію Російської Федерації. При цьому в разі підписання Україною угоди з ЄС, відповідно до якої митні тарифи країн Євросоюзу на українську продукцію суттєво знижуються, для вітчизняних кондитерів відкривається найбільш місткий регіональний ринок, що стимулюватиме вітчизняну галузь до нарощування обсягу виробництва.

Висновки з проведеного дослідження.

Ринок кондитерських виробів в Україні є ринком, який динамічно розвивається, що зумовлює необхідність вирішення широкого спектра питань – від проведення досліджень у галузі до формування стратегії діяльності. Проведення маркетингових досліджень потребує відповідного забезпечення, враховуючи те, що підприємства ринку кондитерських виробів відчувають посилення конкуренції, внаслідок чого виникає необхідність оцінки поточного та перспективного становища підприємства на ринку.

Для забезпечення розвитку ринку кондитерських виробів необхідно збільшувати вихід українських фірм на міжнародну арену, забезпечуючи при цьому досконалу якість продукту та її унікальність. Важливим питанням є виготовлення та реалізація продукції належної якості у відповідній упаковці і в Україні для локальних споживачів, і за кордоном, що буде вкрай необхідним у разі вступу до ЄС. Необхідно також налагодити стосунки і з державами, які не досить лояльно ставляться до продукції українського виробництва. Хоча, і за таких умов теперішній стан ринку кондитерської промисловості можна визначити стабільним завдяки діяльності кількох великих підприємств.

Кондитерські вироби є традиційно популярними в Україні. При рівні споживання 15,9 кг на душу населення на рік, країна є 8-ою у світі за споживанням кондитерських виробів на душу населення. Тому, стабільно високий попит на цю продукцію та достатня забезпеченість власними сировинними ресурсами сприяли розвитку кондитерської галузі в Україні.

Аналізуючи стан ринку в Україні, слід зазначити широкі перспективи для розвитку вітчизняної продукції, оскільки існуючий на даний момент у країні рівень споживання на душу населення має вели-

кий потенціал для зросту. Український ринок насичений вітчизняним товаром даного виду продукції і має широкий асортимент. Крім того, щороку Україна експортує значно більше кондитерських виробів, ніж ввозить з-за кордону. Експорт вказує на широкі можливості сучасного виробництва і збуту українського продукту за кордон. Іноземний асортимент, представлений на вітчизняному ринку, вирізняється вузькою спеціалізацією, тобто, іншими словами, розрахований лише для заможної верстви населення, що позитивно впливає на конкурентоспроможність вітчизняних виробників шоколаду. Україна, на жаль, не має власної сировинної бази для виробництва шоколаду і змушена завозити какао продукти з інших країн. Зростання цін на імпортні какао-боби, какао-продукти негативно впливає на цінову політику у шоколадній галузі і змушує вітчизняних виробників підвищувати ціни на шоколад. Збільшення цін на шоколадну продукцію зменшить попит на даний вид продукції та дасть змогу закордонним виробникам посилити свій вплив на українському ринку. На нашу думку, вітчизняний ринок кондитерських виробів є досить перспективним та конкурентоспроможним.

Стабільність української кондитерської галузі сьогодні забезпечують дев'ять підприємств, такі як «Рошен», «КОНТІ», «АВК», «Крафт Фудз Україна», «Полтавакондитер», КФ «Світоч», «Житомирські ласощі», корпорація «Бісквіт-шоколад» та «Черкаська БФ», які виробляють понад дві третини всієї продукції.

Загалом, кондитерська галузь в Україні є однією з галузей, які найшвидше зростають. Зростання досягається за рахунок розширення внутрішнього попиту та забезпеченості країни основною сировиною. Особливістю цієї галузі є повна орієнтація виробництва на кінцевого споживача.

В цілому ж кондитерська галузь, зокрема, виробництво шоколаду, є конкурентоздатною на внутрішньому ринку, і поряд з тим намагається зробити свою продукцію конкурентоздатною на

зовнішньому ринку. Проте позиції українських виробників на глобальних ринках є ще досить слабкими. В першу чергу, це спричинене рядом проблем, з якими зіткнулися зараз українські виробники шоколадної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств на основі маркетингу: монографія [Текст] / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецьк: Дон ГУЕТ ім. Туган-Барановського, 2004. – 147 с.
2. Сучасний стан справ в кондитерській галузі України // Діловий Вісник Торгово-промислової палати України. – 2012. – № 8(219). – С. 52.
3. Тюха, І. В. Сучасні тенденції розвитку світового ринку кондитерських виробів [Текст] / І. В. Тюха, Н. В. Кравчук // Ефективна економіка. – 2012. – № 5. – С. 53-58.
4. Обзор рынка кондитерских изделий Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pro-consulting.com.ua/analiz/pitanie/kond/index1.html/> – 24.10.2014 р. – Загл. з екрану.
5. Галушко О.С., Тенденції розвитку ринку кондитерських виробів та особливості трансформацій у системі цінностей його учасників : наукове видання / [О.С. Галушко] // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 17-25.
6. Ткаченко О. Перспективи розвитку вітчизняної кондитерської промисловості після вступу України до СОТ : наукове видання / [О.Ткаченко] // Економіст. – 2007. – № 3. – С. 20-21.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua> – сайт міністерства аграрної політики України.
8. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrexport.gov.ua> – сайт Державної підтримки українського експорту.
9. Соколов О., Сахно О. Огляд ринку кондитерських виробів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pro-consulting.com.ua/analiz>.
10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> – сайт Державного комітету статистики України.

УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ENERGY MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

УДК 005:621.311.1

Лизунова О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Індустріальний інститут
«Донецький національний
технічний університет»

Сарбаш Л.Д.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Індустріальний інститут
«Донецький національний
технічний університет»

У статті розглянуто проблеми ефективного управління енергетичною складовою промислових підприємств. Проаналізовано поняття, категорії, умови та фактори підвищення результативності діяльності підприємств. В роботі порівнюються погляди зарубіжних і вітчизняних фахівців із проблеми управління енергоспоживанням підприємства. Розкрито сутність енергетичного моніторингу. У статті розкриваються причини необхідності регулювання споживання енергоресурсів підприємства в сучасних умовах господарювання.

Ключові слова: електроенергетика, енергетичні ресурси, потенціал підприємства, фактори управління, результативність, споживання ресурсів.

В статье рассмотрены проблемы эффективного управления энергетической составляющей промышленных предприятий. Проанализированы понятия, категории, условия и факторы повышения результативности деятельности предприятий. В работе сравниваются взгляды зарубежных и отечественных специалистов по

проблеме управления энергопотреблением предприятия. Раскрыта сущность энергетического мониторинга. В статье раскрываются причины необходимости управления потреблением энергоресурсов предприятия в современных условиях хозяйствования.
Ключевые слова: электроэнергетика, энергетические ресурсы, потенциал предприятия, факторы управления, результативность, потребление ресурсов.

The article considers the problems of effective management of the energy component of the industrial enterprises. The concepts, the categories, conditions and factors of increasing the efficiency of enterprises are analyzed. The paper compares the points of view of Ukrainian and foreign specialists concerning the problem of energy management of enterprises. The essence of energy monitoring. The article reveals on the reasons to control energy consumption of the enterprise under modern conditions of managing.

Key words: electricity, energy resources, enterprise potential, management factors, performance, resource consumption.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки ефективно керування енергоспоживанням відіграє важливу роль в управлінні діяльністю промислового підприємства. Міжнародний досвід показує, що підприємства, які серйозно ставляться до енергоменеджменту, досягають зниження витрат на енергоресурси до 30% [1]. Проблема ефективного управління енергетичною складовою промислового підприємства у сучасних умовах господарювання набуває особливої актуальності оскільки наслідки невірних обраних стратегічних і тактичних рішень стають критичними та загрожують існуванню підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перша спроба врахувати аспект взаємозв'язків між енергетикою й економікою була в роботі Римського клубу «Межі росту» [2]. Енергетика в моделі Д. Медоуза описана спрощено: увесь комплекс складних проблем її розвитку зводився до обмеженості природних енергоресурсів, на підставі чого зроблений висновок про неможливість необмеженого рівномірного росту об'єкта, що володіє незмінною структурою в невідторному середовищі. Невипадково ця робота Д. Медоуза зазнала критики. Тому в другій доповіді Римському клубу, «Людство на роздоріжжі», підготовленій в 1974 р. М. Месаровичем і Є. Пестелем [3], енергетиці була приділена серйозна увага; тут енергетичний компонент у стратегії розвитку припускав прискорений ріст видобутку палива при зберіганні помірності в підвищенні його ціни.

Пізніше масштабним закордонним дослідженням в області прогнозування розвитку енергетики

була доповідь «Енергія: глобальні перспективи 1985-2000 рр.», підготовлена колективом вчених під егідою Массачусетського технологічного інституту в рамках семінару по альтернативним енергетичним стратегіям [4]. Доповідь базувалася на національних прогнозах виробництва й споживання енергії й використовувала більш розгорнутий концептуальний, методологічний і математичний апарат, де в якості найбільш імовірних сценаріїв розглядалися ті, які характеризувалися ймовірністю дефіциту нафти у світовому енергоспоживанні. Доповідь закликала до всесвітньої економії енергії й до переходу через структурні зрушення до енергозберігаючого типу економічного росту. Це стало відправним положенням при формуванні концепцій енергетичної політики в різних країнах світу, звідси з'являється необхідність об'єктивної оцінки програм економії, прийнятих у різних країнах, і фактичних їх результатів. При цьому сформувалися концепції, які визначалися відмінностями в конкретних формах взаємодії підприємств і держави в рамках енергетичної політики. Одні концепції, відповідно до доктрин ринкового господарства в США, Великобританії, відображали лібералізацію регулювання енергопостачання й енергоспоживання. Інші концепції, у таких країнах як Канада, Японія, Італія, Португалія, Швейцарія, підсилили регулюючі заходи держави. Відзначають, що для країн із планово-адміністративною економікою в цілому характерний більш високий рівень енергоємності ніж для держав з ринковою системою. Показовими щодо цього є наступні приклади. Енергоємність ГДР

була в 2 рази вище, чим у ФРН, у Північній Кореї енергоємність ВВП в 18 раз вище, ніж у Південній Кореї [5].

Однак у цих концепціях є загальні теоретичні й методологічні положення, які носять системний характер і знайшли відбиття в концепції А. А. Макарова для адміністративно-командної економіки, згідно з якою енергоємність продукції й послуг має на різних етапах розвитку економіки тенденції до росту або зниження залежно від складного комплексу обставин [6]. При цьому найважливішим з них він виділяє співвідношення інтенсивних і екстенсивних факторів, а також відносну економічність і доступність енергоресурсів, співвідношення витрат на енергію й працю, енергію й матеріали. Із цим слід погодитися, оскільки енергетична криза 70-х рр. минулого століття підтвердила положення цієї концепції. У концепції енергозберігаючої політики, яку пропонує А. А. Макаров, з'ясовується її значення: заходів щодо економії енергетичних ресурсів у сфері виробництва й перетворення енергії, її використанню в виробництві й при задоволенні невиробничих потреб. Як засіб підвищення загальної ефективності економіки, енергозберігаюча політика включає заходи щодо заміщення дорогих видів та тих, що виснажуються, енергетичних ресурсів більш ефективними й великомасштабними. А. А. Макаров відзначає, що економія кінцевої енергії може досягатися за рахунок заходів щодо вдосконалення енергетичного господарства споживачів, тобто шляхом підвищення КПД енерговикористовуючого устаткування, що вимагає програмних заходів на підприємствах. Концепція визначає такі основні напрямки: зниження енергоємності виробництва по кінцевій енергії через прогресивні зрушення, впровадження прогресивних технологічних процесів, удосконалення міжгалузевих зв'язків і структури народного господарства, удосконалення організації виробництва і т.п.

Сутність концепції А. А. Макарова полягає в тому, що вона погоджує стратегію енергетичної політики держави з окремо функціонуючим підприємством і припускає одночасно як структурний, так і функціональний підхід до проблеми енергоефективності й енергозбереження. Основний недолік методології концепції А. А. Макарова полягає в тому, що в ній не пропонуються методи й інструменти для оцінки енергоефективності взаємодії суб'єкта економіки із зовнішнім середовищем, що дозволяло б підприємству вчасно адаптуватися до зовнішнього середовища й підтримувати раціональний рівень енергоефективності й енергозбереження для забезпечення його стійкого соціально-економічного розвитку. Методологія даної концепції не пропонує й методів кількісних оцінок пріоритетів енергетичної політики на рівні підприємства, а це необхідно через обмеженість фінансових ресурсів господарюючого суб'єкта.

Є. Ловинс (1976 р.) запропонував концепцію, згідно з якою необхідно використовувати менше енергії для одержання більших результатів економічної діяльності. Ця концепція в комбінації з аналізом вкрай неефективного використання енергії в суспільстві дозволила зробити висновок, що ринок сам по собі не працює, щоб забезпечити найбільш бажані соціально-економічні результати [7]. Доказом цьому важливому висновку з'явилася енергетична криза, яка вибухнула на початку 70-х рр. минулого століття, і була визначена глибокими структурними диспропорціями в сфері споживання енергії та породженням орієнтації всього господарства на одне енергоджерело – нафту, яка займала тоді найменшу частку в загальних неповнолюваних енергоресурсах планети.

Формулювання цілей статті. Аналізуючи погляди на управління енергоспоживанням підприємства, можна відзначити, що сьогодні склалися об'єктивні передумови для створення нової концепції енергоефективності й енергозбереження підприємств. Сучасна енергетична політика набуває нові риси, стимулює прогресивні структурні зрушення в реальному виробництві та впливає на енергоефективність діяльності. Обґрунтування необхідності нових аспектів керування енергоспоживанням як основи підвищення енергоефективності й енергозбереження на сучасному етапі розвитку економіки є дуже актуальним. Розгляд проблем управління енергоспоживанням промислового підприємства та шляхів їх вирішення – є метою статті.

Виклад основного матеріалу. У зв'язку з підвищенням цін на енергоносії зараз стало активно використовуватися поняття управління енергоспоживанням. Енергетичний менеджмент – частина загальної системи управління підприємством, яка має чітку організаційну структуру та спрямована на отримання прибутку методом ефективного управління енергозбереженням. Енергетичний менеджмент являє собою менеджмент (керування) енергії як будь-якого іншого виробничого ресурсу з метою зниження витрат шляхом поліпшення енергоефективності [8].

Система енергетичного менеджменту – сукупність взаємозалежних або взаємодіючих елементів, що використовується для встановлення енергетичної політики та цілей; та застосування процесів і процедур для досягнення цих цілей.

Реалізувати мету оптимізації керування енергетичною ефективністю покликаний прийнятий новий міжнародний стандарт ISO 50001:2011 Energy management systems – Requirements with guidance for use (Системи енергоменеджмента). Вимоги є посібником з використання, затвердженими та такими, що вступили в дію з 15.06.2011 г. Мета стандарту полягає в наданні підприємствам структурованого посібника з оптимізації процесу

споживання енергетичних ресурсів і системному керуванню даним процесом.

Стандарт визначає завдання для системи енергоменеджмента, що дозволяє підприємству почати системний підхід до безперервного поліпшення енергоефективності і енергопараметрів. Стандарт застосовується до всіх типів організацій незалежно від їх розміру й галузевої приналежності, тому він не містить заздалегідь встановлених критеріїв енергоефективності.

Головний принцип стандарту ISO 50001: плануй, виконуй, контролюй, удосконалюй і включає енергоменеджмент у щоденну практичну діяльність організацій [9].

Реальне поліпшення енергетичної ефективності повинне ґрунтуватися не тільки на технічних рішеннях, але і й на більш досконалому керуванні. Історично підприємства звертають більша увагу на задоволення потреб виробничого процесу в енергії і не надають особливого значення ефективності її передачі і використання. Визнання важливості енергії як одного з видів ресурсів, який вимагає такого ж менеджменту як будь-який інший дорогий ресурс, а не як накладних видатків підприємства, є головним кроком до поліпшення енергоефективності й зниженню енерговитрат. Загальноприйняте таке визначення енергетичної політики: енергетична політика – всеосяжні наміри й напрямки діяльності організації, що ставляться до енергетичної діяльності та офіційно заявлені вищим керівництвом. Енергетична результативність – вимірні результати, що ставляться до енергоефективності, типам енергоспоживання й витрат енергії.

Кожне підприємство повинне визначати енергетичні показники діяльності, які будуть використовуватися для оцінки енергетичної ефективності і згодом для оцінки прогресу в досягненні цілей і завдань. Тому потрібна як адміністративна робота із впровадження й підтримки системи обліку й контролю, так матеріальне і моральне стимулювання, а також навчання персоналу економічними методами роботи, який буде здійснювати контроль над споживанням електроенергії й будь-яким іншим виробничим ресурсом.

Енергоаудити показали, що існує серйозний бар'єр у здійсненні проектів і підтримці правильних адміністративно-господарських заходів щодо економії енергії. Проблема полягає в тому, що аудит представляє «фотографічну» картину того, що було неправильне та що може бути поліпшене. Однак постійна система моніторингу може бути реалізована так, щоб вона представляла «активний аудит», за допомогою якого структури керування підприємством постійно будуть одержувати інформацію й нагадування, коли вони діють неефективно.

Енергетичний моніторинг можна застосовувати на всіх рівнях системи електропостачання. Осно-

вна увага повинна бути зосереджена на декількох самих енергоємних об'єктах (цех, основні виробничі ділянки, енергоємні агрегати), на частку яких доводиться до 80% загального електроспоживання підприємства при їх кількості 10-20% загального числа підрозділів підприємства. Організація обліку електроенергії на кожному виділеному об'єкті є обов'язковою умовою впровадження моніторингу. Усунення випадків роботи із завищеним електроспоживанням приводить до економії електроенергії на кожному виділеному об'єкті обліку та до поступового зниження розрахункових цільових показників [10].

Щоб визначити ефективність керування енергоспоживанням промислового підприємства в сучасних умовах, необхідне вдосконалення методології визначення кола показників і критеріїв оцінки взаємодії держави й ринкового механізму з бізнес-моделлю енергоефективності промислового підприємства. Це повинно бути зроблене в рамках теорії керування, у процесі розвитку якої одні концепції керування енергоспоживанням розбудовувалися й доповнювалися іншими. У міру того як ринки стають все більш динамічними, а зміни несподіваними, системи керування енергоспоживанням промислових підприємств стають відкритими й гнучкими, і на перший план виходить такий загальний критерій, як здатність адаптуватися для ефективного енергоспоживання й впливу на ринки.

Саме такий підхід методологічно вірний для оцінки ефективності керування енергоспоживанням промислових підприємств в сучасній економіці. Він органічно сполучає в собі парадигми традиційної ефективності енергоспоживання й рентабельності виробництва, спрямованість на стійке задоволення енергетичних потреб і узгодження економічних інтересів суб'єктів ринкової економіки, динамічність зовнішніх і внутрішніх факторів і їх взаємодію. Нова концепція керування енергоспоживанням промислових підприємств повинна спиратися на критерії ефективності виробництва, маневреності виробництва, гнучкості стратегії енергоспоживання. На основі цих критеріїв повинні формуватися узагальнюючі показники й критерії енергоефективності й енергозбереження, що дозволять усувати протиріччя й погоджувати економічні інтереси держави як суб'єкта ринкової економіки й будь-якого суб'єкта ринкової економіки в процесі взаємодії при реалізації енергетичної політики. Очевидно, що необхідна інтеграція різних підходів до керування енергоспоживанням промислового виробництва в єдину нову концепцію, що відповідає вимогам ринку й при цьому визначає стратегічні можливості для успішних внутрішніх і зовнішніх виробничо-фінансових, економічних і енергетичних маневрів як підприємства, так і держави.

Єдність принципів основ організації виробництва дозволяє також визначити фактори енергоефективності у виробничій сфері діяльності підприємства: структура промислового виробництва; завантаження виробничих потужностей; ступінь фізичного й морального зношування основних фондів; матеріалоємність виробництва; технологічну трудомісткість виробництва; впровадження прогресивних технологічних процесів; використання менш енергоємних матеріалів; зниження всіх видів втрат виробництва; укрупнення одиничних потужностей і реалізація інших способів концентрації виробництва; рівень електрифікації промислового виробництва; технологічне комбінування виробництва. Фактори цієї сфери діяльності є визначальними при формуванні й реалізації енергетичних програм по економії палива й енергії для підприємства.

За останні кілька десятиліть в електроенергетиці відбулися глибокі інституціональні перетворення, формування лібералізованих ринків палива й енергії викликало появу нових видів комерційної діяльності, узагальнених поняттям «енергетичний бізнес». Тому динаміка попиту на енергоносії в споживачів дуже впливає на ефективність енергетичного бізнесу. Сьогодні для всіх країн склалася загальна стратегія реформ, яка полягає в лібералізації електроенергетичних ринків: переході від закритого ринку до відкритого, конкурентному ринку енергії й потужності. У зв'язку із цим необхідний методологічний підхід для розробки нового критерію «плаваючої» оптимізації енергоефективності промислового підприємства при динамічній взаємодії зі швидко мінливою ринковим середовищем. Це, у свою чергу, необхідно для визначення раціональної бізнес-стратегії підприємства й постійного її коректування при мінливій ринковій кон'юктурі виробничих ресурсів і промислових товарів.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнення викладеного матеріалу дозволяє зробити наступні висновки: назріла необхідність розробки теоретико-методологічних підходів до формування нових положень щодо управління енергоспоживанням та енергозбереженням. Нова концепція керування енергоспоживанням необ-

хідна для підвищення ефективності діяльності підприємств. Основна ідея нової концепції керування енергоспоживанням повинна полягати в тому, щоб забезпечувати стійкий соціально-економічний розвиток промислового підприємства, що можливо тільки на основі реалізації бізнес-моделі енергоефективності й узгодження економічних інтересів з державними інтересами при реалізації енергетичної політики підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сравнительное потребление топливно-энергетических ресурсов для производства \$1000 ВВП в отдельных странах (данные Международного Агентства по Энергетике. Франция) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : URL: <http://www.iea.org>.
2. Медоуз Денни – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gpedia.com/ru/gpedia/Медоуз_Деннис.
3. Римский Клуб и его историческое развитие /Месарович М., Пестел Е. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.politicaledu.ru/political-129-11.html>.
4. Енергія: глобальні перспективи 1985-2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-kontseptsii-upravleniya-energotrebleniem-promyshlennogo-predpriyatiya>.
5. Родионова И. А. Мировая экономика: индустриальный сектор: Учеб. пособ. – М.: РУДН, 2010. – 606 с.
6. Глобальна енергетична безпека: проблеми і шляхи розв'язання / Макаров А. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/539/a6-8.pdf?sequence=1>.
7. Ловинс, Эмори [Електронний ресурс]. – Режим доступу: yavix.ru/вики%20Ловинс,%20Эмори.
8. Офіційний сайт Вільної енциклопедії. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
9. ISO 50001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/ISO_50001.
10. Ковалев, А. В. Проблемы стратегического управления промышленными предприятиями в условиях глобальной экономической системы [Текст] / А. В. Ковалев // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. праць. – Маріуполь : ПДТУ, 2011. – Т. 1. – С. 82 – 86.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ НА ВИБІР ТА РЕАЛІЗАЦІЮ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

INFLUENCE FACTORS ON CHOOSING AND IMPLEMENTING STRATEGIES FOR THE DEVELOPMENT OF THE FOOD INDUSTRY

УДК 338.984

Луцик І.Б.

аспірант кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

Юрій Е.О.

к.е.н., доцент кафедри публічних, корпоративних фінансів та фінансового посередництва Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

В статті здійснено систематизацію підходів до факторів зовнішнього впливу на вибір та реалізацію стратегії розвитку підприємств харчової промисловості. Зроблено загальну характеристику експорту харчових продуктів України у 2015р. Здійснено загальну характеристику внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства. Розроблено базову матрицю SWOT-аналізу для підприємств харчової промисловості. Запропоновано можливі стратегії розвитку підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: підприємство, внутрішнє середовище підприємства, зовнішнє середовище підприємства, SWOT-аналіз, стратегія розвитку.

В статье осуществлена систематизация подходов к факторам внешнего воздействия на выбор и реализацию стратегии развития предприятий пищевой промышленности. Сделано общую характеристику экспорта пищевых продуктов Украины в 2015 г. Осуществлено общую характери-

стику внутренней и внешней среды предприятия. Разработана базовая матрица SWOT-анализа для предприятий пищевой промышленности. Предложены возможные стратегии развития предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: предприятие, внутренняя среда предприятия, внешняя среда предприятия, SWOT-анализ, стратегия развития.

In the article done the approaches to systematize factors influence the selection and implementation of the development strategy of the food industry. Made general characteristics of food export Ukraine in 2015. Done general description of the internal and external environment of the enterprise. Developed basic matrix SWOT-analysis for the food industry. Suggested possible strategies for the development of the food industry.

Key words: firm, the internal environment of the enterprise, the enterprise environment, SWOT-analysis, strategy development.

На сьогоднішній день для вітчизняних господарюючих суб'єктів завдання підтримки їх конкурентоспроможності та розвитку стає особливо актуальним. Практичне розв'язання проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення існування підприємства не тільки сьогодні, а й у перспективі залежить від правильного визначення основних аспектів стратегічного розвитку підприємства.

Визначальними рисами сучасного світу є високий ступінь невизначеності, підвищена динамічність, глобалізація, жорстка конкуренція, які обумовлюють необхідність ретельного обґрунтування стратегії розвитку підприємства та створення умов для її ефективної реалізації. Комплекс складних та важливих завдань, таких як: аналіз зовнішнього середовища та потенціалу підприємства, визначення його місії та системи цілей, формування стратегічного плану, організація та контроль його виконання є елементами стратегічного управління підприємством.

Ефективне вирішення цих завдань передбачає освоєння теоретико-методологічних основ стратегічного управління підприємств харчової промисловості та оволодіння специфічним методичним інструментарієм довгострокового прогнозування, планування і аналізу в умовах невизначеності та ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням факторів зовнішнього впливу на вибір та реалізацію стратегій розвитку підприємств харчової промисловості займається чимало вітчизняних та зарубіжних вчених. Проте, най-

більший вклад в дослідження даного питання зробили: Лещенко М.М., Довгань Л.Є., Юденко В.А., Пашенко І.Л., Петрушевський Ю.Л., а також Лихачова О.Н., Горемикін В.А., Бугулов Є.Р., Богомолов А.Ю., Юрій Е.О. та інші.

Лещенко М.М. вважає, що стратегія розвитку підприємств харчової промисловості в першу чергу повинна базуватися на дослідженні сильних та слабких сторін підприємства на міжнародному ринку [4, с. 78-81].

Довгань Л.Є. звертає увагу на те, що стратегічна діяльність підприємства повинна враховувати аналіз умов та можливостей зовнішнього середовища [3, с. 347-356].

Лихачова О.Н. дотримується думки про те, що стратегія розвитку підприємства повинна враховувати перш за все довгострокову політику фірми, яка побудована на поетапному досягненні поточних цілей [5, с. 146-147].

Проте, на сьогоднішній день єдиної думки про те, як саме зовнішні фактори впливають на вибір та реалізацію стратегії для підприємств харчової промисловості, ще немає.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження факторів впливу на вибір та реалізацію стратегій розвитку підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість є провідною ланкою в агропромисловому комплексі України, оскільки вирішує кілька проблем: по-перше, це забезпечення населення держави продовольчими товарами;

по-друге, визначає розвиток сільського господарства; по-третє, потужний експортний потенціал України формується, насамперед, за рахунок продукції харчової промисловості.

За обсягом реалізованої продукції в Україні за 2015 рік виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів займає третє місце (18,3%) після виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (перше місце – 21,3%) та металургійного виробництва (друге місце – 18,8%).

Всього в Україні промислове виробництво харчових продуктів на сьогодні здійснює близько 22 тисяч промислових підприємств, де зайнято майже 4,5 млн. осіб. Асортимент продукції налічує понад 6,5 тис. найменувань [7].

На сьогоднішній день зовнішнє середовище підприємств харчової промисловості, в залежності від характеру впливу (прямого або опосередкованого), поділяється на дві групи.:

Перша група – макросередовище – елементи зовнішнього середовища, які підприємство не має можливості контролювати і які здійснюють опосередкований (не прямий) вплив на діяльність господарюючого суб'єкта.

До нього відносять: економічні, політичні, соціальні, правові, науково-технічні, природні, культурні, демографічні, а також міжнародні чинники та умови підприємницької діяльності в країні.

Друга група чинників зовнішнього середовища для підприємства – це його мікросередовище. Тобто чинники, що в тій чи іншій мірі контролюються підприємством і безпосередньо впливають на його функціонування.

До них відносять: постачальники, клієнти, конкуренти, посередники, контактні аудиторії (заклади ринкової, суспільної, державної інфраструктури, з якими контактує підприємство: банки, біржі, ЗМІ, суспільні організації, державні органи та ін.) [8, с. 140-144].

Олійно-жирова галузь харчової промисловості України – потужний агропромисловий комплекс, який об'єднує виробників насіння та масложирової продукції. В основному ця галузь орієнтована

на виробництво соняшникової олії та пов'язаних з нею продуктів.

Україна посідає провідне місце на світовому ринку з продажу соняшникової олії. При цьому 90% від загального експорту складає олія неочищена (рис. 1).

Аналізуючи рис.1, можемо зробити висновок про те, що на сьогоднішній день Україна займає лідируючі позиції у світі серед головних експортерів соняшникової олії. В обсягах світового експорту олії соняшникової українська олія займає майже 60%. Така ситуація спричинена тим, що в Україні сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування сої, ріпаку та соняшнику.

Загальну характеристику збору врожаю олійних культур ілюструє рисунок 2.

Аналізуючи рисунок 2, можна зробити висновок про те, що урожай трьох основних олійних культур в Україні (соняшник, соя, ріпак) має чітку тенденцію до збільшення протягом аналізованого періоду.

Хлібопекарська галузь – одна з провідних галузей харчової промисловості України, призначення якої безперерйне забезпечення виробництва хліба, хлібобулочних та інших борошняних виробів у обсягах, які відповідають нормам державної продовольчої безпеки.

Крім того, хлібопекарська галузь відіграє значну соціальну і стратегічну роль у житті суспільства. У сумарному обсязі продукції всієї харчової промисловості України вона займає одне із провідних місць, а частка хлібопродуктів у раціоні населення України складає 15%, що підтверджує їхній статус як основного продукту харчування. Основними гравцями на ринку хлібобулочних виробів в Укра-

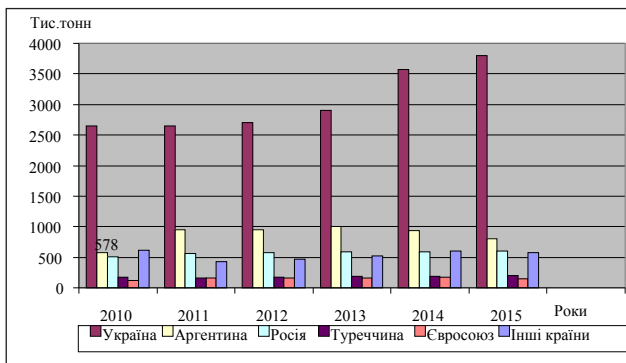


Рис. 1. Основні експортери соняшникової олії в світі 2010-2015 р.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8; 9; 10]

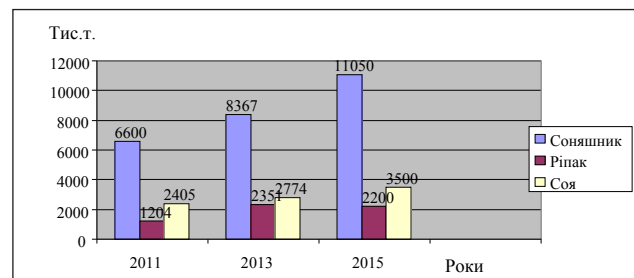


Рис. 2. Урожай олійних культур в Україні

Джерело: розроблено автором на основі джерел [7; 8; 11]

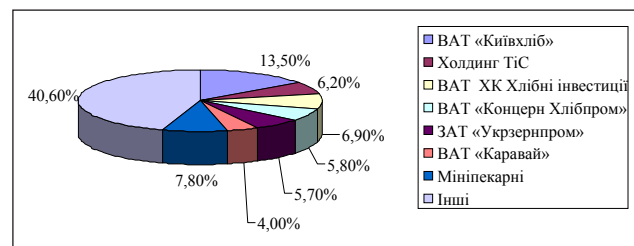


Рис. 3. Структура ринку хлібобулочної продукції (2015 р.)

Джерело: розроблено автором на основі джерел [11; 12]

їні є 7 компаній (рис. 3), що контролюють майже половину ринку, кожна з яких концентрує виробничі потужності у певному регіоні.

Так, згідно проведеного аналізу ми вияснили, що однією з найбільших компаній є «Київхліб», яка підтримується столичною владою та займає 91% київського ринку і 13,5% – національного. Ринок хлібопродуктів також наповнюється за рахунок продукції компаній «Хлібні інвестиції» (найрозгалуженіший холдинг, до складу якого входять заводи у багатьох обласних центрах), а також ЗАТ «Укрзернопром» (основні потужності зосереджено у північно-східному регіоні). Південь України охоплює холдинг «ТіС», західні області – ПАТ «Концерн «Хлібпром», решта компаній є досить дрібними та зосереджені на виробництві продукції для окремих населених пунктів або районів.

Фактичне споживання хліба і хлібобулочних виробів в Україні не перевищує раціональну норму, і в останній період спостерігається щорічне зменшення споживання хлібних продуктів населенням України (рис. 4).

Аналізуючи тенденцію споживання хліба населенням України, можна зробити висновок про поступове зниження рівня споживання цього продукту, це говорить про те що хлібопекарським підприємствам слід змінювати стратегію господарської діяльності для утримання відповідних позицій на ринку хлібобулочних виробів.

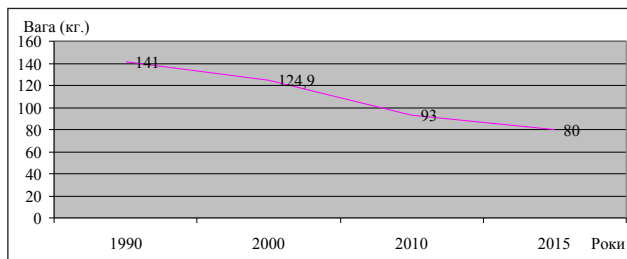


Рис. 4. Динаміка споживання хлібних продуктів в Україні (1990-2015 роки) в розрахунку на одну людину

Джерело: розроблено автором на основі джерел [11; 12]

Консервна промисловість – галузь харчової промисловості, підприємства якої переробляють сировину рослинного й тваринного походження і виготовляють консервовані продукти переважно у герметичній упаковці.

За останні роки динаміка виробництва консервованої рибної продукції в Україні суттєво знизилася (рис. 5).

Така ситуація спричинена насамперед забрудненням водних об'єктів, порушенням гідрологічного режиму, відсутністю ефективних рибозахисних та рибопропускних пристроїв на гідротехнічних спорудах, послабленням державного контролю за виловом і реалізацією водних живих ресурсів, наявністю застарілого обладнання на рибопереробних підприємствах, не сприятливі кредитно-фінансові та податкові умови, які не стимулюють збільшення обсягів виробництва, розширенню асортименту та підвищенню якості рибопродукції. Таким чином, рибна галузь в Україні переживає кризові явища. Особливо це стосується ставкового господарства з розведення річкових видів риби.

На основі проведеного детального аналізу можливостей та загроз, сильних та слабких сторін підприємств харчової промисловості у 2015 році, можна визначити загальні характеристики сильних і слабких сторін підприємств харчової промисло-

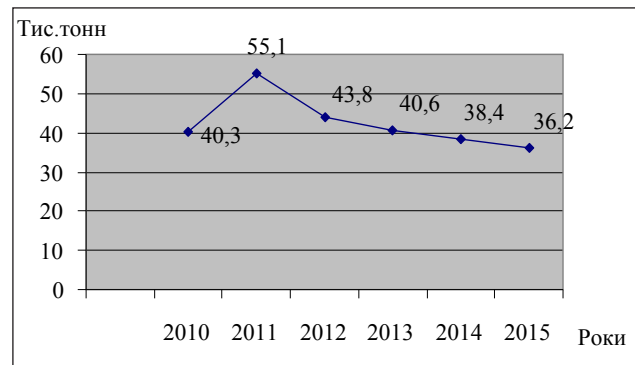


Рис. 5. Динаміка виробництва рибних консервів в Україні

Джерело: розроблено автором на основі джерел [8; 11; 12]

Таблиця 1

Характеристика сильних і слабких сторін підприємств харчової промисловості станом на 2015 рік.

№ з/п	Потенційні внутрішні переваги	Потенційні внутрішні недоліки
1.	Репутація серед споживачів.	Відсутність власних технологій.
2.	Менші витрати в порівнянні з конкурентами.	Відсутність грамотної стратегії.
3.	Управління якістю.	Старі виробничі потужності.
4.	Висококваліфікований персонал.	Позиціонування у конкурентному протистоянні.
5.	Закупівля сировини у різних постачальників.	Недостатність фінансових ресурсів.
6.	Конкурентні переваги (унікальність).	Втрата репутації у споживачів.
7.	Сприяння зростання чисельності цільових груп.	Відсутність реальних конкурентних переваг
8.		Відсутність вираженої стратегії.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [9; 10; 11; 12]

вості (табл. 1), визначити зовнішні можливості та загрози для господарюючих суб'єктів, а в результаті побудувати базову матрицю SWOT-аналізу для підприємств харчової промисловості станом на 2015 р.

Таким чином, можемо зробити висновок про надзвичайно високий вплив даних факторів на підприємства харчової промисловості. Особливу увагу в сьогоденних умовах слід звернути на вну-

трішні недоліки, які не дозволяють підприємствам функціонувати успішно, а саме: відсутність власних технологій, старі виробничі потужності та відсутність вираженої стратегії.

Беручи до уваги результати табл.1, можемо визначити загальні зовнішні можливості та загрози для підприємств харчової промисловості (табл. 2).

Особливу увагу серед потенційних зовнішніх загроз для підприємств харчової промисловості

Таблиця 2

Зовнішні можливості та загрози для підприємств харчової промисловості станом на 2015 рік

№ з/п	Потенційні зовнішні можливості	Потенційні зовнішні загрози
1.	Контроль за якістю продукції.	Неефективний збут.
2.	Взаємозв'язок з постачальниками.	Складність з технічним переозброєнням.
3.	Розширення асортименту продукції.	Низька якість сировини.
4.	Освоєння нових технологій.	Повільний темп зростання ринку.
5.	Вихід на нові сегменти ринків.	Інфляція;
6.	Розвиток економіки країни.	Можливість виникнення нових конкурентів (в тому числі іноземних).
7.	Соціально-політична стабільність.	Зростання збуту товарів-замінників.
8.	Обгрунтоване законодавство.	Ворожі дії збоку держави.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [9; 10; 11; 12]

Таблиця 3

Базова матриця SWOT-аналізу для підприємств харчової промисловості станом на 2015 р.

	Можливості:	Загрози:
	Зовнішнє середовище	1. Контроль за якістю продукції. 2. Взаємозв'язок з постачальниками. 3. Розширення асортименту продукції. 4. Освоєння нових технологій. 5. Вихід на нові сегменти ринків.
Внутрішнє середовище	6. Розвиток економіки країни. 7. Соціально-політична стабільність. 8. Обгрунтоване законодавство.	6. Можливість виникнення нових конкурентів (в тому числі іноземних). 7. Зростання збуту товарів-замінників. 8. Ворожі дії збоку держави.
Сильні сторони:	Поле ССМ:	Поле ССЗ:
1. Репутація серед споживачів. 2. Менші витрати в порівнянні з конкурентами. 3. Управління якістю. 4. Висококваліфікований персонал. 5. Закупівля сировини у різних постачальників. 6. Конкурентні переваги (унікальність).	1. Систематичний аналіз змін споживчих переваг. 2. Підвищення продуктивності праці. 3. Успішна політика просування товару. 4. Впровадження нових технологічних ліній.	1. Контроль та підвищення вимог до сировини. 2. Підвищення якості продукції. 3. Гнучкість цін в порівнянні з конкурентами. 4. Активізація рекламної діяльності.
Слабкі сторони:	Поле СлСМ:	Поле СлСЗ:
1. Відсутність власних технологій. 2. Відсутність грамотної стратегії. 3. Старі виробничі потужності. 4. Позиціонування у конкурентному протистоянні. 5. Недостатність фінансових ресурсів. 6. Втрата репутації у споживачів.	1. Розробка товарів для нової групи споживачів. 2. Зниження собівартості витрат. 3. Оптимізація продукції. 4. Вчасна заміна продукції, яка не користується попитом.	1. Зміцнення позицій. 2. Підвищення кваліфікації кадрів. 3. Оптимізація випуску продукції. 4. Використання нових ідей в маркетингу. 5. Виявлення резервів для зниження витрат.

Джерело: розроблено автором на основі джерел [1; 2; 3; 6; 7; 9; 12]

у 2015 році слід приділити: неефективний збут, низька якість сировини та інфляція, оскільки саме вони на думку вітчизняних науковців [1, с. 160] мають найбільший вплив на діяльність господарюючих суб'єктів.

Беручи до уваги результати таблиць 1, 2 можемо створити базову матрицю SWOT-аналізу для підприємств харчової промисловості станом на 2015 рік (табл. 3).

Аналізуючи таблицю 3, можна зробити висновки щодо досить скрутного становища підприємств харчової промисловості у 2015 році. В першу чергу це пов'язано з нестабільною політичною та економічною ситуацією в країні, а також відсутністю виваженого фінансового управління. Також, для більшості підприємств даної галузі характерним є те, що вони не мають офіційно прийнятих стратегічних планів і у них відсутній механізм планування, а саме відсутня система норм і нормативів, технологій планового процесу, організаційних структур планування тощо.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, беручи до уваги результати здійсненого дослідження, ми можемо констатувати той факт, що на сьогоднішній день харчова промисловість України переживає досить скрутні часи. Це відображається у зменшенні об'ємів споживання продуктів харчування, зокрема хлібобулочних виробів та поступове зниження загального обсягу виробництва рибних консервів.

Проте, враховуючи можливості розвитку та введення у використання системи стратегічного планування для підприємств, можна очікувати встановлення їх позитивного балансу та налагодження виробничих зв'язків.

Необхідність аналізу стану підприємств харчової промисловості продиктована вимогою розробки для підприємства стратегії розвитку. Беручи до уваги мінливість факторів та умов зовнішнього середовища, стратегію розвитку можна поділити на чотири загальних групи: залишити все без змін; вибрати стратегію внутрішнього росту; вибрати стратегію зовнішнього росту; вибрати стратегію вилучення вкладень [7, с. 52].

Отже, подальше дослідження даного питання є надзвичайно важливим на сьогоднішній день і потребує комплексного підходу щодо наступного вивчення факторів впливу на вибір та реалізацію стратегії у сфері харчової промисловості країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.А. Фінансова стратегія підприємства / І.А. Бланк. – К. : Ніка-Центр; Эльга, 2004. – 720 с.
2. Горемикін В.А., Бугулов Е.О., Богомолов А.Ю. Планування на підприємстві: навчальний посібник / В.А. Горемикін, Е.Р. Бугулов, А.Ю. Богомолов. – 2-е видання. – М. : Інформаційно-видавничий дім «Філінь», Рілант, 2000. – 328 с.
3. Довгань Л.Є. Стратегічне управління підприємством в умовах несприятливого зовнішнього середовища. / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л. П. Артеменко // Економічна думка. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – № 23. – 440 с. – С. 347-356.
4. Лещенко М.М. Формування стратегії у міжнародному бізнесі / М.М. Лещенко // Зб. наук. праць Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси, 2010. – № 25. – С. 78–81.
5. Лихачова О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия : учеб. Пособие / О.Н. Лихачова, С.А. Щуров ; под ред. И.Я. Лукасевича. – М. : Вузовский учебник, 2007. – 288 с. – С. 146-147.
6. Пашенко І.Л., Пашенко Л.Л., Петрушевський Ю.Л. Особливості фінансового планування на сучасному етапі / І.Л. Пашенко, Л.Л. Пашенко, Ю.Л. Петрушевський // Експрес-новини: наука, техніка, виробництво. – 1997. – № 15–16. – С. 7–9.
7. Пономаренко В.С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: монографія / В.С. Пономаренко, О.М. Тридід, О.М.Кизим. – Х.: ІНЖЕК, 2003. – 328 с.
8. Юденко В.А. Аналіз фінансових результатів підприємства в умовах реформування бухгалтерського обліку / В.А. Юденко // Фінанси України. – 2000. – № 8. – С. 140–144.
9. Юрій Е.О. Прийняття фінансових рішень в поточному та стратегічному плануванні діяльності підприємств // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Збірник наукових праць. Вип. 7: Економічні науки. – Чернівці, 2006. – С. 350–354.
10. Юрій Е.О. Теоретичні засади стратегічного планування діяльності підприємств // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки. – Випуск 6. Чернівці. – 2005. – С. 191–196.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
12. Офіційний сайт журналу «Агробізнес» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.agro-business.com.ua.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ І РЕАЛІЗАЦІЇ ВІЙСЬКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ТА ОБОРОННО-ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

EVALUATION OF DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION MILITARY-TECHNICAL AND MILITARY-INDUSTRIAL POLICY OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

УДК 33:338

Отенко І.П.

д.е.н., професор кафедри міжнародного бізнесу та економічного аналізу Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Вінник І.

аспірант кафедри фінансів і економічної безпеки, обліку та аудиту Харківська національна академія міського господарства імені О.М.Бекетова

Функціонування оборонної промисловості України останнім часом за умови загострення зовнішньої агресії набуває критичної оцінки. Через надмірну політизацію і конфліктний характер відносин у сфері оборонної промисловості та військово-технічного співробітництва, загострення кризових явищ в економіці держави і прогалин чинного законодавства, процеси в цій сфері протягом останнього десятиріччя набули руйнівного характеру «вulgарної» приватизації і комерціалізації. Саме тому набувають актуальності дослідження та реалізація військово-технічної та оборонно-промислової політики України.

Ключові слова: Ефективність, оборонна промисловість, військова політика, безпека, ОПК.

Функционирование оборонной промышленности Украины в последнее время при обострении внешней агрессии приобретает критическую оценку. Из-за чрезмерной политизации и конфликтного характера отношений в сфере оборонной промышленности и военно-технического сотрудничества, обострение кризисных явлений в экономике государства и пробелов действующего

законодательства, процессы в этой сфере в течение последнего десятилетия приобрели разрушительный характер «вulgарной» приватизации и коммерциализации. Именно поэтому приобретают актуальность исследования и реализация военно-технической и оборонно-промышленной политики Украины.

Ключевые слова: Эффективность, оборонная промышленность, военная политика, безопасность, ОПК.

The functioning of the defense industry in recent years Ukraine provided foreign aggression aggravation becomes critical evaluation. Due to excessive politicization and conflicting nature of relations in the field of defense industry and military-technical cooperation, worsening the crisis in the economy and loopholes of the current legislation, the processes in this area over the last decade have become a destructive nature "vulgar" privatization and commercialization. Therefore take Relevance research and implementation of military-technical and military-industrial policy of Ukraine.

Key words: Efficiency, defense industry, military policy, security, DIC.

Постановка проблеми. Оборонна промисловість є складовою не лише сектору безпеки, а й економічної системи країни, отже напрями і результати їх функціонування тісно взаємопов'язані та мають доповнювати один одного. Оборонна промисловість України задовольняє потреби збройних сил в озброєнні та військовій техніці лише на 5-8%, що не достатньо ні для технічної модернізації армії, ні для забезпечення рентабельності галузі. За цих умов зусилля більшості оборонних підприємств зосереджено на експорті продукції. Саме тому доволі актуальним постає питання оцінки ефективності військово-технічної та оборонно-промислової політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження літературних джерел дозволило визначити, що більшість українських і закордонних вчених, зокрема російських, сутність безпеки вбачають як стан захищеності від певних загроз. Так, М.І. Камлик [1] визначає економічну безпеку як надійну захищеність національних інтересів в сфері економіки від певних загроз. Такий підхід розділяють О.Ф. Новікова та Р.В. Покотиленко [2], І.С. Чорнодід [3], О.С. Шнико [4] та ін., які також наголошують на економічній безпеці як стані захищеності економічних інтересів окремих суб'єктів (мікроекономічного, регіонального, макроеконо-

мічного) від економічних та пов'язаних з ними ривні загроз.

Постановка завдання. Метою статті є загальна оцінка ефективності формування і реалізації військово-технічної та оборонно-промислової політики України в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним критерієм оцінки ефективності ВТП може бути технічне оснащення ЗСУ та інших військових формувань. З огляду на це, проаналізуємо технічне оснащення ЗСУ. Нині на рівнях вищого військово-політичного керівництва держави, експертного та наукового середовища визнано, що технічне оснащення ЗСУ та інших військових формувань перебуває у критичному стані [5; 6; 7; 8; 9]. Це було відзначено у Стратегії національної безпеки.

У Воєнній доктрині України, затвердженій Указом Президента України від 15 червня 2004 р. № 648/2004 зафіксовано (розділ II, п. 6) [10], що «основними реальними та потенційними внутрішніми загрозами національній безпеці України у воєнній сфері (серед іншого) є:

- небезпечне зниження рівня забезпечення військовою і спеціальною технікою та озброєнням нового покоління ЗСУ, інших військових формувань, що загрожуює послабленням їх боєздатності;

• повільне здійснення реформування Воєнної організації держави та ОПК, недостатнє фінансове забезпечення виконання відповідних програм». Основні проблеми з переоснащення ЗСУ, підтримання технічної готовності систем і комплексів озброєння, на жаль, за останні два десятиріччя Україна так і не вирішила. Державна програма розвитку ОВТ ЗСУ на період до 2009 р., затверджена Постановою КМУ від 19 вересня 2005 р. № 932-0010, не виконана. Найголовніша проблема – хронічна відсутність необхідних на такі цілі бюджетних асигнувань. Видатки державного бюджету на фінансування потреб оборони завжди були значно менші (1,16 – 1,8% ВВП) від рівня, встановленого Законом України «Про оборону України» (3% ВВП). А з 2009 р. навіть ця вимога виключена із законодавства. Наприклад, відповідно до Закону України «Про Державний бюджет України на 2011 р.» на потреби ЗСУ передбачалося 13,8 млрд грн (1,07% від ВВП), з них загальний фонд становив 11,6 млрд грн (84% видатків), спеціальний фонд – 2,2 млрд грн (16% видатків). Протягом 2011 р. Міністерство оборони отримало 12,7 млрд грн (0,98% від ВВП), з них: із загального фонду – 11,6 млрд грн (100% надходжень), зі спеціального фонду – 1,1 млрд грн (50,4% надходжень). Фінансування ЗСУ за функціональним призначенням у 2011 р. показано в таблиці 1 [11].

Бюджетні асигнування на переоснащення ЗСУ та підтримання технічної готовності їх систем і комплексів озброєння досі не тільки не віднесені до пріоритетів бюджетної політики, а й більша їх частина припадає на негарантовані кошти спеціального фонду

Державна цільова програма підготовки виробництва і створення спеціальних технологій та матеріалів для виготовлення нового та модернізації наявного ОВТ на період до 2009 р., затверджена Постановою КМУ від 21 липня 2005 р. № 635-05, не виконана. У результаті у 2006–2011 р. розтягнуті строки модернізації, створення і прийняття на

озброєння нових зразків зброї, які майже не надходили у війська. Затягнуто, наприклад, виробництво двох військово-транспортних літаків Ан-70. Залишається під сумнівом можливість створення та виробництва багатофункціонального ракетного комплексу. Не завершені важливі розробки керованих авіаційних засобів ураження. Не модернізовано бойові літаки відповідно до планових завдань. Не виконані важливі завдання з поставок нового ОВТ ЗСУ. Взагалі за темпами поставок озброєння в Україні навіть не наблизилися до світових нор – мативів планового оновлення систем озброєння – 4–6%.

Основним критерієм оцінки ефективності оборонно-промислової політики може бути повнота виконання завдань із розробок і виробництва ОВТ оборонно-промисловим комплексом для технічного оснащення ЗСУ та інших військових формувань. Зважаючи на це, проаналізуємо стан ОПК. У рішенні Ради національної безпеки і оборони України від 20 липня 2007 р. визначено: «Розглянувши хід реалізації Державної програми реформування та розвитку ОПК на період до 2010 року, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 31 березня 2004 р. № 423, Рада національної безпеки і оборони України відзначає незадовільний стан вирішення проблем розвитку оборонно-промислового комплексу. Протягом 2006–2007 рр. ресурси на реалізацію названої Державної програми не визначалися, бюджетні кошти для впровадження заходів з її реалізації не виділялися». У новій редакції 2012 р. Стратегії національної безпеки (п. 3.3) зафіксовано, що «на тлі зростання викликів і посилення загроз національній безпеці зберігається невідповідність сектору безпеки і оборони України завданням захисту національних інтересів, що характеризується (серед іншого): тривалим погіршенням стану ЗСУ і оборонної промисловості» [12]. Оборонна промисловість, яка виробляє продукцію для технічного оснащення Збройних сил та інших військових фор-

Таблиця 1

Фінансування ЗСУ за функціональним призначенням у 2011 р.

Показник	Усього	Утримання ЗСУ	Підготовка ЗСУ	Розвиток ОВТ та інфраструктури
Бюджет, план (млрд грн)	13,8	11,30	0,62	1,88
Бюджет, план, %	100,0	81,9	4,5	13,6
Бюджет, фактично (млрд грн)	12,71	11,03	0,54	1,14
Бюджет, фактично, %	100,0	86,8	4,2	9,0

мувань, перебуває в незадовільному стані. Зношеність основних фондів оборонної промисловості перевищує 60%. Застаріле обладнання не може забезпечити потрібні якість і продуктивність. Оборонні підприємства потребують реструктуризації, масштабної реконструкції й технічного переоснащення. Сформувався високий рівень залежності від критичного імпорту. Хоча деякі підприємства ОПК працюють успішно. Річний обсяг виробництва продукції оборонного призначення на підприємствах України (за оцінками експертів) упродовж 2008–2010 рр. не перевищував 1,7 млрд дол. США. Однак внутрішній ринок через процедуру ДОЗ для силових відомств споживав не більше 8–10% від цього обсягу. Держава фактично відсторонилася від підтримки технологічної модернізації підприємств і стимулювання розвитку критичних технологій. Частка коштів державного бюджету на ці цілі в загальних обсягах капітальних інвестицій складає лише 7–8%, а на впровадження інновацій ще менше – 5%. У результаті інноваційні процеси в ОПК не активовані. Мізерною є частка (3%) впроваджених нових технологічних процесів у сфері виробництва озброєння в загальних обсягах освоєних нових технологій. Ледь жевріє діяльність із патентування вітчизняних винаходів у країнах світу (у 2008 р. було отримано лише 4 патенти), впровадження винаходів, нових технологій та матеріалів (частка таких робіт у загальних обсягах інноваційної продукції склала у 2008 р. відповідно 5,7, 2,9 та 0,8%). Дедалі більше загострюються кадрові проблеми ОПК (старіння й дефіцит наукових, інженерних кадрів і кадрів робітничих спеціальностей). Політики, науковці й експерти стверджують, що у 2008–2009 рр. зірвані фактично всі державні програми, пов'язані із розвитком ЗСУ, була заморожена робота щодо проектування та виробництва сучасних видів ОВСТ, спостерігалось розпорошення науково-конструкторських, інженерних сил між різними відомствами, була відсутня чітка система державного управління ОПК.

Функціонування оборонної промисловості України останнім часом за умови загострення зовнішньо агресії набуває критичної оцінки. Через надмірну політизацію і конфліктний характер відносин у сфері оборонної промисловості та військово-технічного співробітництва, загострення кризових явищ в економіці держави і прогалин чинного законодавства, процеси в цій сфері протягом останнього десятиріччя набули руйнівного характеру «вульгарної» приватизації і комерціалізації.

Державне управління в галузі оборонної промисловості характеризується епізодичними, не достатньо системними спробами покращити стан галузі (а на практиці – конкретних підприємств), не підкріпленими ні реалістичними прогнозами та цілями, ні наявними ресурсами. На цьому фоні структурні реформи відійшли на другий

план. Міністерствами та відомствами протягом останнього часу не виконано жодної з розроблених середньострокових програм. Проте, на рівні річних планів увага органів державної влади неформально зосереджувалася насамперед на перерозподілі фінансових потоків і приватизації окремих підприємств, чиї активи мають комерційну цінність [13].

Загалом стан оборонної промисловості характеризується:

- низьким рівнем задоволення потреб збройних сил, практичною відсутністю внутрішнього ринку озброєння та військової техніки;
- фрагментацією галузі і значними диспропорціями в її сегментах;
- переважанням державної форми власності на підприємствах і неефективністю державного управління на національному, галузевому, регіональному рівнях і на рівні підприємств;
- низьким рівнем технологічної оснащеності і браком ресурсів (управлінських, кадрових, фінансових) для розвитку, ускладненим доступом до інвестиційних і кредитних ресурсів;
- значною залежністю винятково від російських постачальників і замовників;
- низьким рівнем залучення до міжнародної кооперації.

Стрімка зміна геополітичної ситуації в світі на початку XXI ст., поява нових центрів сили, кожний з яких має власні економічні, політичні та інші інтереси, призводить до зростання напруження у відносинах між країнами, загострення військових конфліктів та появи нових. На сьогодні все більше відслідковується тенденція до нарощування військової потужності в багатьох країнах світу, постійне підвищення військового потенціалу країн-лідерів у виробництві зброї та збільшення імпорту зброї серед країн-споживачів. Україна, маючи потужну військово-промислову базу також знаходиться у цьому векторі, та незважаючи на внутрішні потреби в озброєнні, все ще залишається в лідерах серед країн-експортерів зброї в світі.

Оборонно-промисловий комплекс щорічно забезпечує експортні надходження від продажу продукції в США – 10,0-12,0 млрд. дол. США, в Російській Федерації – 6,0 млрд. дол. США, в Франції – 2,0-3,0 млрд. дол. США, у Великобританії – 4,0-5,0 млрд. дол. США, у Німеччині – 0-4,0 млрд. дол. США, в Україні – 0,5-1,2 млрд. дол. США.

За даними досліджень міжнародної організації «Стокгольмський інститут дослідження проблем миру» (SIPRI) у 2014 році витрати на озброєння у світі склали 1,75 трлн. дол. США. Слід зазначити, що в розвинених країнах витрати на озброєння постійно зменшуються, в той час як у більшості країн, що розвиваються, вони збільшуються, що і дає загальне світове зростання. На

кінець 2014 року лідерами в отриманні озброєнь серед регіонів були Азія і Океанія (47% світового імпорту) та Близький Схід (19%). Імпорт озброєнь європейськими країнами зменшився на 25% та склав 21% [13].

Статистичні дані підтверджують, що країни, які розвиваються останніми роками постійно нарощують свій військовий потенціал (табл. 2) [14].

Є країни, які паралельно акцентують увагу і на імпорті і на експорті зброї (США, Південна Корея), що пояснюється розвитком міжнародної кооперації при виробництві цієї продукції.

Особливо зростання експорту зброї за останнє десятиріччя помітне у Китаї, Україні, Іспанії та Ізраїлі.

Серед імпортерів, найбільші обсяги представлені переважно країнами, що розвиваються (табл. 3).

Найбільші імпортери (Індія, Саудівська Аравія) постійно нарощують закупівлю озброєнь, в той час як інші (наприклад, Китай) навпаки – зменшують, інтенсивно розвиваючи цю галузь у себе.

Згідно оцінок експортів, у 2009-2014 роках продажем озброєнь займалися 55 країн, а їх послугами скористались 152 держави. Найбільшу потребу в нарощуванні озброєнь, за оцінками Інституту, все ще мають держави Азійсько-Тихоо-

кеанського регіону – вони займають 47% світового імпорту зброї. Другий за обсягами збуту для експортерів є Близький Схід, куди була поставлена п'ята частина (19%) проданої в світі зброї.

Третє місце на ринку імпорту зброї належить європейським країнам (15%), які за цей період значно скоротили свою частку.

Експорт зброї в Україні у 2014 році зріс майже до 1,5 млрд. дол.

Порівняння міжнародного ринку зброї у 2005-2009 та 2012-2015 років показує, що сумарний обсяг угод постійно зростає. Незважаючи на коливання, які спостерігались протягом цього періоду, за останні п'ять років продажі озброєння збільшилися на 16%. При цьому, зростання ринку у 2015 році (порівняно із попереднім 2014-м) має мені масштаби, ніж у випадку із п'ятирічними періодами. Перше місце за продажами озброєння та техніки за останні 5 років зберігали США. На американську оборону промисловість у 2012-2015 роках припадало 31% від загального обсягу військових постачань. При цьому за останні роки експорт американської зброї зріс на 23% порівняно із попереднім п'ятирічним періодом. На думку експертів, США традиційно використовують військово-технічне співробітництво як інструмент зовнішньої політики та засобу забезпечення між-

Таблиця 2

Розподіл світового ринку озброєнь за експортерами та імпортерами (2004-2008 роки, 2009-2014 роки)

Країни	Частка ринку у 2004-2008 роки,%	Частка ринку у 2009-2014 роки,%	Основні покупці
США	30	29	Австралія, Південна Корея, ОАЕ
Росія	24	27	Індія, Китай, Алжир
Німеччина	10	7	США, Греція, Ізраїль
Китай	2	6	Пакистан, Бангладеш, М'янма
Франція	9	5	Китай, Марокко, Сінгапур
Великобританія	4	4	Саудівська Аравія, США, Індія
Іспанія	2	3	Норвегія, Австралія, Венесуела
Україна	2	3	Китай, Пакистан, Росія
Італія	2	3	Індія, ОАЕ, США
Ізраїль	2	2	Індія, Туреччина, Колумбія

Таблиця 3

Найбільші світові імпортери зброї, млн. дол. США (ціни 1990-го року)

Країна	2001	2005	2012	2013
Індія	911	1036	1810	3337
Австралія	364	470	380	1677
Південна Корея	1262	686	1821	1131
Сінгапур	622	543	1123	1078
США	301	501	808	893
Алжир	418	156	1518	791
Саудівська Аравія	158	332	939	2580
Греція	710	389	563	703
Китай	2015	3511	1481	559
ОАЕ	243	2198	748	493

народної безпеки, окрім цього експорт допомагає зберегти оборону промисловість в умовах скорочення власних замовлень.

На другому місці в переліку найбільших експортерів залишається Росія, яка займає 27% ринку. За останні 5 років російський експорт зріс на 37%. Третім за обсягами продажів на сьогодні є Китай. Обсяги продажів китайської зброї за 5 років зросли на 143%, що, однак, поки що не дає можливості наздогнати лідерів.

З'явилися нові тенденції щодо країн-імпортерів озброєння. Продовжують озброюватись країни Ради співробітництва держав Перської затоки. Сумарні закупівлі шести країн цієї організації за останні 5 років зросли на 71%. Окрім того, на ці держави припадає 54% закупівель, здійснених усіма країнами Близького Сходу. Особливо стрімко зростає військовий імпорт у Саудівську Аравію. Він збільшився майже в чотири рази, завдяки чому Саудівська Аравія посіла друге місце в світовому рейтингу імпортерів зброї. Причиною цього вважається необхідність переозброєння армії через швидке моральне старіння військової техніки, а також новими військовими загрозами в регіоні.

Серед 10 країн-лідерів в закупівлі зброї половина розміщена в Азії. Індія займає перше місце, маючи 15% загальносвітового обсягу закупівель. Китай має 5%, Пакистан 4%, Південна Корея та Сінгапур – по 3%.

У 2014 році Україна зайняла десяте місце в списку найбільших експортерів озброєнь та військової техніки в світі. Військовий експорт країни склав 589 млн. дол. Перше місце в цьому рейтингу зайняла Росія з 8,3 млрд. дол., друге – США із 6,2 млрд. дол., третє – Китай із 1,8 млрд. дол.

Експорт озброєння з України у 2009-2014 роках зріс приблизно на 72%. Таким чином, частка України на світовому ринку постачальників зброї зросла до 3% у 2009-2014 роках порівняно із 2% у 2004-2008 роками та країна змістилась на 8-й сходинці глобального списку. Ключові споживачі зброї українського виробництва – Китай, куди відправляється п'ята частина (21%) експорту зброї, Пакистан (8%) та Росія (7%) [13].

У період з 2012 по 2015 роки частка України на глобальному ринку озброєнь також склала 3%. Україна піднялась у 2015 році на одну сходинку, зайнявши 9 місце у світовому рейтингу експортерів зброї [14].

У 2014 році ДП «Укроборонпром», продав за кордон зброї на суму 1,79 млрд. дол. США. У 2015 році експорт впав через війну у східних регіонах, однак не зупинився зовсім [15].

Основними складовими українського експорту були двигуни АІ-222, які активно постачались до Китаю та ряд інших держав. Окрім того, Україна продавала газові турбіни для військових кораблів Китаю та Індії, фрегати – екваторіальній Гвінеї,

ракети для винищувачів МіГ-29 – Чаду, літаки – Хорватії та Мозамбіку. Також Україна продавала броньовані ремонтно-евакуаційні машини, які використовуються для вивозу з поля бою пошкоджених танків та БТР, Азербайджану; бронемашини та танки – Таїланду та Нігерії; протитанкові ракетні установки – Казахстану та неназваній країні у Східній чи Північній Африці.

Зміна протягом останніх років геостратегічного простору та наявність у більшості країн регіону власних програм переозброєння зумовлює необхідність для України мати адекватну зброю стримування.

На сьогодні основні статті закупівлі озброєння та військової техніки країн, що оточують Україну, спрямовані на посилення стратегічного компонента та збільшення загальних військових потужностей з акцентом на ударні та розвідувальні комплекси; розвиток мобільності та сумісності озброєння та військової техніки, націленої на забезпечення взаємодії з партнерами військової коаліції; розвиток окремих видів озброєння та військової техніки в межах військової спеціалізації. Переважна більшість цих країн провела диверсифікацію джерел постачання озброєння та військової техніки. Так, Польща зробила свій вибір, пов'язаний з американською та німецькою військовою технікою (закупила в США 48 бойових літаків F-16 C/D, на суму 4,5 млрд. дол. США (рішення прийнято у 2008 році), придбала 10 іспанських військово-транспортних літаків C-295M (фірма-виробник CASA), планує закупити 80 бойових вертольотів на суму 3 млрд. дол. США).

Румунія планує закупити 48 американських бойових літаків F-16 на суму 4,5 млрд. дол. США (фірма виробник – Lockheed Martin, рішення прийнято у 2008 році), 4 багатоцільових корвета (період закупівлі – 2012-2013 роки), 4 мінних тральщиків (період закупівлі – 2012-2013 років), придбала 2 британських фрегата, замовила 7 середніх військово-транспортних літаків C-27J «Спартан» на суму 340 млн. дол. США та оголосила про плани закупівлі 31 БТР «Піранія-3С» у Швейцарії (фірма-виробник – Mowag), готується до запуску національного супутника Землі.

Туреччина у 2008 р. заявила про рішення закупити 100 винищувачів F-35JSF (фірма-виробник – Lockheed Martin в кооперації з місцевою компанією TAI), 55 південнокорейських учбово-тренувальних літаків і 10 нових військово-транспортних літаків A-400M. Має програму власної розробки усіх типів безпілотних літальних апаратів та план закупівлі 51 вертольота A129T (компанія-виробник – Augusta/Westland), реалізує програму будівництва 12 легких фрегатів.

До основної продукції, закупаваної країнами, що оточують Україну, відносяться бойові літаки та вертольоти, кораблі різних типів, безпілотні системи,

засоби протиповітряної оборони, радары, високоточні засоби ураження різного базування, легка бронетехніка, військово-транспортна авіація тощо.

Ці країни вважають своїм першочерговим завданням у сфері оборонно-промислової політики організацію заміни або проведення модернізації застарілих літаків і вертольотів, бойових кораблів, зенітно-ракетних комплексів, танків, бойових машин піхоти, бронетранспортерів, які залишилися у них після розпаду СРСР.

Військово-технічне співробітництво України з іноземними державами за оцінками досягнутих цифр у 2014 році є рекордним. Основний внесок у розвиток вітчизняного ОПК зроблений підприємствами державного концерну «Укроборонпром», частка якого складає 95% обігу (включаючи експортні операції приватних підприємств, які здійснюються через «Укрспецекспорт» та його дочірні підприємства).

Україна надає продукцію спеціального призначення в декілька десятків країн світу, в основному в країни Африки, Близького Сходу та Азії: Азія – 47%, Африка-23%, СНД-21%, Європа-6%, Америка-3%.

Згідно із даними Державної служби експортного контролю України, у 2014 році Україна поставила на експорт 111,2 тисяч одиниць різного стрілецького озброєння та 557 одиниць бронетехніки, артилерійських та ракетних установок. За підсумками 2014 року українські підприємства передали Судану та Ефіопії 20 та 29 основних бойових танків Т-72 відповідно. Таїланду були передані 42 бронетранспортера БТР-3Е1/М2/РК/БР, а Іраку – 34 БТР-4/К.

Окрім того, поставки бронетехніки здійснювались в Азербайджан, Польщу та Нігерію. В Нігер та Чад були поставлені два та чотири штурмовика Су-25, а Росії – один гелікоптер Мі-8Т. Судану також були передані десять гаубиць 2С1 «Гвоздика» та Д-30 та 20 бойових машин піхоти БМП-1 [16].

Китай у 2014 році отримав малий десантний корабель на повітряній подушці проекту 958 «Бізон». Однак, слід зазначити, що співробітництво з Китаєм як правило не є довготривалим та з великими замовленнями. Стратегія Китаю при покупці озброєнь типова для роботи в усіх галузях, особливо високотехнологічних: купується мінімально можлива кількість зразків з метою їх подальшого технічного вивчення, копіювання та власного виробництва. 360 одиниць пускових ракетних установок та ракет до них були продані в Індію, а Казахстану – 18 одиниць таких систем.

Питання доцільності та першочерговості використання техніки, яка йде на експорт, в Україні постає одразу, однак слід враховувати й той факт, що скоріше за все контракти на постачання цієї техніки були укладені на початку 2014 року, ще до початку війни, а порушення їх виконання тягне за

собою накладання суттєвих штрафів. Окрім того, частина модернізованих танків Т-64А, які були передбачені Демократичній республіці Конго, були передані загонам Нацгвардії. За даними СІПРІ, Україна постачала у 2015 році Казахстану та неназваній африканській країні протитанкові ракети Р-2, не дивлячись на те, що це той же самий тип зброї, про який український уряд просить своїх західних партнерів. Окрім цього, Україна має суттєву нестачу бронетехніки та танків, про що свідчить відкладання поставок за вже укладеними контрактами та купівля вже використовуваних бронемашин АТ-105 Saxon у Великобританії.

Висновки з проведеного дослідження. Україна має достатні виробничі потужності для випуску власних версій американської зброї, в якій вона має потребу – від радарів до ракет з функцією самонаведення. В Укроборонпрому є більше сотні заводів, які розміщені поза зоною конфлікту, на яких працює біля 60000 людей. Деякі з цих заводів – сучасні підприємства, які виробляли товар для експорту в Росію (з 2009 по 2014 роки вона була третім за величиною покупцем товарів українського ОПК, після Китаю та Пакистану) та на десятки інших ринків.

Українській оборонній промисловості потрібні інвестиції та допомога у позбавленні від контрактів з Росією. Більшість заводів – окрім 20, які залишилися на захоплених територіях, залишаються дієздатними. Інвестиції в український ОПК мали б і довгостроковий ефект – вони допомогли б відбудові економіки країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Камлик М.І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко – правовий аспект [Текст]: навчальний посібник / М.І. Камлик. – К.: Атіка, 2005. – 432 с
2. Новікова О.Ф. Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення [Текст]: монографія / О.Ф. Новікова, Р.В. Покотиленко. – Донецьк: НАН України. Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с
3. Чорнодід І.С. Економічна безпека як категорія економічної теорії [Текст] / І.С. Чорнодід // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №11. – С. 13-20.
4. Шнипко О.С. Види і чинники безпеки ієрархічних економічних систем: теоретико-методологічний аспект [Текст] / О.С. Шнипко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 5. – С. 78-85.
5. Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та перспективи розвитку Воєнної організації та сектору безпеки України»: постанова Верховної Ради України від 05.07.2012 р. № 5086-VI // Голос України. – 2012. – 24 липня. – С. 4.
6. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 8 червня 2012 року «Про нову редакцію Стратегії національної безпеки Укра-

їни» : указ Президента України від 08.06.2012 р. №389/2012. //Офіційний вісник України.–2012.–№45.– С. 1749.

7. Горбулін В. П. Україна потребує нової військово-технічної політики / В. П. Горбулін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// defense-ua.com/rus/hotnews/?id=30647&prn=yes](http://defense-ua.com/rus/hotnews/?id=30647&prn=yes).

8. Міноборони: У 2012 році бюджетні призначення на ремонт ОБТ збільшені у 2,4 разу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=245260387&cat_id=244277212](http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=245260387&cat_id=244277212).

9. Саламатін: Стан військової техніки ЗСУ критичний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zik.ua/ua/news/2012/05>.

10. Визначено стратегічні напрями відновлення технічної готовності озброєння ЗСУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/ru/publish/article?art_id=2455&cat_id=244276429.

11. Про Воєнну доктрину України : указ Прези-

дента України від 15.06.2004 р. № 648/2004 // Офіційний вісник України. – 2004. – № 30. – Т. 1. – Ст. 2005.

12. Біла книга – 2011. Збройні Сили України. – К., 2012. – 83 с.

13. Геополітичний аналіз балансу сил і змін у ньому на фоні російсько-українського конфлікту. М. Сунгуровський // http://razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=1121.

14. Simon T. Wezeman and Pieter D. Wezeman Trends in international arms transfers, 2013. – SIPRI fact sheet, march, 2014 // <http://books.sipri.org/files/FS/SIPRIFS1403.pdf>.

15. Україна – один із лідерів з продажу зброї – дослідження // <http://www.radiosvoboda.org/content/article/24939935.html>.

16. Україна на 12 місці в світовому рейтингу експортерів зброї // http://www.nbr.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=191:-12-&catid=15:novini&Itemid=39.

17. Украина тратит на армию в 29 раз меньше России // <http://censor.net.ua/n197699>.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ПОСТАЧАННЯ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ THE INFORMATIVE SUPPORT OF MANAGEMENT THE PROCESS OF SUPPLY IS IN AGRARIAN ENTERPRISES

В статті розглянуто поняття «інформація» та «інформаційне забезпечення». Згруповано підходи до визначення вказаних понять. Визначено значення інформаційного забезпечення управління процесом постачання в аграрних підприємствах та порядок формування інформації для управління даним процесом. Побудовано структурно-логічну схему формування цілісної системи інформаційного забезпечення управління процесом постачання в аграрних підприємствах в умовах застосування автоматизованої форми ведення обліку.

Ключові слова: Інформація, інформаційне забезпечення, управління, процес постачання, матеріально-технічне забезпечення.

В статье рассмотрено понятие «информация» и «информационное обеспечение». Сгруппированы подходы к определению указанных понятий. Определено значение информационного обеспечения управления процессом снабжения в аграрных предприятиях и порядок формирования информации для управления данным процессом.

Построено структурно-логическую схему формирования целостной системы информационного обеспечения управления процессом снабжения в аграрных предприятиях в условиях применения автоматизированной формы ведения учета.

Ключевые слова: Информация, информационное обеспечение, управление, процесс снабжения, материально-техническое обеспечение.

The article deals with the concept of "information" and "information support". Grouped approaches to the definition of these concepts. Determined the value of the information support management process logistics in agricultural enterprises and the formation of information to manage that process. Built structural and logical scheme of formation of integrated system of information support of the management of the delivery process in agricultural enterprises in the conditions of use of the automated form of accounting.

Key words: Information, information support, management, process logistics, material and technical support.

УДК 338.2

Саванчук Т.М.

старший викладач кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Постановка проблеми. Процес постачання в аграрних підприємствах є початковою стадією кругообігу засобів підприємства. Відсутність своєчасного надходження виробничих запасів на підприємство чи техніки для обробітку ґрунту, приводить до порушення технології вирощування сільськогосподарських культур. Аграрні підприємства працюють з біологічними активами, що є живими організмами, і недоотримання ними необхідних поживних речовин призводить до хвороб та загибелі біологічних активів як в галузі тваринництва, так і в галузі рослинництва. А це, в свою чергу, викликає не просто тимчасову зупинку виробничого процесу, а взагалі його припинення, адже біологічні активи в аграрному секторі є засобами виробництва. Виходячи з цього в аграрних підприємствах проблема своєчасного та якісного матеріально-технічного забезпечення стоїть надзвичайно гостро.

В умовах економічної кризи державна підтримка аграрних підприємств постійно скорочується. Зокрема, про це свідчить відміна з 2017 року спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість. Отже, сільськогосподарським товаровиробникам підтримувати матеріально-технічне забезпечення необхідно шляхом поліпшення управління процесом постачання, що не можливо без належного інформаційного забезпечення вказаного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням процесу матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств займався багато учених. Зокрема цікавими є праці

П.Т. Саблука, М.Й. Маліка, Я.К. Білоуська, П.І. Гайдучього, В.П. Яковенко. В той же час, дослідженнями інформаційного забезпечення процесу управління в цілому займалися такі вчені як Денисенко М.П., Босак І.П., Бруханський Р., Гудин В.В., Вальтух К.К., Цюрюпа С.В. Разом з цим, проблеми інформаційного забезпечення управління процесом постачання в аграрних підприємствах потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Ціллю статті є дослідження поглядів учених щодо трактування поняття «інформація» та «інформаційне забезпечення». Окреслення значення інформаційного забезпечення та визначення порядку формування інформації для управління процесом постачання з метою побудови структурно-логічної схеми формування цілісної системи інформаційного забезпечення управління процесом постачання в аграрних підприємствах за умови застосування автоматизованої форми ведення обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день управління будь-яким господарським процесом не можливе без наявності певної сукупності інформаційного масиву. Разом з цим поняття інформації з'явилося не так давно. Дослідження групи вчених на чолі з Ортинським В.Л. показало, що слово «information» походить з англійської мови, де воно вперше з'явилося в 1387 р. Сучасного написання це слово набуло в XVI ст. У східнослов'янські мови, до групи яких відноситься і українська, це слово прийшло із Польщі у XVII ст. І лише у середині XX ст. поняття «інфор-

мація» стала загальнонауковим поняттям. При цьому в науковій сфері, до цього часу поняття «інформація» запишається досить дискусійним. Загальноприйнятого визначення терміну «інформація» не існує, і воно використовується переважно на інтуїтивному рівні [1, с. 449].

На сьогоднішній день, в Україні визначення терміну «інформація» закріплено на правовому рівні. Зокрема тлумачення вказаного терміну ми зустрічаємо у Законі України «Про інформацію» від 02.10.92р. № 2657-XII [2], Законі України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.01 р. № 2210-III [3] та Цивільному кодексі України [4]. При цьому вказані законодавчі акти дещо по різному тлумачать поняття інформації.

Так, в Законі України «Про інформацію» під поняттям «інформація» розуміється будь-які відомості та/або дані, які можуть бути збережені на матеріальних носіях або відображені в електронному вигляді [2].

При цьому в Законі України «Про захист економічної конкуренції» інформація трактується як «відомості в будь-якій формі й вигляді та збережені на будь-яких носіях (у тому числі листування, книги, помітки, ілюстрації (карти, діаграми, органіграми, малюнки, схеми тощо), фотографії, голограми, кіно-, відео-, мікрофільми, звукові записи, бази даних комп'ютерних систем або повне чи часткове відтворення їх елементів), пояснення осіб та будь-які інші публічно оголошені чи документовані відомості» [3].

В тлумаченні Цивільного кодексу, під терміном «інформація» розуміється документовані або публічно оголошені відомості про події та явища, що мали або мають місце у суспільстві, державі та навколишньому середовищі [4].

Різні законодавчі тлумачення терміну «інформація» логічно приводять до існує безлічі тлумачень вказаного терміну у наукових колах.

Зокрема, Кортич Б.А. розглядає інформацію як певні відомості, сукупність яких-небудь даних, знань [5, с.41], а Цюрюпа С.В., не наводячи визначення терміну «інформація», наголошує, що вона є одним з найважливіших ресурсів разом з матеріальними, енергетичними та людськими ресурсами [6, с. 231].

Таким чином, у контексті сучасної парадигми

досліджень, через значні зміни у інформаційно-комунікаційній сфері і зростаючій ролі інформації виникла значна полеміка щодо трактування зазначеного поняття. При цьому, на сьогодні інформація є настільки глобальним явищем, що вказане поняття трактують науковці різних сфер.

Проведені дослідження дають можливість умовно виділити три підходи щодо трактування поняття «інформація» (рис. 1).

Група науковців, які дотримуються першого підходу, визначають інформацію як сукупність даних. До такої групи вчених можна віднести М.А. Василика, який вважає, що інформація – це дані, які передаються від однієї особи до іншої усним, письмовим чи іншим способом [7, с. 27].

П.М. Мартинюк та Н.А. Федорчук акцентують увагу на тому, що для споживача, інформацією вважаються ті дані, які отримані ним, тобто пройшли через синтаксичний фільтр, є йому зрозумілими, тобто подолали семантичний фільтр і є корисними для виконання будь-якого завдання або проблеми, тобто подолали прагматичний фільтр [8, с. 19].

В той же час, науковці, яких ми віднесли до другого підходу розглядають інформацію як знання, тобто як сучасну продуктивну силу. Прихильниками такого уявлення про інформацію є Т.В. Макаров який вважає, що акт споживання інформації полягає через здійснення запиту. За його словами: «Запит є виявом цікавості та готовності до детального «споживання». І тільки попит визначає, жити чи не жити знанню далі» [9].

На нашу думку, розгляд інформації лише як сукупності даних (перший підхід) є дещо спрощеним і приводить до ототожнення поняття «інформація» та «данні». В свою чергу, розгляд інформації як сукупності знань також не є доцільним, так як приводить до підміни понять, адже інформація не є знанням вона лише є джерелом появи знань.

Виходячи з цього, ми схилиємося до думки тих авторів, що віднесені нами до третього підходу. Вони розглядають поняття «інформація», «дані» та «знання» як різні поняття, хоч і пов'язані між собою. Ученим, що підтримує третій підхід до визначення поняття «інформація» є І.Т. Фролов, який слушно зазначає: «Кажучи про знання, ми маємо на увазі вищий рівень інформації, який функціонує в людському суспільстві» [10, с. 322].



Рис. 1. Наукові підходи до трактування поняття «інформація»

Дійсно, інформація, що надходить до керівника аграрного підприємства в процесі матеріально-технічного забезпечення, перетворюється на знання під впливом діяльності мозку конкретної людини, різних психічних процесів та уже існуючих знань, щодо вимог технології виробництва сільськогосподарської продукції. Тому вважаємо, що розмежування трьох понять та визначення взаємозв'язку між ними дозволить визначити порядок формування інформації в процесі управління матеріально-технічним забезпеченням аграрних підприємств.

Так, дані можна розглядати як записані факти, які зберігають, але не завжди використовують. Тобто, дані формуються під час здійснення спостереження, що має бути планомірним, організованим та систематичним процесом отримання нових

характеристик про наявний стан матеріально-технічного забезпечення. Ці дані перетворюються на корисну інформацію, тільки якщо з'являється можливість використовувати їх для зменшення процесу невизначеності при прийнятті рішень.

Отже, поняття «інформація», «дані» та «знання» хоч і тісно пов'язані між собою, але різні за своєю суттю. В контексті інформації, як основи побудови інформаційного забезпечення управління процесом постачання в аграрних підприємствах вважаємо, що зв'язок між вказаними поняттями можна представити у наступному вигляді (рис. 2).

На нашу думку, наявність різних підходів до трактування терміну «інформація» стала основою різного трактування вченими і поняття «інформаційне забезпечення».

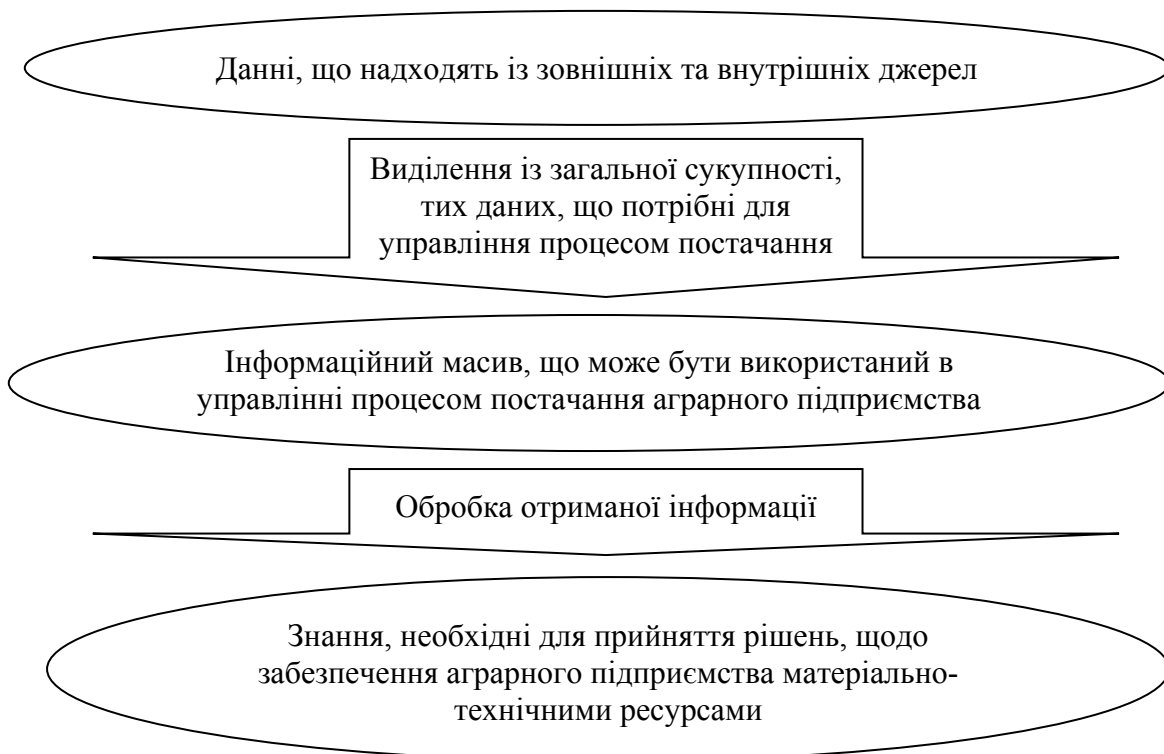


Рис. 2. Формування інформації для управління процесом постачання в аграрних підприємствах

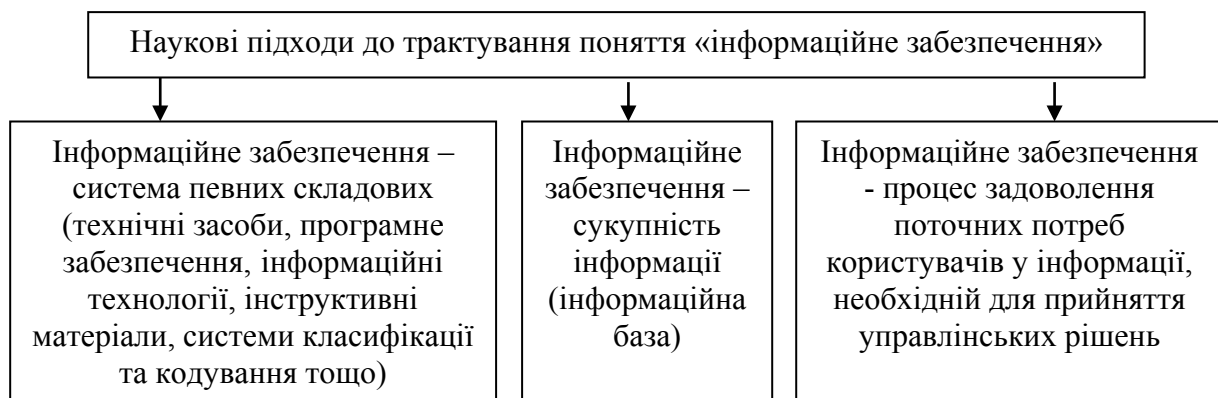


Рис. 3. Наукові підходи до трактування поняття «інформаційне забезпечення»

В процесі дослідження сутності інформаційного забезпечення пропонуємо, аналогічно до вище викладеного, виділити три основні підходи, щодо розуміння поняття «інформаційне забезпечення» (рис. 3).

Перший підхід, підтримує М. Чумаченко, який наголошує, що поняття «інформаційне забезпечення» виникло у зв'язку з розвитком автоматизованих систем управління, і є системою одержання, оцінки, зберігання та переробки даних з метою прийняття управлінських рішень [11].

Представниками першого підходу є також Денисенко М.П. та Колос І.В., які виділяють три складові в системі інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень: інформаційні ресурси, інформаційні технології, технічні засоби та програмне забезпечення [12, с.19-24].

Прихильниками другого підходу є І. Босак та Є. Палига, які наголошують, що інформаційне забезпечення – це наявність інформації, необхідної для управління економічними процесами, що міститься у базах даних інформаційних систем [13, с. 193-195].

Представником третього підходу можна вважати Р. Бруханського. Він розглядає інформаційне забезпечення як процес задоволення поточних потреб користувачів у інформації, необхідній для обґрунтування і прийняття стратегічних рішень. На думку Р. Бруханського організація належного стану інформаційного забезпечення можлива лише за умови адекватного супроводу, зокрема управлінського та технічного [14, с. 69-71].

Таким чином, поняття інформаційного забезпечення можна розглядати в декількох варіантах,



Рис. 4. Структурно-логічна схема формування цілісної системи інформаційного забезпечення управління процесом постачання в аграрних підприємствах

які доповнюють один одного. Узагальнюючи проведений аналіз сутності терміна «інформаційне забезпечення» можна стверджувати, що воно представляє собою процес отримання, обробки, накопичення, зберігання, аналізу та передачі інформації для прийняття управлінських рішень із застосуванням певних технологій роботи з інформацією.

Прийняття управлінських рішень, щодо закупівлі матеріально-технічних ресурсів в сільськогосподарських підприємствах на сьогодні не можливе без належної інформації про вказані ресурси, їх постачальників, ціни, потреби в ресурсах та ефективність їх використання, тому на кожному аграрному підприємстві повинна бути сформована певна сукупність даних, належним чином оброблених та представлених для прийняття управлінських рішень.

Виходячи з цього головною метою інформаційного забезпечення управління процесом постачання в аграрних підприємствах є створення системи взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих показників, методів їх збору і аналізу, які дозволяють одержати всебічну кількісну і якісну характеристику складових процесу матеріально-технічного забезпечення.

При цьому, в існуючих умовах, у більшості аграрних підприємств не є доцільним створювати окремий відділ щодо збору та обробки інформації в процесі управління матеріально-технічним забезпеченням. Інформаційне забезпечення вказаного процесу, на нашу думку, має раціонально вмонтовуватися в діючу інформаційну систему.

Можна сміливо стверджувати, що центральною ланкою інформаційного забезпечення системи управління процесом постачання в аграрних підприємствах є бухгалтерська інформаційна система, де хронологічно і систематично накопичуються і оброблюються дані, пов'язані з обліком, контролем, плануванням та аналізом. На основі цих даних формується цілісна інформаційна картина роботи підприємства, порівнюються нормативні та фактичні показники, формулюються глобальні та локальні напрями діяльності, здійснюється прогнозування ефективності політики управління підприємством в цілому і окремими господарськими процесами зокрема.

Функціональна структура інформаційного забезпечення управління процесом постачання в сільськогосподарських підприємствах має охоплювати підсистеми планування, збору даних, опрацювання та зберігання даних і надсилання інформації особам, уповноваженим приймати рішення щодо матеріально-технічного забезпечення підприємства.

Виходячи з вище зазначеного вважаємо, що цілісну систему інформаційного забезпечення управління процесом постачання в аграрних під-

приємствах можна представити у вигляді схеми (рис. 4)

Таким чином, формування цілісної системи інформаційного забезпечення управління процесом постачання аграрних підприємств передбачає визначення інформаційних потреб користувачів, розробка та впровадження на підприємстві методів збору, аналізу, обробки та інтерпретації інформації необхідної для прийняття управлінських рішень.

Висновки з проведеного дослідження. Досліджено різні підходи до визначення понять «інформація» та «інформаційне забезпечення» і визначено, що інформаційне забезпечення відіграє важливу роль в управлінні процесом постачання в аграрних підприємствах. Належний рівень інформаційного забезпечення дасть змогу здійснити раціональне ухвалення управлінських рішень в процесі матеріально-технічного забезпечення підприємства. При цьому встановлено, що інформаційне забезпечення управління процесом постачання в аграрних підприємствах має раціонально вмонтовуватися в діючу інформаційну систему, центральною ланкою якої є бухгалтерська інформаційна система, а тому подальшого дослідження вимагає побудова системи обліково-аналітичного забезпечення управління процесом постачання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Керницька, М.О. Живко. – К.: Правова єдність, 2009. – 541 с.
2. Про інформацію: Закон України від 02.10.92 р. № 2657-XII [Електроний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2657-12 вільний.
3. Про захист економічної конкуренції: Закон України від 11.01.01р. № 2210-III [Електроний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-14 вільний.
4. Цивільний кодекс України від 16.01.03р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/go/435-15 вільний.
5. Кортич Б.А. Інформаційна безпека: організаційно-правові основи: навчальний посібник / Б.А. Кортич. – Київ, Кондор, 2004. – 384с.
6. Цюрюпа С.В. Класифікація інформації та способи її відображення для використання в діяльності підприємства / С.В. Цюрюпа // Вченні записки Університету «КРОК». – Київ: Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК», 2013. – Вип. 33. – С. 231-235.
7. Василик М.А. Основы теории коммуникации: учебник / М.А. Василик. – Москва: Гардарики, 2003. – 615 с.
8. Мартинюк П.М. Теорія системи та математичне моделювання: навчальний посібник / П.М. Мартинюк, Н.А. Федорчук. – Рівне: НУВГП, 2010. – 225 с.
9. Макаров Т.В. Когерентные волоконно-оптические системы передачи: ученик / Т.В. Макаров. – Одесса: ОНАС им. А.С. Попова, 2009. – 220 с.

10. Философский словарь [Фролов И.Т. и др.]; под ред. И.Т. Фролова. – М.: Республика, 2001. – 719 с.

11. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз: навч. Пос. / Чумаченко М.Г. – Київ: КНЕУ, 2001. – 540 с.

12. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко, І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19-24.

13. Босак І.П. Інформаційне забезпечення управління підприємством: економічний аспект / І.П. Босак, Є.М. Палига // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 193-195.

14. Бруханський Р. Проблеми і пріоритети інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України / Р. Бруханський // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9. – Ч. 2. – С. 69-71.

THE IMPACT OF THE GENERAL STRATEGY ON THE STABILITY OF THE CONTROL SYSTEM IN THE CONDITIONS OF UNCERTAINTY OF ECONOMIC PROCESSES

ВПЛИВ ЗАГАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ НА СТІЙКІСТЬ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

The article talks about the factors that affect the stability of the management system, the analysis of methodological approaches to the study of management. The aim of this article is to develop theoretical propositions formation and implementation of business strategy under uncertainty of economic processes. When choosing a development strategy, evaluation of sustainability is of primary importance. Strategic management in conditions of instability can both contribute to ensuring a more efficient functioning of the company, and increase the negative impact of the crisis. A promising direction in the search for solutions to this problem is the construction of a methodology that integrates the system of economic indicators into a comprehensive indicator of the effectiveness of a strategic solution.

Key words: strategy, sustainability, enterprise, management system, processes, innovation .

В роботі йдеться про фактори, що впливають на стійкість системи управління, про аналіз методологічних підходів до вивчення управління. Метою даної роботи є розробка теоретичних положень формування та реалізації стратегії підприємства в умовах невизначеності економічних процесів. При виборі стратегії розвитку першорядне значення має оцінка стійкості. Стратегічне управління в умовах нестабільності може як сприяти забезпеченню більш ефективного функціонування компанії, так і збільшувати негативний вплив кризи. Перспективним

напрямком в пошуку розв'язання цієї проблеми є побудова методології, яка об'єднує систему економічних показників в комплексний показник ефективності стратегічного рішення.

Ключові слова: стратегія, стійкість, підприємство, система управління, процеси, інновації .

В работе говорится о факторах, влияющих на устойчивость системы управления, об анализе методологических подходов к изучению управления. Целью данной работы является разработка теоретических положений формирования и реализации стратегии предприятия в условиях неопределенности экономических процессов. При выборе стратегии развития первостепенное значение имеет оценка устойчивости. Стратегическое управление в условиях нестабильности может как способствовать обеспечению более эффективного функционирования компании, так и увеличивать негативное влияние кризиса. Перспективным направлением в поиске решений этой проблемы является построение методологии, которая интегрирует систему экономических показателей в комплексный показатель эффективности стратегического решения.

Ключевые слова: стратегия, устойчивость, предприятие, система управления, процессы, инновации.

UDC 338/2

Saiensus M.A.

PhD in Economics Department of Marketing

Odessa Nation University of Economics
Karnaikhova A.S.

Lecturer of the Department of Applied and Computational Mathematics and CADs

Odessa State Academy of Construction and Architecture

Introduction. In the current economic conditions of formation of market economy, domestic enterprises need effective tools for achieving competitive advantage. In these circumstances for many companies primary importance not only to ensure the survival of many competitive position in the market, which, in turn, largely depends on solving problems of strategic development of production systems related to the use of production facilities, reconstruction and upgrading of fixed assets, using modern technologies.

In conditions of uncertainty and extreme variability of socio-economic processes taking place today in Ukraine, considerable attention should be given to the evaluation strategy for the development and management of sustainability. «The problem of output of the domestic economy from the state of socio-economic stagnation on the path of sustainable economic development is of vital importance. It is the solution to this problem lies in the overcoming of backwardness in socio-economic development of society...» [1, p. 18-19]. Research on the sustainability of socio-economic system as a component of development strategy has a number of features and is characterized by interconnectedness and diversity of the processes that occur in the system.

Analysis of recent research and publications.

During the existence of the concept of «enterprise management strategy» several strategic approaches (models) of management were developed. One can single out such basic ones as the model of the Harvard Group (the founders of this approach were K. Andrews and K. Christensen), I. Ansoff's model and G. Steiner's model. Outstanding developments were the works of M. Porter. As the external environment became unpredictable, leading firms developed sophisticated control systems. At the same time, with the increasing uncertainty of the environment, other firms and scientists offer the opposite solution – to simplify and reduce the planning period or even abandon it, using experience and intuition.

The study did not find sufficient theoretical reflection of the formation of industrial enterprise strategy taking into account the needs of customers and applied aspects of its implementation.

Relevance of the topic due to the need to improve the production of enterprises in the long term, taking into account the needs of customers. Much of this problem can solve efficiently designed production strategy.

Statement of the problem. The purpose of the paper is the development of theoretical positions for-

mation and realization of industrial enterprise strategy. In the article the analysis of approaches to the definition of diagnostic stability and the conclusion about the need for further synthesis strategy of enterprise development and indicators of sustainability.

The main material research. The overall strategy of the company determines the main directions of its activity and encompasses the entire organization as a whole. "The stability of the socio-economic system" is the ability to perform specified production and economic functions and preserve their basic characteristics in certain temporal boundaries in conditions of the environmental instability.

Innovative activities have a twofold effect on the system: creates a new quality in the process of innovation and has a disturbing effect on its functioning. The main system elements of innovation sphere of science «sector of high technologies and science-intensive products, the education system in combination with the labour market, the business sector, the various sources of financing innovation, infrastructure (innovation and technology centers, technology transfer centers, technology parks, business incubators, venture funds, special economic zones of technical innovation type, etc)» [2, p. 330]. The production strategy is, above all, to the aspect of production (products, processes, methods and resources of production, quality and price and production time schedules). Thus, the production strategy – part of a joint strategy aimed at manufacturing organization. The main objectives of production strategy may be: optimum capacity utilization, lower production costs, production quality, quality production's supplies, compliance with production demand.

The strategy should be as flexible and adaptive as possible to changes in the external environment. The dynamics of the market can be so sharp and unexpected that the strategy will have to be changed almost completely. In addition, when developing an enterprise risk map, the values of the most likely risks should be considered critical. New prospects are a positive "reverse" side of the crisis, a compensation of the fact that due to a number of factors, whole directions of economic activity cease to be relevant and in demand. Therefore, it is necessary to constantly consider new opportunities for the enterprise that appear in the external environment, to identify promising niches, to monitor competitors and potential partners of the enterprise.

With regard to productive enterprises vitality is interpreted as the ability of socio-economic systems to perform their basic functions despite the damage received as a result of disturbing actions (even with an allowable loss of quality of their performance) and further to implement the optimal recovery strategy taking into account emerging restriction [3].

Thus is necessary to bear in mind the following ideas of the sustainability of socio-economic sys-

tems. First, the vitality should be considered as an intrinsic property of the system, which it has, regardless of operating conditions, that is shown at the revolting action, but under normal circumstances it remains "invisible". Second, the vitality is manifested in the fact that the system keeps not all the functions it must perform during normal operation, and only the basic functions, that followed by possible decline in the quality of their performance and reduces resistance. Third, the system must have the property of gradual degradation with increasing severity of adverse effects, and this process can be suspended by administrative influence. Fourth, in complex integrated systems the vitality displays the ability of the system to prevent cascade development of the revolting influence in it using a control system tools.

In this context, the strategy can be seen as a long-term plan to achieve the purpose. The functional area of industrial strategy is to manufacture, as a kind of operating activities. Production – type operations aimed at conversion (transformation) of primary materials in the final product and its implementation to meet requirements. The production system – focused process by which the transformation of individual system elements to useful products. According to V.N. Rodionova [4, p.81], the strategic decisions in the area of production must be taken in the following areas: focus production capacity; using production staff; development organization of production; quality management; development of industrial infrastructure; organization relationships with suppliers and other partners for cooperation; production management. R.B. Chase noted that the operating strategy is reflected in decisions related to the development of the manufacturing process and infrastructure necessary to support [5, p.704]. Makarenko M.V. noted that during production strategy is commonly understood set of rules and methods with the help of which, achieved the basic goals of a particular system. Production strategy developed on the basis of economic strategy.

Based on the nature and characteristics of economic strategy, the following stages of the economic strategy:

1. Analysis of the instability of the environment of the enterprise and choice of strategic management, the most acceptable to the projected level of instability in the studied term.

2. Analysis of achieved level of competitiveness of local businesses and identify strategic objectives, which will achieve in terms of projected volatility of the environment to provide the company a competitive advantage.

3. Select the most cost-effective means of achieving the strategic objectives by strengthening the strategic potential of the company.

4. Develop and implement a strategic program of technical and social development of the firm on the

planned term, taking into account adjustments to its analysis of "feedbacks" [6, p. 384].

The level of sustainability greatly affects the quality of their projects, their respective capacities of socio-economic system, especially in the management of risks. This level in its turn is the basis for changes of stability of economic systems. The risk analysis of the project which is the cornerstone of management of vitality of social economic system identifies the main sources of change of stability [6, p. 126]. The persistence of the socio-economic system that determines the effective management of risks, is the main tool to enhance its sustainability. In such a way sustainability of socio-economic systems is complex characteristic of its ability to innovate through the selection and implementation of safe projects to improve the sustainability of the system in an unstable environment. In terms of limitations of the common objectives and strategies of the organization is the principle of the best targeted search strategies of industrial structure and its elements. Strategy of industrial facilities, allowing the typical solution may be based on methods of similarity. The best of the solutions are regarded as some of the standards to which to approach practical solutions. Selecting components to ensure long-term strategy must target balance of all aspects of industrial activity and structure of the production system. Technological strategy must be closely related to staffing decisions. The level of progressivity production technologies affect the brand image, competitive solutions. The formation of strategy of development of production systems provides targeted search strategy elements in the environment that really changed. In the first stage of the environment affects the organization's mission, the second – the object, the third – the purpose of development.

Quality characteristic to these systems is the ability to perform specified functions of household production (as a result of effective innovation) and preserve their basic characteristics (sensitivity of innovation and activity). The significance of the quality of socio-economic systems is increasing in terms of uneven development and requires the development of new approaches to methodology of management of stability. Analysis of methodological approaches to the study of management (systemic, structural, synergistic) showed that each of them discloses only some aspects of the problem, so it seems necessary to use the synthesis of these approaches. The principles of the proposed methodology for managing sustainability of socio-economic systems are systematic, integrated, dynamic, continuity, adaptability, constructive, synergism.

This reflects the incremental search production strategy in an environment that is changing, therefore many control systems there is a regulatory process in which all-sufficient system at any given moment indicates the best course of action.

Analysis of the system of management of sustainability of socio-economic systems from the perspective of a synergistic approach showed that the control system is affected by the external environment and therefore need continuous change of the management system of stability. For this purpose in system should contain elements of self-development, which when using administrative complex increases the flexibility of the system. These elements are put in the system due to its belonging to a management system of activity, but their implementation is possible only in the case of an effective, integrated management of economic systems sustainability. Therefore formation of management for sustainability of socio-economic systems is based on the development of alternatives meeting the requirements of the overall impact on risk at various environmental changes in the management of functional and structural sustainability. The current production strategy will enable managers to submit tasks and staff interested in their implementation and allocate responsibility between staff and secure control of their work.

Methods of sustainability the socio-economic stability objects assessing and set of sustainability indicators. [6, p. 109-114.] This methodology contains elements of assessment not only the current level of stability, but also the instruments to determine the quality of the changes to correct the direction of management. It is based on the definition of indicators in three areas: financial vitality; stability level; the willingness of staff to the liquidation of emergencies and their consequences.

It is defined by a set of indicators which calculated by using the following formulas:

$$Vfo = Fo / Dfe,$$

where Vfo – financial vitality of the object, which is realized at their own expense;

Fo – value of own funds mobilized by the enterprise in case of emergencies,

Dfe – expected maximum value of the total damage

$$Vfl = \Sigma (FI) / Dfe,$$

where Vfl – the ability of object to attract the required value of borrowed funds fast;

FI – value of borrowed funds, which may involve the company in case of emergencies (H) with the cost of capital,

Dfe – expected maximum value of the total damage resulting from the implementation of emergency,

$$Av = Fo' / (1 - Fo'),$$

where Av – autonomy of organization stability (the ratio of debt to equity required for disaster management (H));

Fo' – the share of own funds which are mobilized in case of emergencies.

(1-Fo') – share of borrowed funds that are using to account for the company (should) involve in case of emergencies.

Table 1

	I group of indicators (specific gravity of the group 0.4)			II group of indicators (specific gravity of the group 0.3)			III group of indicators (specific gravity of the group 0.3)		
	Vfo	Vfl	Av	Ev	Evr	Sa	Rp	Rk	Ra
Value of the indicators	0,5	0,5	0,5	0,01	0,01	0,01	0,5	0,5	0,5
sufficient	1	1	1	0,2	0,2	0,2	0,9	0,9	0,8
average value	0,75	0,75	0,75	0,1	0,1	0,1	0,7	0,7	0,7
specific gravity	0,4	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3	0,3	0,4	0,3

Level of stability characterizing the quality management system (its efficiency, preventive and developmental rate)

$$Ev = \Delta Dfe / (1-\Delta Ca),$$

where Ev – economic efficiency level changes stability

ΔCa – the amount of change management costs of disasters compared with the initial value;

ΔDfe – the relative magnitude of the changes expected maximum total loss resulting from the implementation of emergency as a result of changes in the value of the cost of preventing accidents.

$$Evr = \Delta Dfre / (1-\Delta Car),$$

where Evr – the quality level of stability changes;

ΔCar – the relative change in the costs of implementing the prevention of emergency situations as compared to the initial value;

$\Delta Dfre$ – relative change in the value of the expected total loss resulting from the implementation of emergency as a result of changes in the cost of preventing accidents.

$$Sa = Qv t / Qv b,$$

where Sa – stability growth rate level over time;

$Qv t$ – value quality of stability in the reporting period;

$Qv b$ – value quality of stability in the base period.

$$Qv = \Delta Dfp / \Delta Cp,$$

where Qv – quality of stability;

ΔCp – the change in the cost of emergency prevention;

ΔDfp – the change in the expected full damage arising in cases of emergency, as a result of increasing the number of preventive measures.

The willingness of staff to emergency situations and their consequences

$$Rp = Nse / Ne,$$

where Rp – training of personnel liquidation of consequences;

Nse – the number of employees successfully trained in industrial safety, people.

Ns – the total number of employees that are required to pass attestation of industrial safety, people.

$$Rk = Nse / Ne,$$

where Rk – the ability of staff to the elimination of the consequences;

Nn – number of employees who are trained in disaster relief, people.

Na – the total number of staff required for dealing with emergencies at this facility, people.

$$Ra = SEM / SEMr,$$

where Ra – the willingness of staff to emergency situations;

SEM – the number of employees involved in the liquidation of consequences of emergencies;

SEMr – the total number of people involved in the accident.

Under this technique, based on a method developed expertise boundary values and the weight of each of the indicators (Tab.1) [6, p. 109-114.].

Conclusions. As a result, it was determined that the management should be focused not only on the periods of change of innovative sustainability in the implementation of innovations, not least the use of administrative measures at the stage of development and (or) selection of the innovative project, the beginning of its implementation. Such measures increase the adaptive control system, because they allow to determine in advance the possible sources of decrease in stability and to develop mechanisms of adaptation through the creation of additional reserves. This increases the effectiveness of the measures implemented and gives management system integrated.

Thus, this research allows to draw a conclusion that the theoretical and methodological problems of management of sustainability of socio-economic systems by increasing stability have practical importance for the solution of important economic problems. The importance of this argument is confirmed by the fact that in the beginning of XXI century there is an increasing interdependence of the different parts of the world economy, dominated by innovation and knowledge-intensive activity. Innovation of production became the main factor of competitiveness" [7, p. 109-110]. So, through the effective management of innovation, socio-economic systems affect the level of self-sustainability, increasing its in the safe implementation of modernization of production capacities in the course of innovative development.

REFERENCES:

1. Zveryakov M.I. In search of an exit from the crisis. / M.I. Zveryakov // Ukraine economy. – 2013. – № 8. – P. 18-19.

2. Zveryakov M.I. Innovative development in terms of transformation and economic crisis / M.I. Zveryakov // *Journal of Social and Economic Research* Odessa State Economic University. – Odessa, 2009. – Issue 37 – P. 330.

3. Chase R.B. Production and operational management: transl. from Engl. / R.B. Chase, N.J. Equiline, R.F. Jacobs. – 8th edition – M.: Williams, 2004. – 704 p.

4. Rodionova V.N. Strategic management: a textbook / V.N. Rodionova. M.: RIOR, 2005. – 81 p.

5. Makarenko M.V. Industrial Management: A Text-

book for Universities / M.V. Makarenko, O.M. Mahalitna. M.: PRIOR, 1998. – 384 p.

6. Saiensus M. Analysis of innovative sustainability of socio-economic systems / M. Saiensus // *Socio-economic research bulletin: collection of scientific works* / chief editor M.I. Zveryakov; Odessa National Economic University. – Odessa, 2014. – Issue 4(55). – P. 109-114.

7. Zveryakov M.I. Economic sociodynamics: the role of the state in the modern economy / M.I. Zveryakov // *Economic Theory*. – 2013. – № 4. – P. 109-110.

МОТИВАЦІЙНА СКЛАДОВА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

MOTIVATIONAL COMPONENT OF IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF THE LABOR POTENTIAL OF ENTERPRISES

В статті визначено сутність, мету, складові процеси мотивації персоналу. Розглянуто вимоги на яких повинна базуватися система мотивації персоналу підприємств. Сформовано структуру мотиваторів підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу підприємств. Виокремлено форми стимулювання та визначено їх відповідність мотиваційним типам, які впливають на підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу персоналу та його подальший розвиток. Запропоновано вирішення основних завдань, які сприяють удосконаленню мотиваційної складової підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу підприємств.

Ключові слова: мотивація; персонал; трудовий потенціал; підприємство; підвищення конкурентоспроможності.

В статье определена сущность, цели, составляющие процесса мотивации персонала. Рассмотрены требования на которых должна базироваться система мотивации персонала предприятий. Сформирована структура мотиваторов повышение конкурентоспособности трудового потенциала предприятий. Выделены формы стимули-

рования и определены их соответствие мотивационным типам, которые влияют на повышение конкурентоспособности трудового потенциала персонала и его дальнейшее развитие. Предложено решение основных задач, способствующих совершенствованию мотивационной составляющей повышения конкурентоспособности трудового потенциала предприятий.

Ключевые слова: мотивация; персонал; трудовой потенциал; предприятие; повышение конкурентоспособности.

In the article the essence, purpose, components of motivation. We consider the requirements which must be based motivation system personnel. Formed structure motivators increase the competitiveness of the labor potential of enterprises. Thesis there is determined and defined forms stimulate their compliance motivational types that affect the increase of competitiveness of labor potential staff and its further development. A solution of the main tasks that contribute to the improvement of the motivational component of improving the competitiveness of the labor potential of enterprises.

Key words: motivation; personnel; employment potential; enterprise; improve competitiveness.

УДК 331.101.3

Харун О.А.

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

Постановка проблеми. Перехід до інноваційної моделі економічного розвитку, інтеграція в економічний європейський простір та розбудова соціальної держави є стратегічними пріоритетами України. Найважливішою умовою реалізації цих стратегічних завдань є нагромадження та ефективне використання трудового потенціалу, тобто тих якісних рис працівників, які формують сучасні продуктивні здібності та перетворюють їх на головну продуктивну силу постіндустріальної економіки, заснованої на знаннях. Досвід розвинених країн свідчить, що саме недостатня мотивація не дозволяє персоналу підприємств реалізувати власні потенційні перспективи розвитку, що приводить до втрати інтересів та масової байдужості людей від ефективності трудової діяльності та як наслідок, низького рівня трудової активності, пасивності з боку більшої частини працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних і прикладних аспектів впливу мотивації на формування, збереження, розвитку та використання трудового потенціалу підприємств зробили ряд українських та зарубіжних вчених, серед яких: Д. Богиня, С. Брю, М. Волгін, Л. Галаз, Б. Генкін, В. Гриньова, В. Данюк, Г. Дмитренко, А. Маршал, Е. Мейо, М. Портер, Д. Кейнс, А. Кандиба, А. Колот, Е. Лібанова, Т. Лівовшко, В. Новіков, А. Маслоу, Н. Павловська, М. Семикіна, Н. Скрипник, Е. Шамілева, Л. Шваб, Г. Шульга, О. Ястремська та ін. Проте

й надалі не вирішеними залишаються проблеми дослідження мотивації персоналу, як ефективного чинника спонукання до підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу промислових підприємств.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні мотиваційної складової підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу та заходів, які використовуються для його формування, зростання й ефективного використання як основи функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Мотивування являє собою процес формування такого психологічного стану людини, який зумовлює її поведінку, здійснює установку до діяльності, спрямовує і активізує її. В свою чергу мотивація працівників – це одне з найбільш вагомих завдань керівника, що вимагає вміння, наполегливості та розуміння людської природи, а також якісного використання трудового потенціалу людини, оскільки саме мотивація є значимим чинником ефективності праці, а успішним вважається такий керівник, котрий має змогу зацікавити та стимулювати працівників для підвищення конкурентоспроможності їхнього трудового потенціалу [1].

Основна мета процесу мотивації – це одержання максимальної віддачі від використання наявного трудового потенціалу, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість

діяльності підприємства в сучасному конкурентному середовищі.

Мотивація персоналу включає цілу низку складових, а саме: мотивацію трудової діяльності, тобто спонукання персоналу до ефективної трудової діяльності, що забезпечує необхідні винагороди і задовольняє наявні потреби; мотивацію стабільної та продуктивної зайнятості; мотивацію розвитку конкурентоспроможності працівника; мотивацію володіння засобами виробництва; мотивацію вибору нового місця роботи тощо [2].

Сьогодні з різних засобів мотивації персоналу застосовують тільки її окремі елементи – ця обставина наголошує на потребі створення цілісної системи мотивації персоналу, орієнтованої на розвиток трудового потенціалу працівників та результативність діяльності підприємства загалом [3].

Система мотивації персоналу на рівні підприємства повинна базуватися на таких вимогах:

- надання однакових можливостей щодо зайнятості та посадового просування за критерієм результативності трудової діяльності;
- узгодження рівня оплати праці з її результатами та визнання особистого внеску в загальний успіх;
- створення належних умов для захисту здоров'я, безпеки праці та добробуту всіх працівників;
- забезпечення можливостей для зростання професійної майстерності, реалізації здібностей працівників;

– підтримування в колективі атмосфери довіри й зацікавленості в реалізації загальної мети [4, с. 60].

Керівництво підприємства має розробити власний комплекс дій для введення системи мотивації, які більш точно підійдуть колективу. Саме персонал з його трудовим потенціалом є найголовнішим ресурсом кожного підприємства, а продуктивність його роботи визначає результати діяльності підприємства в цілому. Для досягнення необхідних результатів роботи підприємства необхідно знайти ті мотиватори, які рухають кожним працівником у його трудовій діяльності, та створення таких умов, щоб кожен працівник міг і хотів реалізувати свій потенціал [5].

Узгодження інтересів підприємства і працівників дозволить визначити чітку групу мотиваторів, які в майбутньому виконуватимуть функцію спонукальних і визначати засади поведінки працівників при досягненні поставлених цілей. Найбільш оптимальними з погляду впливу на трудову поведінку та підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу є такі групи мотиваторів: матеріальні, професійні, особисті та психофізіологічні (рис. 1).

Матеріальні мотиватори (рівень оплати праці, участь у прибутку) та професійні (рівень освіти, професійні навички, досвід роботи, самоосвіта, можливості самовдосконалення) віднесені у різні групи, проте тісно пов'язані між собою. Недостатньо високий рівень оплати праці зайнятих працівників на промислових підприємствах, несвоєчас-



Рис. 1. Структура мотиваторів підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу підприємств

ність її виплати дестимулюючим чином впливають на формування мотиваційних установок трудового потенціалу, націленого на підвищення освітнього рівня. Однак, незважаючи на певні негативні тенденції, що мають вплив останнім часом на господарську діяльність підприємств, значна частка працівників мотивована на систематичне підвищення рівня своєї освіти з метою отримання більш високооплачуваної роботи.

Серед особистісних мотиваторів особливе місце займають компетентність, відповідальність, підприємливість та ініціативність, адже у сучасних умовах комбінація саме названих складових може значною мірою вплинути на формування трудового потенціалу, здатного генерувати нові ідеї під впливом внутрішніх спонукальних мотивів до самовираження, реалізації власних можливостей. Нові умови господарювання і управління насамперед спрямовані на боротьбу з інертністю менталітету, психологією утриманця і пасивністю працівника [6, с. 308].

Психологічним чинникам впливу на персонал (охорона здоров'я, охорона праці, моральний клімат у колективі, пільги, конфліктогенність колективу) на підприємстві відводиться роль амортизатора, здатного зменшити за потреби соціальну напругу, забезпечити цілісність колективу та реалізацію трудового потенціалу [6, с. 309].

Із перерахованих вище груп мотиваторів персоналу до активної трудової діяльності особливе місце відводиться матеріальним мотиваторам. Обумовлюється це тим, що на вітчизняних промислових підприємствах при недостатньо високому рівні оплати праці є важливим посилення значущості заробітної плати з метою збереження трудового потенціалу [6, с. 309].

Мотивація трудової діяльності не може бути дієвою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу підприємств.

Відповідно до рівня трудової мотивації персоналу можливо запропонувати форми стимулювання та їх відповідність мотиваційним типам, що може суттєво вплинути на підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу персоналу та його подальшого розвитку [7].

Серед типів мотивації персоналу промислових підприємств можна виділити такі:

1. Зовнішня мотивація – обумовлена зовнішніми обставинами.
2. Внутрішня мотивація – не пов'язана з зовнішніми обставинами, а виникла всередині самої людини. Причому своя внутрішня мотивація може служити для іншого зовнішньою мотивацією.
3. Позитивна мотивація – заснована на позитивних стимулах.
4. Негативна мотивація – заснована на негативних стимулах.

5. Стійка мотивація – заснована на потребах людини, так як вона не вимагає додаткового підкріплення.

6. Нестійка мотивація – постійно вимагає додаткового підкріплення [7].

Форми стимулювання, як правило, класифікують наступним чином [8]:

- негативні – незадоволення, покарання, загроза втрати роботи;
- грошові – заробітна плата, включаючи всі види премій і надбавок;
- натуральні – покупка або оренда житла, надання автомобіля та ін.;
- моральні – грамоти, почесні знаки, вистава до винагород, дошка пошани та ін.;
- патерналізм (турбота про працівника) – додаткове соціальне і медичне страхування, створення умов для відпочинку та ін.;
- організаційні – умови роботи, її вміст і організація;
- залучення до співволодіння та участі в управлінні.

Розглядаючи мотивацію в змістовному значенні (як суб'єктивний процес формування спонукальних сил до праці), можна говорити про тип мотивації (внутрішня, інструментальна і вимушена), силі сформованих мотивів і їх структурі. Високий рівень трудової мотивації внутрішнього та інструментального типів характеризує розвиненість соціального компоненту конкурентоспроможності і, відповідно, більш високий загальний рівень конкурентоспроможності. Навпаки, відсутність мотивації (за інших рівних умов) знижує конкурентоспроможність трудового потенціалу. У той же час вимушена мотивація характерна для працівників з меншим рівнем конкурентоспроможності. Працівники з даним типом мотивації найбільшою мірою сприйнятливі до примусу праці [9].

Мотивація у функціональному значенні – це функція менеджменту, застосування щодо персоналу різних типів стимулів до активної трудової діяльності (спонукання, винагороди та примусу). Застосування окремих видів стимулів, що підвищують конкурентоспроможність трудового потенціалу, позитивно впливає на мотиваційні процеси. Це найбільш очевидно при розгляді професійного розвитку персоналу. Підвищення професійного рівня – цінне благо для працівника, спосіб підвищення його «вартості» на ринку праці. Високий професіоналізм дозволяє не тільки поліпшити умови докладання праці за місцем роботи, але і знайти нову роботу, більшою мірою задовольняє потреби працівника. У разі втрати роботи високий рівень професіоналізму стає гарантією більш швидкого працевлаштування, а значить, професійне зростання сприяє задоволенню потреби працівника в безпеці [9].

Існує і зворотний вплив конкурентоспроможності на мотивацію працівника. Так, конкурентоспроможний працівник володіє більшою свободою вибору на внутрішньому і зовнішньому ринках праці, він у меншій мірі піддається примусу і маніпулюванню з боку роботодавця. У відношенні конкурентоспроможного працівника застосування примусових стимулів неефективне; необхідне застосування спонукання і різних форм винагород. При цьому віддача від конкурентоспроможного працівника незмірно вище. Конкурентоспроможний працівник представляє для роботодавця більшу цінність, але як об'єкт управління він набагато складніший: його важко змусити працювати, а потрібно зацікавити [10].

Низький рівень конкурентоспроможності працівника посилює його сприйнятливість до примусових стимулів. Заради збереження робочого місця (отримання роботи) працівник може миритися з економічним, технологічним та адміністративним примусом. Однак застосування примусу відтворює низьку конкурентоспроможність. Низький рівень оплати праці (економічний примус) відтворює низький рівень життя і інтереси, пов'язані з фізичним виживанням, гальмує професійний розвиток як засіб виходу з «глухого кута низької конкурентоспроможності» [10].

Удосконалення мотиваційної складової підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу підприємств за умов розвитку євроінтеграційних процесів має бути націлене на вирішення таких основних завдань:

- забезпечення максимально можливої ув'язки розмірів оплати послуг праці із продуктивністю праці й орієнтацією на оптимально високий результат господарської діяльності;
- удосконалення системи формування заробітної плати;
- підвищення матеріальної зацікавленості трудового потенціалу в систематичному підвищенні кваліфікації, рівня професіоналізму і майстерності;
- розробка методичних рекомендацій для підприємств різних видів діяльності й різних форм власності щодо вдосконалення стимулювання високоефективної праці;
- матеріальне заохочення працівників організації за участь у проектах організаційного розвитку, тобто впровадження автоматизованих або неавтоматизованих систем управління;
- вибір і вдосконалення найефективніших мотиваторів до праці з урахуванням специфіки роботи підприємств на сучасному етапі їх розвитку;
- формування й контроль потрібного психологічного клімату на підприємстві [11].

Підтримуємо думку автора [12], що мотиваційна компонента – найважливіша складова частина трудового потенціалу, що значно впливає на

інші його елементи. Від ступеня реалізації мотиваційного чинника багато в чому залежить ефективність використання трудового потенціалу в цілому. Мотиваційна компонента формується під впливом зовнішніх і внутрішніх стимулів трудової діяльності й відображає рівень та структуру потреб, схильностей, інтересів, ціннісних орієнтацій, що можуть бути задоволені чи реалізовані в процесі трудової діяльності. Сучасна система конкурентних відносин диктує свої правила стосовно типу трудової поведінки і реалізації потенціалу працівника. У сучасних соціально-економічних умовах вірним шляхом одержання конкурентних переваг для підприємства є його зацікавленість у створенні мотиваційного поля для становлення творчого (креативного) типу працівника, пріоритетною необхідністю формування якого є забезпечення можливостей підвищення освітнього та професійно-кваліфікаційного рівня, формування наукового типу мислення, відповідно до вимог сьогодення. Також не менш важливим моментом є набуття навичок застосування отриманих знань у практичній діяльності, забезпечення можливості участі в управлінні виробництвом. Тому в цій ситуації важливого значення набувають психофізіологічні мотиватори, які повинні сприяти максимальній реалізації трудового потенціалу працівника та стати чинниками, що впливають на формування сприятливих умов для професійного зростання і творчої реалізації [12].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для ефективного формування, використання та розвитку трудового потенціалу промислових підприємств необхідно здійснювати комплекс заходів, найсуттєвіший з яких – мотивація. Ефективне мотиваційне забезпечення дозволить підвищити конкурентоспроможність трудового потенціалу, мобілізувати зусилля, створити необхідну зацікавленість працівників у зростанні як індивідуальних результатів діяльності, так і виробничих результатів підприємства, загалом, сприятиме прояву творчого потенціалу персоналу, підвищенню рівня їхньої компетенції. Необхідно не тільки набирати конкурентоспроможний персонал і систематично підтримувати його рівень, а й утримати на підприємстві та мотивувати до повного використання свого трудового потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриньова В. М. Економіка праці та соціально-трудова відносина / В. М. Гриньова, Г. Ю. Шульга. – К. : Знання, 2010. – 310 с.
2. Шваб Л.І. Мотиваційні аспекти відтворення, розвитку та використання трудового потенціалу вітчизняних підприємств / Л.І. Шваб // Вісник ЖДТУ. Економічні науки. – № 2(52). – 2010. – С. 302–306.
3. Гриньова В.М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства. Наукове видання / В.М. Гри-

ньова, О. М. Ястремська. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 192 с.

4. Лівощко Т. В. Складові системи мотивації праці персоналу на підприємстві / Т.В. Лівощко, Н.Ю. Ткачук // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2013. – Вип. 4. – С. 59–65.

5. Скрипник Н.Є. Вплив системи мотивації на розвиток трудового потенціалу [Електронний ресурс]/Н.Є. Скрипник, О.Ю. Логвіненко//WEB-ресурс научно-практичних конференцій «Економіка и менеджмент – 2016». – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2016-ekonomika-i-menedzhment/2_logvinenko.htm.

6. Галицька У.Б. Мотиваційні аспекти в системі управління формуванням і використанням трудового потенціалу підприємств / У.Б. Галицька//Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. – 2014. – Вип. 22. – С. 306–311.

7. Козак К.Б. Вплив мотивації на ефективність

використання та розвитку трудового потенціалу персоналу [Електронний ресурс] / К.Б. Козак // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 1. – С. 69-74. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/echp_2011_1_16

8. Герчиков М.Н. Менеджмент / М.Н. Герчиков. – М. : ЮНИТИ, 2004. – 501 с.

9. Портер М. Конкуренція: пер. з англ. / М. Портер. – М., 2006. – 608 с.

10. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С.О.Цимбалюк та ін. – К. : КНЕУ. – 336 с.

11. Шамілева Е.Е. Шляхи підвищення мотивації ефективності використання трудового потенціалу / Е. Е. Шамілева // Економіка промисловості. – 2011. – № 1. – С. 250–252.

12. Галаз Л.В. Обґрунтування груп характеристик трудового потенціалу підприємства / Л.В. Галаз // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2014. – № 12. – С. 152–157.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

МАРКЕТИНГ ПЕРСОНАЛУ ЯК БАЗИС ФОРМУВАННЯ HR-БРЕНДУ РЕГІОНУ MARKETING STAFF AS BASIS FORMATION HR-BRAND REGION

УДК 331.53

Бабенко А.Г.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри «Управління
персоналом та економіка праці»
Університет митної справи та фінансів
Цибулько А.І.
аспірант
Університет митної справи та фінансів

В статті досліджено поняття маркетингу персоналу та проаналізований його вплив на побудову HR-бренду регіону. Дослідження містить порівняння внутрішнього та зовнішнього маркетингу персоналу як явища, а також, взаємозв'язок маркетингу персоналу з управлінням трудовими ресурсами. Зроблено висновок щодо необхідності використання персонал-маркетингових інструментів, як базису для побудови ефективного бренду регіону-роботодавця.

Ключові слова: бренд регіону, маркетинг персоналу, трудові ресурси, HR-бренд.

В статье исследовано понятие маркетинга персонала и проанализировано его влияние на построение HR-бренда региона. Исследование содержит сравнение внутреннего и внешнего маркетинга персонала как явления, а, так же, взаимосвязь маркетинга персонала и управления тру-

довыми ресурсами. Сделан вывод о необходимости использования персонал-маркетинговых инструментов, как базиса для построения эффективного бренда региона-работодателя.

Ключевые слова: бренд региона, маркетинг персонала, трудовые ресурсы, HR-бренд.

The article explores the concept of marketing staff and analyzed influence on the construction of HR-brand of the region. The study contains a comparison of the internal and external marketing staff as a phenomenon, and, as well, the relationship marketing personnel and human resource management. The conclusion about the need for personnel and marketing tools as a basis for building an effective employer brand-region.

Key words: regional brand, marketing personnel, human resources, HR-brand.

Постановка проблеми. Маркетинг персоналу до недавнього використовувався здебільшого як інструмент впливу на імідж організації як роботодавця, однак теперішній етап розвитку країни кидає виклик щодо необхідності формування іміджу регіону як привабливого роботодавця. Однак, через те, що на сучасному етапі ринок праці України в цілому, як і рівень ринку праці Дніпропетровщини як окремого регіону являє собою недостатньо якісне середовище, наразі все гостріше постає питання використання сучасних інструментів для підвищення привабливості вітчизняних роботодавців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розгляду дієвості маркетингових персонал-технологій в забезпеченні побудови за їх допомогою сильного HR-бренду приділяли увагу багато закордонних та вітчизняних вчених. В їх наукових працях і практичних дослідженнях здебільшого висвітлено теоретичне підґрунтя щодо ефективного застосування маркетингових персонал-технологій та побудови на їх основі HR-бренду компаній-роботодавців. Питанням розгляду дієвості маркетингових персонал-технологій як складової HR-бренду роботодавця приділяли увагу такі закордонні і вітчизняні науковці, як М. Армстронг, Л.І. Іванкіна, Н.М. Абрамов, О.О. Бежовець, Д. Лобанов, А.Я. Кібанов, Р.Е. Мансуров, Л. Маргвард, Н. Освальд, Б. Шраванті та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є наукове обґрунтування доцільності застосування

маркетингу персоналу як інструменту формування бренду регіону як роботодавця.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетингові персонал-технології є одним із найважливіших елементів системи управління трудовими ресурсами. Вони допомагають не тільки вдосконалювати внутрішній ринок праці в організації, шляхом підвищення якості робочої сили та корпоративної відданості працівників, а і формувати імідж привабливого роботодавця на зовнішньому ринку праці, і, отже, сприяють значному підвищенню конкурентоспроможності робочої сили всього регіону. На сучасному етапі питання підбору дійсно якісних спеціалістів все ще залишається відкритим, особливо на ті посади, де претенденти мають володіти значним набором спеціалізованих навичок та інструментів, проведення конкурсу носить здебільшого номінальний характер, адже роботодавець вимушений обирати не кращих із кращих, а того хто більше за інших відповідає сформульованим критеріям серед претендентів. Ситуацію, що склалася можна пояснити двома основними факторами: по-перше, недостатньою загальною привабливістю регіону як роботодавця в цілому, та окремих його елементів у вигляді роботодавців, які не маючи на сучасному етапі можливості конкурувати за основним фактором мотивації – заробітною платнею, що пропонується, не можуть сформулювати інших істотних конкурентних переваг. У системі управління підприємством виділяють різні підходи до управління персоналом – економічний, органічний та гумані-

тарний, тощо. Проте, враховуючи сучасний стан ринку праці, науковці схиляються до застосування маркетингового підходу до управління персоналом, на основі якого можна досягти збільшення реальної віддачі результативності виробництва без залучення додаткових ресурсів. Розвиток даного напрямку у ринковому середовищі повинен включати створення концептуальних основ маркетингу персоналу, освоєння процедур і методів в даній сфері, розробку необхідного інструментарію маркетингової діяльності.

Мартиненко О. В. маркетинг на ринку праці розглядає як систему діяльності, що дозволяє його суб'єктам оцінювати стан ринку праці, тенденції його зміни і приймати обґрунтовані управлінські рішення у сфері найму (працевлаштування) та сприяння зайнятості. На його думку, маркетинг персоналу він є основою прийняття стратегічних і тактичних рішень суб'єктами ринку праці, забезпечуючи ефективність їхньої діяльності [1, с. 168].

В загальному розумінні, маркетинг персоналу – вид управлінської діяльності, спрямований на визначення і задоволення потреби організації в персоналі.

Маркетинг персоналу організації передбачає визначення потреби цієї організації в персоналі, як в кількісному (кількість штатних одиниць тієї чи іншої посадової позиції), так і в якісному (освітній і кваліфікаційний рівень, компетенції, знання, вміння і навички співробітників) аспектах [2, с. 155]

При цьому обов'язково проведення аналізу зовнішніх і внутрішніх факторів, без якого побудова ефективної системи маркетингу персоналу не можлива (рис. 1)

Поняття маркетингу персоналу регіону можна детермінувати як комплекс методологічних дослі-

джень та заходів, що сприяють аналізу факторів успішності регіону як роботодавця та дозволяють своєчасно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, швидко змінюючись згідно тенденцій, що з'являються.

Базою для розробки маркетингових заходів у галузі персоналу є інформація про зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на забезпечення підприємств у персоналі. До зовнішніх факторів можна віднести: ситуацію на ринку праці, яка визначається загальноекономічними і демографічними процесами у регіоні, де розміщене підприємство; попит на персонал; пропозицію у галузі персоналу, що є наслідком роботи учбових закладів і вивільнення персоналу в інших організаціях; розвиток знань суспільства про особливості виготовлення продукції, яка визначає напрямки змін характеру та змісту праці, що, у свою чергу, формує вимоги до спеціальності і кваліфікації робітників; особливості пріоритетних потреб населення, які є наслідком добробуту суспільства і пануючих суспільних відносин; існуюче законодавство у галузі трудових відносин і його можливі зміни та політику, що проводиться на підприємствах по відношенню до персоналу [3, с. 171].

В основі маркетингу персоналу лежить філософія маркетингової діяльності, об'єктами якої виступають, з одного боку, задоволення якісних і кількісних потреб організації у персоналі, а з іншого – трудові ресурси регіону. Маркетинг персоналу розглядається як вид управлінської діяльності, спрямований на задоволення якісних і кількісних потреб у персоналі організації, одна з основних функцій якого передбачає діагностику професійної придатності та ротацію кадрів, а

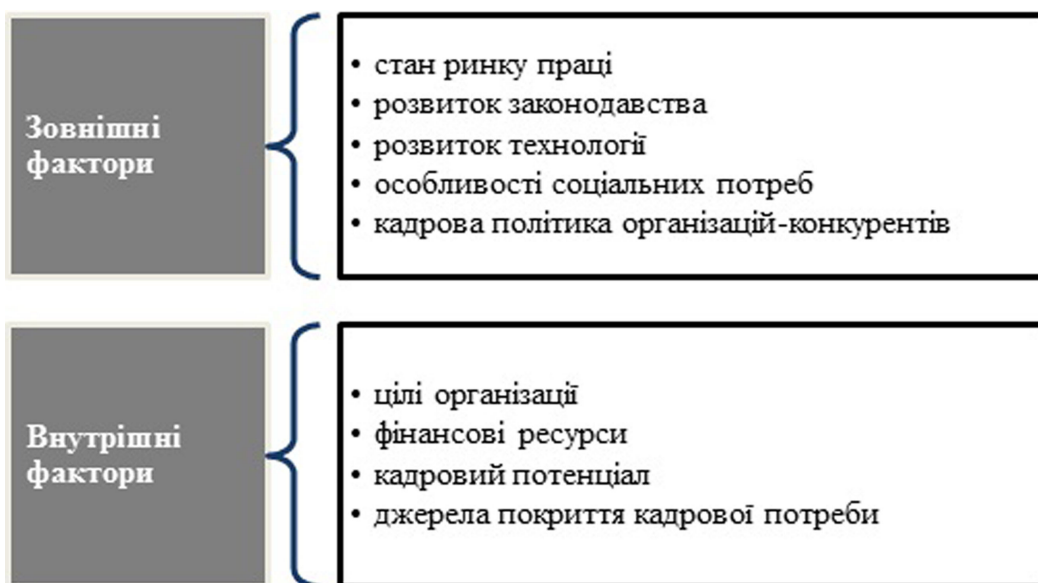


Рис. 1. Фактори, що впливають на стратегію маркетингу персоналу

Джерело: складено авторами на основі [2]

також процедуру оцінки трудової діяльності, ділових і особистих якостей співробітників. Це певна філософія ставлення до власного персоналу (як існуючого, так і майбутнього) з боку підприємства. У вузькому сенсі маркетинг персоналу є частиною постачальницького маркетингу, оскільки його основне завдання полягає в кадровому забезпеченні підприємства (особливо в період високої кон'юнктури). У ширшому плані — це активна форма соціального обмінного процесу між підприємством і ринком робочої сили. Заходи щодо маркетингу у сфері персоналу стосуються як зв'язків з ринком робочої сили, так і відносин з власними співробітниками.

Концепція маркетингу персоналу – система пов'язаних між собою поглядів, які дають початок одне одному, ідей, положень маркетингової діяльності, що враховують необхідність для досягнення цілей організації здійснювати:

- дослідження ринку праці, відповідності тенденцій його зміни парадигмі розвитку організації, суспільства і прогнозування його кон'юнктури;
- вивчення запитів, потреб робочої сили і найповніше та найефективніше їхнє задоволення через взаємозв'язок із зовнішніми джерелами, що забезпечують підприємство кадрами;
- аналіз кадрового потенціалу організації та якість його використання;
- прогнозування і планування потреби в персоналі;
- розроблення і реалізацію стратегій управління персоналом;
- організацію комунікаційної діяльності;
- управління трудовими ресурсами;
- експертизу кадрів.

Враховуючи вищенаведене, можемо відзначити, що маркетинг персоналу покликаний виконувати функції, що є комплексним підходом до управління персоналом (рис. 2) [4, с. 199].

З позиції маркетингу персоналу – робоче місце в організації являє собою продукт, який продається на ринку праці. Компанія прагне створити таке робоче місце і такі умови праці для своїх спів-

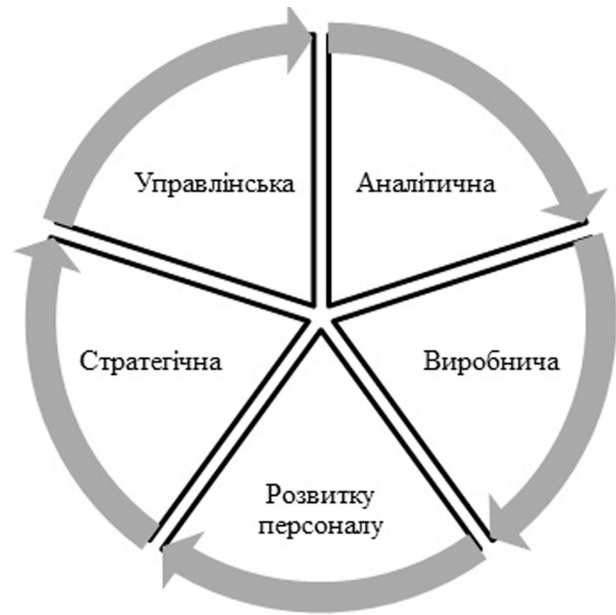


Рис. 2. Функції маркетингу персоналу

Джерело: [4, с. 199]

робітників, щоб його можна було вигідно продати, залучити більш кваліфікованих фахівців.

Філософія маркетингу персоналу досить є проста: через ефективне задоволення потреб співробітників, які взаємодіють із споживачами, роботодавець (в тому числі і регіон) збільшує свої можливості ефективно задовольняти і, тим самим, утримувати своїх клієнтів, чим забезпечує собі стабільний розвиток на ринку.

Можна стверджувати, що для досягнення цілей маркетингу персоналу, комплекс повинен включати в себе кілька елементів введення корпоративної культури:

- формування і розвиток маркетингового підходу до персоналу;
- поширення маркетингової інформації серед службовців;
- введення системи заохочення та нагородження;
- кадровий аудит.

Таблиця 1

Взаємозв'язок маркетингу персоналу з управлінням трудовими ресурсами

	HR	Маркетинг персоналу	HR-бренд регіону
Роль	Відповідає за зміст бренду	Створює форму HR-бренду	Відповідає за ефективну трансляцію HR-бренду в зовнішнє середовище
Внутрішня складова	Мотивація, стимулювання, методи оцінки персоналу	Місія, цінності	Підвищення конкурентоздатності підприємств за рахунок залучення якісних співробітників
Зовнішня складова	Рекрутинг, створення профілю співробітника	Розробка візуального іміджу, оформлення проектів по залученню співробітників	Підвищення якості трудових ресурсів регіону шляхом формування привабливого іміджу регіону-роботодавця

Джерело: адаптовано авторами на основі [6]



Рис. 3. Функції, які виконує маркетинг персоналу

Джерело: складено авторами на основі [5]

Основні функції, які виконує маркетинг персоналу в організації зображено на рис. 3.

Маркетинг персоналу – це вид діяльності, який спрямований на виявлення потреби в персоналі, а також задоволення цих потреб, тобто покриття потреби організації в персоналі.

Застосовуючи досвід маркетингу персоналу на мікроекономічному рівні, можна виділити основні інструменти, що мають можливість бути застосованими на макрорівні.

Якщо товарний і корпоративний бренди визначають позиції компанії на ринку, то виникає закономірне питання необхідності витрати часу і ресурсів на створення HR-бренду. Якщо розглядати HR-бренд регіону, як явище, що знаходиться на стику понять маркетингу персоналу та внутрішньої HR-системи організації, необхідно проаналізувати взаємозв'язок маркетингу персоналу з управлінням трудовими ресурсами в цілому (табл. 1).

З одного боку, маркетинг персоналу, можна розглядати як філософію організації та стратегію управління людськими ресурсами регіону, а з іншого боку, як одну з функцій кадрової служби підприємства.

М. Шостак зазначає, що маркетинг персоналу, як і класичний маркетинг, здійснюється на основі певних принципів, серед яких доцільно виділяти наступні:

– відповідність обраних кадрових стратегій основним принципам кадрової політики підприємства;

– стратегічний підхід до формування кадрового складу з урахуванням перспектив розвитку підприємства;

– реалізація активної позиції на ринку праці з метою впливу на процеси формування трудових ресурсів, що забезпечують найбільш повне задоволення специфічних вимог підприємства до персоналу;

– забезпечення відповідності умов, пропонованих роботодавцем вимогам певних кваліфікаційних груп працівників, що склалися на ринку праці.

Відповідно до вищезазначених принципів маркетингова діяльність включає в себе ряд завдань, виконання яких допомагає більш ефективно управляти людськими ресурсами, тим самим підвищуючи конкурентоспроможність підприємств.

З огляду на те, що персонал є одними з головних ресурсів підприємства, тому вважаємо за необхідне виділити наступні завдання маркетингової діяльності в сфері управління персоналом:

1. Аналіз ринку праці та прогнозування його кон'юнктури.
2. Підтримка відповідності попиту і пропозиції персоналу підприємства.
3. Аналіз кадрового потенціалу та рівня його використання.
4. Формування ринкових стратегій управління персоналом.
5. Комунікаційна діяльність.
6. Управління маркетингом кадрового забезпечення [7, с. 323].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, сутність маркетингу персоналу, як базису для формування HR-бренду виходить з необхідності пошуку компромісу між вимогами і потребами підприємства та сучасного стану ринку праці регіону. Підприємство повинно мати можливість задовольнити потреби у персоналі, який володіє необхідними здібностями, можливостями і компетенціями, і спроможний забезпечити максимально повне досягнення цілей підприємства, а також задовольнити вимоги у посиленні позиції на ринку праці і формуванні необхідної поведінки працівників. Ринок праці регіону в свою чергу, повинен отримувати позитивний економічний ефект за рахунок підвищення якості людського капіталу, запобігання масовій міграції трудових ресурсів та покращання рівня економіки області, а, отже, і країни в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кропивка Ю. Г. Економічна сутність маркетингу персоналу на засадах процесноо і системного підходів/ Ю.Г. Кропивка // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – С. 164-170 – Доступ до ресурсу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/NvChdieu/2011_2/164-170.pdf.
2. Кропивка Ю. Г. Етимологія категорії «маркетинг персоналу» у сучасних умовах господарювання / Ю.Г. Кропивка // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – С. 155-160.
3. Кармазін В.А., Маркетинг персоналу як фактор реалізації кадрової стратегії підприємства / В.А Кармазін., О.О. Пермінова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, 2011. – № 20, ч. I – С. 168-175 – Доступ до ресурсу: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/530/1/27.pdf>.
4. Теоретико-методологічні засади маркетингу персоналу на підприємстві / Т. В. Лень // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2014. – № 811. – С. 197-201 – Доступ до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2014_811_31.
5. Захаров Д. Три складових персонал-маркетингу// Служба кадрів. – 2015. – №10. – С. 28-31
6. Куликова К.С. Место HR-бренда в общем брендинге компании [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_SVMN_2013/Economics/6_116694.doc.htm.
7. Глушман Т.М Маркетинг персоналу як інструмент реалізації кадрової політики підприємства / Т.М. Глушман // Глобальні та національні проблеми економіки, 2016. – № 14,– С. 322-326 – Доступ до ресурсу: <http://global-national.in.ua/archive/14-2016/213.pdf>.

МІСЦЕ ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ТА АУТСОРСИНГУ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНИХ РЕГІОНАЛЬНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

THE ROLE OF LOGISTICS INFRASTRUCTURE AND OUTSOURCING TO ENSURE EFFECTIVE REGIONAL TRANSFORMATIONS

В рамках подолання дезінтеграційних тенденцій та зближення регіонів України за рівнем економічного розвитку, особливої актуальності набирає завдання забезпечення ефективних регіональних трансформацій. Важливу роль в досягненні ефективності регіональних трансформацій відіграє розвиток державно-приватного партнерства. Нами розроблено концептуальну модель розвитку державно-приватного партнерства в рамках покращення логістичної інфраструктури регіону. На основі математичних методів нами розраховано залежність валового регіонального продукту від прямих іноземних та капітальних інвестицій транспортних підприємств в розрізі регіонів за 2015 рік. Представлені залежності доводять необхідність здійснення пошуку джерел інвестицій у транспорт, складське господарство з метою розвитку логістичного потенціалу регіонів.

Ключові слова: логістика, логістичний аутсорсинг, регіональні трансформації, регіональне управління, логістична інфраструктура.

В рамках преодоления дезинтеграционных тенденций и сближения регионов Украины по уровню экономического развития, особую актуальность приобретает задача обеспечения эффективных региональных трансформаций. Важную роль в достижении эффективности региональных трансформаций играет развитие государственно-частного партнерства. Нами разработана концептуальная модель развития государственно-частного партнерства в рамках

улучшения логистической инфраструктуры региона. На основе математических методов нами рассчитано зависимость валового регионального продукта от прямых иностранных и капитальных инвестиций транспортных предприятий в разрезе регионов по 2015 год. Представленные зависимости доказывают необходимость осуществления поиска источников инвестиций в транспорт, складское хозяйство с целью развития логистического потенциала регионов.
Ключевые слова: логистика, логистический аутсорсинг, региональные трансформации, региональное управление, логистическая инфраструктура.

Within disintegration tendencies and overcoming the convergence regions of Ukraine in terms of economic development, of particular relevance gaining task of ensuring effective regional transformation. An important role in achieving the transformation efficiency of regional development plays a public-private partnership. We have developed a conceptual model of public-private partnerships in the framework of improving the logistics infrastructure of the region. Based on mathematical methods we calculated the dependence of the gross regional product of direct foreign capital investment and transport companies in the context of the Regions for 2015. Presented adjusted depending on the need for sourcing investments in transport and warehousing to develop logistics potential.

Key words: logistics, logistics outsourcing, regional transformation, regional management, logistics infrastructure.

УДК 331.101:338.47

Завгородній К.В.

аспірант кафедри економіки та міжнародних економічних відносин
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського

Постановка проблеми. До найскладніших об'єктів системних досліджень у регіональній економіці відносять регіональні системи, які мають логістичний характер і представляють множину взаємозв'язаних елементів, що виступають як єдине ціле зі всіма властивими йому внутрішніми і зовнішніми зв'язками та ознаками. В сучасних умовах пріоритетного значення набувають проблеми формування логістичної інфраструктури та аутсорсингу у забезпеченні ефективних регіональних трансформацій

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Основи теоретичних досліджень логістичної інфраструктури та аутсорсингу здійснено в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених: Анікіна Б., Багірова Є., Бауерсокса Дональда Дж., Бравара Жан-Луї, Моргана Р., Ван Хоук Ремко, Гавриленко К., Григоряк М., Іртищевої І., Зозульова О., Кальченко А., Крикавського Є., Кристофера М., Ламберта Д., Окландера М., Павленка А., Рославцев Д., Стройко Т., Стока Дж., Ткаченко А., Трідіда О., Чернишева М., Чернописької Н., Шумаєва В. та ін.

Незважаючи на значну кількість робіт з проблем організації логістичного аутсорсингу, слід

вказати, що проблеми розвитку логістичної інфраструктури та аутсорсингу у забезпеченні ефективних регіональних трансформацій залишаються актуальними.

Метою статті стало дослідження місця логістичної інфраструктури та аутсорсингу у забезпеченні ефективних регіональних трансформацій залишаються актуальними.

Виклад основного матеріалу. В рамках подолання дезінтеграційних тенденцій та зближення регіонів України за рівнем економічного розвитку, особливої актуальності набирає завдання забезпечення ефективних регіональних трансформацій. Для цього необхідно розвивати логістичну інфраструктуру та здійснювати інвестиції в регіональний розвиток і сферу логістики.

Регіональне розташування об'єктів логістичної інфраструктури залежить від прийняття управлінських рішень [1]:

- 1) спочатку приймаються масштабні рішення, що пов'язані з вибором географічного регіону для логістичної діяльності;
- 2) проводиться оцінка місцевих особливостей окремих країн або географічних територій в межах

обраного регіону і приймається рішення щодо конкретної географічної точки, де планується вести логістичну діяльність;

3) виконується аналіз і вибір доцільних населених пунктів у межах географічної території, де планується вести логістичну діяльність;

4) приймається рішення щодо вибору конкретного місця розташування об'єктів логістичної інфраструктури в межах обраного населеного пункту.

При визначенні географічного місця розташування об'єктів логістичної інфраструктури слід враховувати інтереси місцевої громади та ставлення місцевої влади до необхідності облаштування логістичної діяльності на їх території.

Для вибору місця розташування об'єктів логістичної інфраструктури існує кілька наукових підходів. Перші засновані на інтуїції і власних вподобаннях людини яка приймає рішення щодо вибору географічної точки розміщення об'єкту. Наступні базуються на нескінченній множині варіантів вибору. Останні, найбільш обґрунтовані наукові підходи вибору місця розташування об'єктів логістичної інфраструктури враховують тільки реально припустимі можливості і базуються на сучасних методах (регресії, мінімізації витрат, визначення центру ваги, розрахунку вантажопотоків тощо) і технологіях. На рівні регіону основним суб'єктом логістичної діяльності є створення регіонального логістич-

ного центру, основні види діяльності якого представлено на рис. 1

Для ефективного функціонування регіональної логістичної інфраструктури та створення розширених можливостей для логістичного аутсорсингу слід створити *регіональні логістичні центри (РЛЦ)*, які акумулювали б інформацію від усіх учасників логістичного ринку. Це б дало можливість скоротити витрати і збільшити ефективність руху товаро-матеріальних цінностей.

Важливим і складним є питання розташування регіональних логістичних центрів, вирішення якого можливо розкласти на чотири етапи. Перший етап полягає у обґрунтуванні вимог до місця розташування РЛЦ. Другий етап полягає у перевірці всіх можливих точок розміщення та виборі найбільш придатного географічного розташування. Третій етап вимагає більш ретельного вивчення особливостей локального околу території розміщення РЛЦ. Четвертий етап – це прийняття рішення.

В межах кожного окремого регіону, РЛЦ повинен дотримуватися регіональної логістичної стратегії в рамках прийняття ієрархії рішень.

Регіональна логістична стратегія повинна базуватися на мінімізації витрат і скороченні часу на здійснення перевезень, тобто на оптимізації логістичних операцій. Все це дозволить отримати економію на регіональному ринку логістичних пере-



Рис. 1. Основні види діяльності регіонального логістичного центру

Джерело: авторська розробка

везень та досягти ефективності регіональних трансформацій.

Важливу роль в досягненні ефективності регіональних трансформацій відіграє розвиток державно-приватного партнерства. Нами представлено концептуальну модель розвитку державно-приватного партнерства в рамках покращення логістичної інфраструктури регіону (рис. 2). Мета якої полягає у розширенні спектру взаємодії між органами місцевої влади та бізнес сектором задля соціально-економічного розвитку регіону та покращення логістичної інфраструктури регіону.

Збільшення обсягів інвестицій в логістичну інфраструктуру регіону повинні відбуватися в рамках регіональних інтеграційних процесів, оптимізації системи логістичних послуг, забезпечення умов соціально-економічного розвитку регіону, створення конкурентних переваг для розвитку регіонального ринку логістики та відповідати обраній регіональній концепції соціально-економічного розвитку. В напрямку залучення додаткових інвестицій в розвиток логістичних послуг регіону доцільно використовувати механізми державно-приватного партнерства (у т.ч. оренди, створення спільних товариств тощо). Це забезпечить певні державні гарантії безпеки довготривалого

інвестування у розвиток сфери логістичних послуг.

Одним з показників які відображають соціально-економічний розвиток регіону є валовий регіональний продукт, який залежить від багатьох чинників, зокрема, від рівня розвитку логістичної сфери, транспорту, бізнесу тощо (табл. 1).

З метою дослідження цієї залежності, нами сформована таблиця числових значень валового регіонального продукту, прямих іноземних та капітальних інвестицій підприємств виду економічної діяльності «Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність» в розрізі регіонів за 2015 рік.

Дослідження взаємозв'язків соціально-економічних явищ і процесів – це доволі трудомісткий процес із складними алгоритмами розрахунків. Існує забезпечення сучасними пакетами прикладних програм сприяє автоматизації складних цих розрахунків, полегшуючи доволі процеси аналітичних перетворень. Пакет Microsoft Office є однією з таких програм. Він дає можливість досліджувати і аналізувати закономірності соціально-економічних явищ і процесів за допомогою середовища табличного процесора Microsoft Excel.

В рамках дослідження цікавим для нас є аналіз залежності валового регіонального продукту

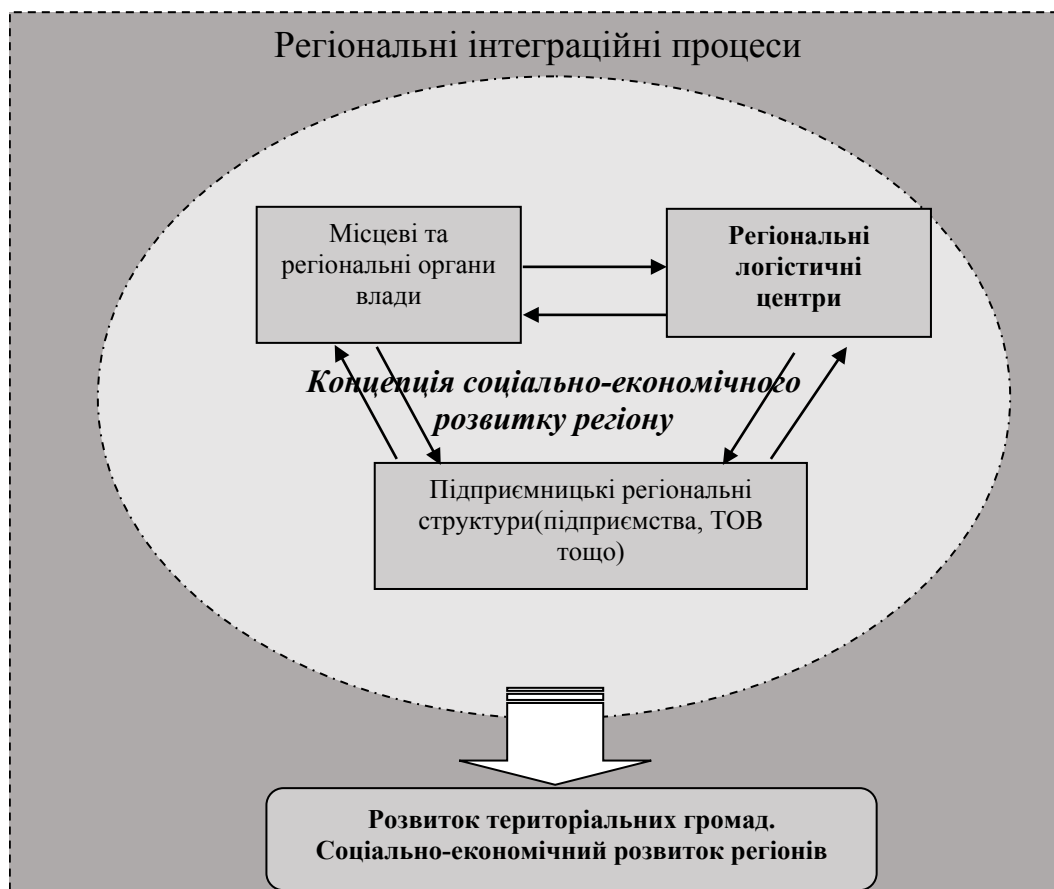


Рис. 2. Концептуальна модель розвитку державно-приватного партнерства в рамках покращення логістичної інфраструктури регіону

Джерело: авторська розробка

від розмірів інвестиційних ресурсів в транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність. Нам необхідно описати залежність валового регіонального продукту від розміру капітальних інвестицій у транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність.

Отримуємо рівняння регресії у вигляді логарифмічної кривої, котра врівнює закономірність зміни з коефіцієнтом множинної детермінації, що дорівнює $R^2 = 0,6573$:

$$y = 334,04 \ln(x) - 3279,8$$

Таким чином, можливо стверджувати, що при інших рівнозначних умовах, на 65,73% варіація валового регіонального продукту залежить від варіації капітальних інвестицій у транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність, ця залежність представляється логарифмічною закономірністю (рис. 3).

Крім того, представляє інтерес аналіз залежності валового регіонального продукту від розмірів прямих іноземних інвестицій у транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність (рис. 4).

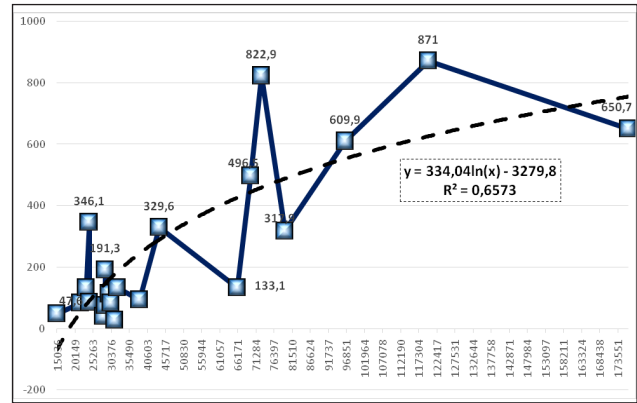


Рис. 3. Залежність валового регіонального продукту від розміру капітальних інвестицій у транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність

Джерело: побудовано автором на підставі даних [2]

Таким чином, можливо стверджувати, що при інших рівнозначних умовах, на 55,09% варіації валового регіонального продукту впливає варіація розмірів прямих іноземних інвестицій у транспорт,

Таблиця 1

Валовий регіональний продукт та розміри інвестиційних ресурсів в транспорт, складське господарство, поштову та кур'єрську діяльність

	Валовий регіональний продукт, млн грн	Капітальні інвестиції у транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, 2015 р.	Прямі іноземні інвестиції у транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, 2015 р.
Україна		18704,0	1197248,4
Вінницька	43990	329,6	3530,8
Волинська	24195	86,0	1372,0
Дніпропетровська	176540	650,7	73254,1
Донецька	119983	871,0	103434,3
Житомирська	29815	113,2	1292,9
Закарпатська	24120	346,1	21124,1
Запорізька	65968	133,1	1672,8
Івано-Франківська	37643	1724,8	7972,0
Київська	79561	317,9	54324,3
Кіровоградська	28758	191,3	3498,4
Луганська	31393	27,2	77540,4
Львівська	72923	822,9	107300,0
Миколаївська	35408	1483,4	82207,3
Одеська	74934	1998,0	296662,4
Полтавська	69831	496,5	3340,5
Рівненська	28724	75,2	26374,5
Сумська	30397	82,3	5677,6
Тернопільська	21676	82,5	7763,4
Харківська	96596	609,9	3645,4
Херсонська	23250	133,4	10958,8
Хмельницька	32162	132,6	2943,7
Черкаська	38466	93,2	8343,1
Чернівецька	15049	47,6	3681,4
Чернігівська	28156	38,8	2768,0

Джерело: [2]

складське господарство, цей вплив представляється поліномом другого порядку.

Представлені залежності доводять необхідність здійснення пошуку джерел інвестицій у транспорт, складське господарство з метою розвитку логістичного потенціалу регіонів.

У Міністерства інфраструктури з МБРР на стадії ініціації знаходиться «Третій проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху». Оціночна вартість цього проекту складає 800 млн. дол. США. Проект передбачає покращення транспортно-експлуатаційного стану автомобільної дороги М-03 Київ–Харків Довжанський на ділянці від м. Полтава до м. Харків (орієнтовно 150).

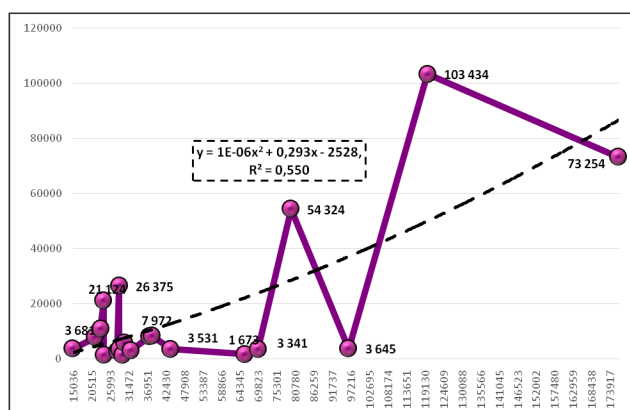


Рис. 4. Залежність валового регіонального продукту від розміру прямих іноземних інвестицій у транспорт, складське господарство, пошту та кур'єрську діяльність

Джерело: побудовано автором на підставі даних [2]

У березні 2015 року під час українсько-німецьких переговорів українській стороні передано на розгляд та опрацювання першу проектну пропозицію «Відновлення інфраструктури постачання в Східній Україні» щодо інвестування 100 млн. євро на відновлення суспільної інфраструктури. Отримані кошти від ФРН пропонується направити на:

- придбання техніки для відновлення автомобільних шляхів та залізничної інфраструктури;
- придбання будівельних матеріалів для відновлення об'єктів транспортної інфраструктури;
- проекти з відновлення об'єктів залізничної та дорожньої інфраструктури.

Всі проекти розвитку інфраструктури спрямовані на досягнення європейських стандартів життя. Розвиток транспорту та логістики регіонів України повинен базуватися на доступності та якості транспортних послуг, підвищенні безпеки, екологічності та енергоефективності транспорту. Важливим моментом є поліпшення інвестиційного клімату.

З метою забезпечення ефективних регіональних трансформацій, розвитку логістичної інфра-

структури та аутсорсингу важливим є передача доріг місцевого значення до сфери управління облдержадміністрацій з одночасною передачею джерел фінансових ресурсів, необхідних для виконання відповідних функцій. Мінінфраструктури розроблено проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування системи державного управління автомобільних доріг загального користування» (zareestrovano у Верховній Раді України за № 0954). Проте, на засіданні Верховної Ради України 16.07.2015 законопроект було повернуто на повторне доопрацювання.

Для розвитку регіональної логістики необхідно розмежувати функції замовника та виконавця будівництва, ремонту та утримання доріг шляхом створення на базі ВАТ «ДАК «Автомобільні дороги України» регіональних кампаній та їх подальшої приватизації.

Ефективність регіональних трансформацій забезпечується регіональними стратегіями та програмами, здійснення яких дає можливість пристосуватися до економічних змін, підвищувати конкурентоспроможність регіону враховуючи вирішальні фактори виробництва: людські ресурси, інфраструктуру, інформаційне та технологічне забезпечення, капітал тощо.

Висновки. Ключові напрями розвитку регіональної логістичної інфраструктури та аутсорсингу полягають в наступному:

- забезпечення доступності та підвищення якості регіональних логістично-аутсорсингових послуг;
- інтеграційні процеси логістики прикордонних регіонів та національної транспортної системи до європейської та міжнародної логістичних систем;
- підвищення ефективності державного управління у галузі логістики;
- розвиток транспортно-логістичної інфраструктури;
- постійне оновлення основних засобів та інформаційно-технологічних систем регіональної логістики;
- підвищення інвестиційної привабливості регіонів;
- підвищення рівня безпеки логістичних процесів;
- підвищення екологічності та енергоефективності перевезень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок. // Учебное пособие. Перевод Егорова В.Н., 2003 год : Издательство ЮНИТИ-ДАНА. – 503 с.
2. Статистичний збірник «Транспорт і зв'язок України», 2015 р.; «Регіони України», 2015 р.

ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ПОГЛИБЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

ASSESSMENT OF COMPETITIVENESS OF THE BLACK SEA REGION OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF DEEPENING THE PROCESSES OF GLOBALIZATION AND EUROPEAN INTEGRATION

УДК 339.5-009.12(477.7):334.012.82

Порудєєва Т.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій та зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

У статті представлено оцінку стану конкурентоспроможності Причорноморського регіону у національному і міжнародному вимірі. Запропоновано, як інтегральний показник конкурентоспроможності регіонів використовувати валовий регіональний продукт на душу населення, обсяги товарного регіонального експорту та імпорту. Обґрунтовано рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності регіону.

Ключові слова: конкурентоспроможність, рейтинг, проблеми, перспективи, Причорноморський регіон.

В статье представлена оценка состояния конкурентоспособности Причерноморского региона в национальном и международном измерении. Предоставлено, как интегральный показатель конкурентоспособности регионов использовать валовой

региональный продукт на душу населения, объемы товарного регионального экспорта и импорта. Обоснованы рекомендации по повышению конкурентоспособности региона.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рейтинг, проблемы, перспективы, Причерноморский регион.

In the article the estimation of the state of competitiveness of the black sea Region region is presented in the national and international measuring. It is offered, how to use the integral index of competitiveness of regions gross regional product per capita, volumes of commodity regional export and import. Recommendations are reasonable in relation to the increase of competitiveness of region.

Key words: competitiveness, rating, black sea region, problems and prospects.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації та регіоналізації суттєво вплинули на підвищення ролі національних регіонів, проявом чого є набуття ними нових якостей, однією з яких є конкурентоспроможність, а також надання їм статусу суб'єктів, що самостійно формують власну стратегію розвитку в економічному просторі держави та за її межами. Саме конкурентоспроможність найбільш повно визначає потребу подальшого розвитку регіонів як повноправних суб'єктів ринкової економіки, передбачає їх розвиток та визначає подальші перспективи, формує стратегічні пріоритети. Досягнення цієї мети визначається як сприяттям підвищення конкурентоспроможності виробництва вітчизняних товарів і послуг на внутрішньому і зовнішньому ринках, так і підвищенням частки галузей, що виготовляють продукцію з високим ступенем переробки та зайнятості населення.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню питання регіональної конкурентоспроможності присвячено праці Должанського І.З., Загорної Т.О., Азоева Г.Л., Фатхутдинова Р.А., Позняка С., Перського Ю.К., Кіщака І.Т [1-7]. Поряд з тим, потреба комплексної оцінки конкурентоспроможності Причорноморського регіону є очевидною.

Метою статті є оцінка конкурентоспроможності Причорноморського регіону у національному і міжнародному вимірі та обґрунтування практичних рекомендацій щодо її підвищення в умовах поглиблення процесів глобалізації та євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу. Формування конкурентоспроможності регіону характеризується

частотою і глибиною структурних перетворень, обумовлених необхідністю технологічного оновлення виробництва та його пристосування до мінливих внутрішніх і зовнішніх умов. Рівень розвитку і конкурентоспроможність будь-якого суб'єкта економіки, будь то галузь або підприємство, багато в чому визначається величиною і досягнутим рівнем використання стратегічного потенціалу.

Причорномор'я завжди займало надзвичайно важливе місце на межі євразійських цивілізацій, постійно виконувало роль значного геополітичного регіону. В цьому регіоні виникла найбільша в Східній Європі концентрація морських торгових портів, що забезпечує Україні динамічні зовнішньоторговельні зв'язки з багатьма державами. Близькість регіону до європейського та близькосхідного ринків, існування відносно розвиненої соціально-виробничої інфраструктури створюють передумови для розвитку відкритої економіки. До Причорноморського в Україні належать Автономна Республіка Крим, Одеська, Миколаївська, Херсонська області та м. Севастополь, які разом формують Причорноморський регіон України (табл. 1).

Економічне значення приморських регіонів у розвитку України передусім полягає у наявності морегосподарського та портово-промислового комплексів, транзитного потенціалу. До того ж приморські регіони України є традиційним місцем відпочинку і оздоровлення значної частини мешканців України, невід'ємним елементом розвитку туристичної індустрії [9].

У всіх рейтингах, як правило, виокремлюється сукупність індикаторів і показників, які визначають

стан і перспективи економічного розвитку, якість людського капіталу (зайнятість, освіта, охорона здоров'я), а також державних інститутів (захист прав власності, ефективність взаємодії з бізнесом, рівень корупції тощо). Отже, конкурентоспроможність регіону можна визначити як його спроможність протягом тривалого часу на основі насамперед власних, а також залучених можливостей продукувати товари та послуги для регіонального, національного і зовнішнього ринків, забезпечуючи водночас стабільність і зростання реальних доходів власних жителів. Частка Причорноморського регіонів у ВВП України протягом останніх п'яти років зменшилась та у 2014 р. становила близько 6,8% (табл. 2).

Конкретизуючи поняття конкурентоспроможності регіону стверджуємо що, продуктивність використання його ресурсів, яка результується у валовому регіональному продукті (ВРП) в розрахунку на душу населення. Динаміка ВРП на душу населення останніми роками свідчить про те, що Причорноморський регіон України належать до категорії відсталих, а розрив між регіоном та середнього по Україні зростає (рис. 1).

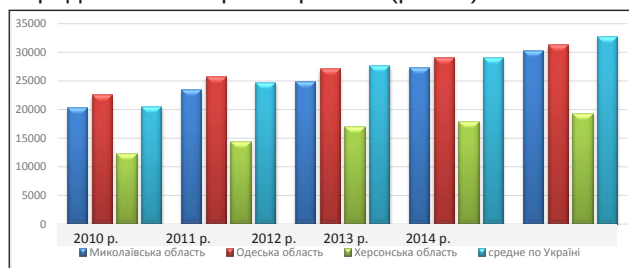


Рис. 1. Динаміка ВРП Причорноморського регіону на одну особу у фактичних цінах за 2010-2014 рр., грн.

Джерело: побудовано на підставі [8]

Виключенням можна вважати Одеську область, ВРП якої, майже, збігається з середнім по Україні. Причому, така динаміка може бути пов'язана, зокрема, зі сприятливою зовнішньоекономічною кон'юнктурою, що дозволило великим індустріальним підприємствам суттєвим чином нарощувати обсяги експорту та забезпечувати високі прибутки експортерів (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка обсягів регіонального товарного експорту Причорноморського регіону у 2010-2015 рр., тис. дол. США

Джерело: побудовано на підставі [8]

Наведені дані вказують на значну відмінність в експортних спроможностях окремих областей. Зважаючи на те, що український експорт є переважно низько технологічним і значним чином залежить від мінливості світової кон'юнктури, можна стверджувати, що економічне зростання навіть в такій області Причорноморського регіону, як Одеська, не може вважатися стійким.

В Причорноморському регіоні чітко утримуються стійкі експортно-імпортні взаємозв'язки – області – найкрупніші експортери є водночас найкрупнішими імпортерами у регіоні. Одним з важливих показників стійкості регіональної економіки до зовнішніх (імпортних) впливів є коефі-

Таблиця 1

Показники, які характеризують області Причорноморського регіону

Області регіону	Територія, млн га	Чисельність населення, тис. чол.	Довжина територіальних доріг, км	Площа сільськогосподарських угідь	
				млн га	% до загальної площі області
Одеська	3,331	2388,0	8300	2,500	75,05
Миколаївська	2,459	1182,1	4840	2,010	81,71
Херсонська	2,846	1087,2	5023	1,968	69,15
АРК	2,686	1963,0	6260,5	1,880	37,23
Всього	11,323	6620,3	24368	8,358	73,8

Джерело: [8]

Таблиця 2

Частка Причорноморського регіону у ВВП України, %

Регіон	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Миколаївська область	2,2	2,2	1,5	1,6	1,8
Одеська область	5,3	5	3,3	3,5	3,8
Херсонська область	1,5	1,4	1,0	1,0	1,2
Загалом	9,0	8,6	5,8	6,1	6,8

Джерело: побудовано на підставі [8]

цієнт покриття імпорту експортом, величина якого більша за одиницю свідчить про відносну стійкість економіки (рис. 3).

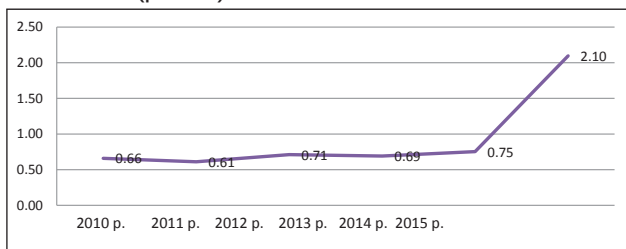


Рис. 3. Динаміка відношення регіонального товарного експорту до імпорту у 2010-2015 рр. Причорноморського регіону

Джерело: побудовано на підставі [8]

Цей коефіцієнт означає, що експортні поставки Причорноморського регіону у 2,10 рази перевищують імпорتنі надходження (по Україні – 1,03 у 2015 році).

Останніми роками коефіцієнт покриття товарного імпорту експортом знизився для Херсонської області (рис. 4).

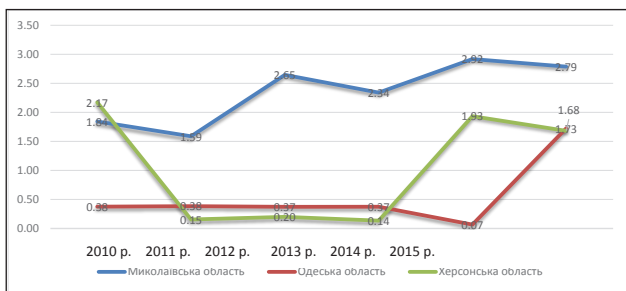


Рис. 4. Відношення регіонального товарного експорту до імпорту у 2010-2015 рр. Причорноморського регіону

Джерело: побудовано на підставі [8]

Таке зниження вказує на підвищення ризиків, пов'язаних із зовнішньоекономічними впливами. Поточна структура експорту відображає спеціалізацію економіки регіону, яка останнім часом не змінюється. Товарний експорт є досить висококонцентрованим, причому ця ситуація з кожним

роком посилюється і рівень концентрації експорту має тенденцію до зростання. Слід зазначити, що основний приріст експорту товарів Причорноморського регіону за останні 5 років відбувся завдяки розвитку внутрішнього виробництва та його експортних можливостей, захисту внутрішнього ринку від імпортних товарів шляхом підтримки місцевого виробника, наявності природно-сировинних ресурсів, що скеровуються на експорт. Відсутність дієвих механізмів нарощування експорту залишається однією з вагомих причин як низької конкурентоспроможності економіки загалом, так і низького потенціалу нарощування конкурентоспроможного експорту в регіонах країни.

Особливістю економічної динаміки останніх років є випереджаюче зростання інвестицій порівняно із загальною макроекономічною динамікою. Хоча загалом спостерігається безпосередній взаємозв'язок між обсягами експорту та прямими іноземними інвестиціями (рис. 5).

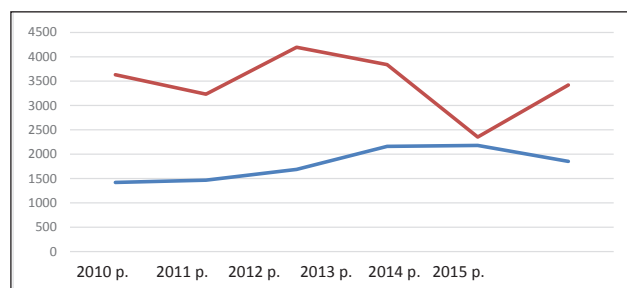


Рис. 5. Обсяг експорту та прямих іноземних інвестицій Причорноморського регіону у 2010-2015 роках., млн. дол. США

Джерело: побудовано на підставі [8]

Це є позитивним чинником зміцнення конкурентоспроможності, адже, інвестиції є складовою ВРП регіону, їх динаміка сприяє формуванню не лише поточного стану розвитку економіки, а й визначає передумови забезпечення стійкого економічного зростання. Інвестиції можуть стати дієвим чинником реструктуризації економіки, а з тим і формування передумов до виробництва конкурентоспроможних товарів і послуг.

Таблиця 3

Виробництво основних видів продукції тваринництва в Причорноморському регіоні у 2015 р.

Регіон	М'ясо (у живій вазі)		Молоко		Яйця	
	обсяг, тис. т	у % до 2014 р.	обсяг, тис. т	у % до 2014 р.	обсяг, млн. шт.	у % до 2014 р.
Миколаївська область	52,0	90,1	343,8	93,1	284,1	56,8
Одеська область	73,3	103,1	385,1	94,9	355,1	99,3
Херсонська область	78,1	99,7	300,1	99,1	1590,6	88,1
Всього по регіону	203,4	х	1029	х	2229,8	
Частка регіону в Україні, %	8,8	х	9,7	х	13,3	х
Середнє значення по регіону		97,6	х	95,7	х	81,4

Джерело: побудовано на підставі [8]

Значні перспективи виробництва конкурентоспроможної

продукції в Україні пов'язуються з розвитком сільського господарства. На жаль, цей потенціал залишається не використаним, внаслідок неефективної системи державного управління, невирішеності земельного питання, різноманітних обмежень на експорт продукції галузі.

На Причорноморські регіони припадає 8,8% виробництва м'яса, 13,3% яєць, 9,7% молока (табл. 3).

Частка продукції тваринництва Причорноморського регіону у 2015 році в державі становить: м'ясо – 8,8%; молоко – 9,7%; яйця – 13,3%.

Продукції рослинництва характеризується такими показниками: 15% виробництва зернових і зернобобових, 19,5% насіння соняшника, 23,6% овочів та 4,7% картоплі (табл. 4).

Частка продукції тваринництва Причорноморського регіону в взагалі по Україні становить: зернові та зернобобові культури – 15%, насіння соняшнику – 19,5%, картопля – 4,7%, овочі відкритого ґрунту – 23,6%.

Регіональні показники ВРП Причорноморського регіону суттєвим чином могли б покращитися за умов стабільного розвитку сільськогосподарського виробництва в регіоні. Частка та місце регіону в загальному у обсязі виробництва валової продукції сільського господарства наведено у таблиці 5.

Так, у 2015 році Миколаївська область займала 15 місце серед областей України, Одеська – 10, Херсонська – 9. Найбільш відчутне зниження виробництва валової продукції відбулося саме у Одеській області, яка переважно визначала динаміку виробництва найважливіших сільськогос-

Таблиця 4

Виробництво основних видів продукції рослинництва в Причорноморському регіоні у 2015 році

Область	Зернові та зернобобові культури		Насіння соняшнику		Картопля		Овочі відкритого ґрунту	
	обсяг, тис. ц	у % до 2014 р.	обсяг, тис. ц	у % до 2014 р.	обсяг, тис. ц	у % до 2014 р.	обсяг, тис. ц	у % до 2014 р.
Миколаївська	28961,7	101,1	9382,4	128,9	1960,3	92,5	4830,0	98,1
Одеська	34890,2	94,9	7553,2	112,1	4946,1	92,2	4365,2	99,7
Херсонська	26219,4	121,6	4864,5	178,7	2872,3	103	12514,7	97,6
Всього по регіону	90071,3	х	21800	х	9778,7	х	21709,9	х
Частка регіону в Україні, %	15,0	х	19,5	х	4,7	х	23,6	х

Джерело: побудовано на підставі [8]

Таблиця 5

Частка та місце Причорноморського регіону у загальному обсязі виробництва валової продукції сільського господарства у 2015 році

Регіон (область)	Валова продукція		Продукція			
			рослинництва		тваринництва	
	у відсотках	місце	у відсотках	місце	у відсотках	місце
Всього	12,6	х	14,5	х	8,6	х
Миколаївська	3,7	15	4,3	14	2,4	22
Одеська	4,4	10	5,1	8	2,9	18
Херсонська	4,5	9	5,1	9	3,3	14

Джерело: побудовано на підставі [8]

Таблиця 6

Валова продукція сільського господарства в розрахунку на одну особу по Причорноморському регіоні у 2015 р.

Регіон (область)	Усі категорії господарств		у т. ч. сільськогосподарські підприємства	
	обсяг, грн	у % до 2014 р.	обсяг, грн	у % до 2014 р.
Україна	5589	95,6	3079	95,2
Миколаївська	7708	102,6	4308	100,7
Одеська	4446	96,3	2346	93,6
Херсонська	10174	105,6	5396	113,9

Джерело: побудовано на підставі [8]

подарських культур Причорноморського регіону (рис. 6).

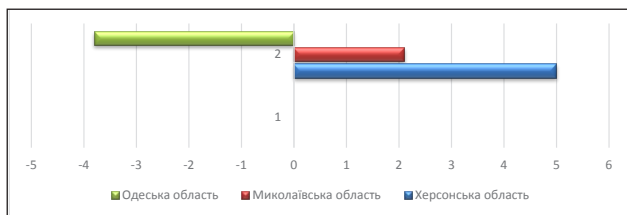


Рис. 6. Ранжування областей Причорноморського регіону за приростом, зниженням (-) валової продукції сільського господарства у 2015 р. (до 2014 р.)

Джерело: побудовано на підставі [8]

За рахунок обсягів регіонального виробництва забезпечується внутрішня потреба у зерні, цукрі, олії, картоплі, овочах та продукції тваринництва. Показники Причорноморського регіону перевищують середній показник по Україні (табл. 6).

Аналіз конкурентоспроможності агропродовольчого комплексу і рівня продовольчої незалежності виявив наступну суперечність: агропродовольчий комплекс регіону, що володіє високою забезпеченістю природними ресурсами, виробляє продукцію, яка в цілому є неконкурентоздатною не тільки на зовнішньому, а в багатьох випадках і на внутрішньому ринку. Країна забезпечує критерії продовольчої безпеки в недостатній мірі, що свідчить про низьку ефективність аграрної політики.

Неспроможність виробників регіону, як і в цілому виробників України вийти на зовнішні ринки з високотехнологічною та конкурентоздатною продукцією, незважаючи на членство у Світовій організації торгівлі, зумовлено низкою якістю вітчизняної продукції та її моральним зносом. Нині в Україні обмежені передумови для інноваційно-технічного розвитку. І хоча незначні зрушення в останні роки все ж таки спостерігаються: зростають обсяги імпорту сучасного виробничого устаткування, що сприятиме підвищенню якості вироблених в товарів [7].

Основні сектори економіки регіону практично вичерпали свій потенціал. Необхідні нові точки економічного зростання, які стануть підґрунтям для наповнення бюджету та створення робочих місць. Одним із пріоритетних завдань є створення в регіоні сучасного промислово-технологічного комплексу, який забезпечуватиме внутрішні потреби країни, регіону, конкурентоспроможний експорт, збільшення обсягів наукомісткої продукції як основи для інноваційного розвитку економіки,

перехід до ресурсозберігаючої моделі розвитку реального сектору економіки області.

Висновки з проведеного дослідження.

Результати проведеного дослідження свідчать, що конкурентоспроможність регіону обумовлюється його здатністю виробляти конкурентоспроможну продукцію. Поліпшення позицій Причорноморського регіону на внутрішньому та світовому ринку можливе лише за умови сприяння його інвестиційній та інноваційній привабливості, орієнтування економіки на експорт та поширення інтеграційних процесів. Що досягається за підтримкою у структурній політиці виробництву товарів високого ступеня переробки шляхом використання провідних технологій, які дозволять ефективніше використовувати усі наявні ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Должанський І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства: Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
2. Азоев Г.Л. Конкуренція: аналіз, стратегія і практика/ Г.Л. Азоев – М.: Центр економіки і маркетинга, 1996.– 208 с.
3. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учеб. пособ. / Р.А. Фатхутдинов. –М.: ИНФРА-М, 2000. –312 с.
4. Позняк С. Конкурентні переваги і конкурентоспроможність/ С. Позняк// Актуальні проблеми економіки. – 2002. – №1. – С. 50–54.
5. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Под ред. проф., д.э.н. Ю.К. Перского, доц., к.э.н. Н.Я. Калужновой. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.
6. Кішак І.Т Industrial complex of Nikolaev region/ І.В.Кішак. А.В.Слюсаренко// XVI міжнародна науково-практична конференція «Теорія і практика сучасної економіки» (19 листопада 2015 р.). – Черкаси. – ЧДТУ, 2015 – С. 105-107
7. Global Competitiveness Report 2015-2016/ World Economic Forum.– 2016. [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу: URL: <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Report>.
8. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Порудєєва Т.В. Конкурентоспроможність України у контексті глобалізації та євроінтеграційних процесів /Т.В.Порудєєва// – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-14-2016/22-vipusk-14-gruden-2016-r/2540-porudeeva-t-v-konkurentospromozhnist-ukrajini-u-konteksti-globalizatsiji-ta-evrointegratsijnikh-protseviv>.

МОНІТОРИНГ ТА АНАЛІЗ ВПЛИВУ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ГРОМАД ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ НА ПРИКЛАДІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

MONITORING AND ANALYSIS OF THE IMPACT OF DECENTRALIZATION ON THE DEVELOPMENT OF RURAL COMMUNITIES IN THE BLACK SEA REGION ON THE EXAMPLE OF THE MYKOLAIV REGION

УДК 321.303:332.142.4:336.225

Радченко О.Д.

к.е.н., старший науковий співробітник, п.н.с.

Інститут аграрної економіки

Лазутіна Л.О.

к.е.н., науковий співробітник

Інститут аграрної економіки

Кір'ян С.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Європейський університет

У статті розглянуто особливості процесів контролю соціальних явищ економічними механізмами на прикладі дослідження стану децентралізації сільських громад Миколаївської області. Загальні тенденції децентралізації мають вимірюватись фінансовою складовою доходів та видатків місцевих бюджетів і множиною показників соціально-економічного благополуччя. Результати дослідження є основою побудови рейтингу регіонів по якості проведення процесів реформи децентралізації і її наслідків для розвитку сільських територій.

Ключові слова: моніторинг, децентралізація, Причорноморський регіон, Миколаївська область, сільські громади, аналіз ефективності, соціальні процеси.

В статье рассмотрены особенности процессов контроля социальных явлений экономическими механизмами на примере исследования состояния децентрализации сельских общин Николаевской области. Общие тенденции децентрализации должны измеряться финансовой составляющей доходов и расходов местных бюджетов и показате-

лями социально-экономического благополучия. Результаты исследования являются основой построения рейтинга регионов по качеству проведения процессов реформы децентрализации и ее последствий для развития сельских территорий.

Ключевые слова: мониторинг, децентрализация, Причерноморский регион, Николаевская область, сельские общины, анализ эффективности, социальные процессы.

The article considers the peculiarities of social phenomenon of economic control mechanisms on case study of decentralization in rural communities of Mykolaiv region. General trends are measured by financial decentralization components of revenues and expenditures of local budgets and multiple indicators of socio-economic welfare. Results of the study are the basis for constructing of regional rankings based on quality of the reform process of decentralization and its implications for rural development.

Key words: monitoring, decentralization, Black sea region, Mykolaiv region, rural communities, efficiency analysis, social processes

Постановка проблеми. Стан соціальної сфери сільських територій на Україні у даний час критичний. Демографічна ситуація дуже складна і має чітку тенденцію до погіршення. Не є винятком у цьому стані і Причорноморський регіон. За даними сайту статистики Миколаївської області [1], чисельність наявного населення області, упродовж 2016 р. зменшилась на 8,1 тис. осіб і на 1 січня 2017 р. становила 1150,1 тис. Зменшується населення сіл, скорочується сільська поселенська мережа. Кількість зареєстрованих безробітних на кінець січня 2017 р. становила 18,5 тис. осіб, з них допомогу по безробіттю отримували 75,3%, а близько половини із загальної кількості безробітних становили жінки. Рівень зареєстрованого безробіття поширився на 2,6% населення працездатного віку, зокрема, у сільській місцевості – 4,3%, у міських поселеннях – 1,8%. Основною зайнятістю на селі залишається сільськогосподарська діяльність, господарствами населення виробляється значна частка валової продукції. Економічні та соціальні процеси, що відбувалися в країні протягом останніх десятиріч, призвели до поглиблення соціально-економічних проблем.

Недостатній рівень централізованого фінансування розвитку соціальної сфери сільських територій зумовлює необхідність пошуку сучасних моделей механізму управління процесами формування

і використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів. Це необхідно для стимулювання інвестиційно-інноваційні процесів та їх спрямування на забезпечення самодостатності соціально-економічного розвитку сільських територій [2], сприяння зайнятості населення, створення достойних умов життя.

Одночасно, вимогою Євросоюзу та Міжнародного валютного фонду при наданні кредитів та фінансової допомоги і просування по шляху євроінтеграції є децентралізація влади в Україні. У квітні 2016 р. Кабінет Міністрів і Європейська комісія, яка діє від імені Європейського Союзу, підписали угоду [3] про фінансування програми децентралізації «U-LEAD з Європою: програми для України щодо розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності та розвитку» на суму 97 млн євро.

У цих умовах важливого значення набувають процеси децентралізації, орієнтовані на розширення повноважень місцевого самоврядування та поліпшення їх фінансових можливостей через об'єднання в територіальні громади і об'єктивне та повне висвітлення необхідності проведення реформ для сільського населення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями процесів децентралізації та їх впливу на сільські території, формування фінансо-

вих ресурсів бюджетів сільських рад, розширення повноважень місцевого самоврядування, створення фінансової автономії місцевого самоврядування в сучасних умовах, державною підтримкою розвитку сільських територій та обліковим процесом у державних установах займаються провідні науковці: О. Булавка, О. Бородіна, П. Гайдуцький, В. Горьовий, Ю. Губені, М. Дем'яненко, В. Збарський, І. Луніна Ю. Лупенко, М. Малік, І. Прокопа, П. Саблук та ін.

Проте, сучасний стан цієї проблематики знаходиться на стику економічних, політичних і соціальних проблем, що зумовлює необхідність постійного вивчення й удосконалення наукового супроводу забезпечення розвитку сільських територій відповідно до пріоритетів державної політики. Досі не реалізований механізм моніторингу процесів децентралізації та визначення рейтингу регіонів за наслідками проведення реформ.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження регіонального аспекту процесу децентралізації через систему аналізу та моніторингу впливу на розвиток сільських територій на прикладі Миколаївської області.

Виклад основного матеріалу. Повноті висвітлення процесу децентралізації, пов'язаних з ними переваг та ризиків насамперед сприяє процес моніторингу й інформування. Моніторинг є важливим і обов'язковим етапом у процесі реалізації будь-якого суспільного проекту, що включає збір та обробку інформації, з метою аналізу досягнень або визначення ризиків і проблем у процесі його впровадження.

Моніторингу підлягає як процес децентралізації у його зв'язках з іншими сторонами (показниками) суспільного життя, так і за системою конкретних соціальних показників, які були визначені метою реформи. Для аналізу соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади [4] передбачена моніторингова місія (додаток 2, п. 25 Методрекомендацій №75), але в силу новизни нормативного акту, досі не опрацьована на практиці.

Процес децентралізації розпочато з 2015 року, відповідно до коаліційної угоди [5], який супроводжується передачею значних повноважень та фінансових ресурсів від органів державної влади – органам місцевого самоврядування. Децентралізація здійснюється з метою забезпечення ефективної реалізації прав громадян, надання публічних послуг належної якості, збільшення прав і повноважень місцевих громад.

Невід'ємною складовою процесу децентралізації є адміністративно-територіальна реформа, яка не передбачає змін меж областей (регіонів), а лише зміну системи управління на обласному рівні. Згідно методики, сформованої Кабміном [6], адміністративним центром може бути місто, село або селище міського типу, яке розташоване в зоні

доступності до найвіддаленіших сіл не більше, ніж 20 км та володіє розвинутою інфраструктурою. Сільські та селищні ради ліквідовуватимуться, а в селах будуть старости, що одночасно обиратимуться в депутати до ради укрупненої громади.

Об'єднані територіальні громади (далі – ОТГ) прирівнюються до міст обласного значення, бюджетний процес для них кардинально змінюється, з'являються делеговані повноваження та кошти на них. У відання ОТГ переходить освіта, охорона здоров'я. Ці заходи, за прикладом світового досвіду самоврядування, повинні позитивно вплинути на якість життя членів сільської громади та покращити рівень життя в країні в цілому.

В Україні рівень бюджетної забезпеченості на виконання власних повноважень на 1 жителя є найнижчим серед європейських країн і ледь досягає 28 євро [7], тоді як, наприклад, у Польщі – 305,0 євро, у Словаччині, Угорщині та Латвії – у межах 200 євро. Закономірно, що проблема фінансового забезпечення розвитку сільських територій України стає пріоритетною в державній політиці та потребує застосування нових ефективних форм і методів їх реалізації.

Протягом останнього часу прийнято ряд Законів та внесено необхідні зміни до існуючих, що забезпечують виконання процесу децентралізації. Зокрема, це Закони України «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про добровільне об'єднання громад», «Про співробітництво територіальних громад», «Про регулювання містобудівної діяльності», доповнені Бюджетний кодекс України, Конституція України – в частині повноважень та статусу органів місцевого самоврядування, еволюційні зміни у фінансуванні місцевих бюджетів прийнято Законом про державний Бюджет на 2017 рік. Виникає потреба оновити бюджетну систему [8], яка має відповідати покладеним на неї вимогам.

Згідно даних, приведених на сайті Децентралізація влади [9] у Миколаївській області до реформи: було 314 рад, з них: міських – 10 селищних – 17 сільських – 287. Після реформи стало: об'єднаних територіальних громад схвалених обласною радою – 32, об'єднаних територіальних громад включених до проекту розпорядження – 28.

Відповідно до рішень ЦВК від 25 жовтня 2015 року у Миколаївській області відбулися перші вибори голів та депутатів ОТГ, яка утворилася внаслідок об'єднання 2 місцевих рад (4 населених пункти). Після створення Куцурубської об'єднаної територіальної громади об'єднавчі процеси у Миколаївському регіоні безперестанно вирували, набули сили протягом червня-липня 2016 р., і тепер теми реформи практично не сходять зі шпальт газет, екранів телебачення, стрічок Інтернет-сайтів. Новини одночасно повідомляють про створення об'єднаних територіальних гро-

Таблиця 1

Проектні територіальні громади, Миколаївська область [11]

Територіальна громада	Адміністративний центр громади	Площа (км ²)	Населення (тис. осіб)	Обсяг доходів (тис. грн)	Бюджет розвитку (тис. грн)	Бюджет базової дотації (грн)	Бюджет реверсної дотації (тис. грн)
Арбузинська	сmt Арбузинка		18,126		0,00	585,9	0,00
Баштанська	м. Баштанка	773,8	22,434		0,00	2441,2	0,00
Березанська	сmt Березанка	1378,2	23,431		724,2	3068,5	0,00
Березнегуватська	сmt Березнегувате	779,2	20,724		0,00	4744,1	0,00
Бузька	с. Бузьке	597,2	8,070		0,00	2093,0	0,00
Веселинівська	сmt Веселинове	1244,73	23,380		0,00	4429,3	0,00
Веснянська	с. Весняне		18,171		86,0	3201,0	0,00
Воскресенська	сmt Воскресенське	357,86	24,619		0,00	5023,7	0,00
Врадіївська	сmt Владіївка	80,1	0,108		100,0	4356,5	0,00
Галицинівська	с. Галицинове	311,35			0,00	620,3	0,00
Доманівська	сmt. Доманівка	1458,04	25,856	30521,0	0,00	6676,2	0,00
Єланецька	сmt. Єланець	1017,66	15,643		0,00	3160,0	0,00
Казанківська	сmt Казанка		19,886	21352,2	0,00	2003,7	0,00
Костянтинівська	с. Костянтинівка	405,8	9,260		0,00	1830,0	0,00
Кривоозерська	сmt. Криве Озеро		25,003	27518,0	2,0	5082,3	0,00
Куцурубська	с. Куцуруб	229,443	3,855	4487,4	0,00	0,00	90,4
Миколаївська	м. Миколаїв	259,83	494,800		6000,0	0,00	18418,4
Новоодеська	м. Нова Одеса		16,923		130,0	3060,0	0,00
Очаківська	м. Очаків	2293,557	27,137	37016,1	93,4	2633,2	0,00
Ольшанська	сmt Ольшанське	246,59	9,038		0,00	117,0	0,00
Привільненська	с. Привільне	454,7	5,453		0,00	1687,8	0,00
Стелівська	с. Степове	535,78	5,504		0,00	1044,3	0,00
Шевченківська	с. Шевченкове		16,704		0,00	2218,8	0,00
Южноукраїнська	м. Южноукраїнськ	107,8	42,574				27480,6

Джерело: [11]

Перелік показників моніторингу соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади

Напрямок	Заходи	Од.
Демографічна ситуація	Чисельність постійного населення	осіб
	Чисельність постійного населення віком 16 – 59 років	осіб
	Кількість дітей віком до 16 років	осіб
	Демографічне навантаження на 1000 осіб працездатного віку	%
	Природний приріст (скорочення) населення	осіб
	Загальний коефіцієнт вибуття сільського населення (на 1000 осіб наявного сільського населення)	проміле
	Внутрішня міграція населення в межах населених пунктів об'єднаної територіальної громади	осіб
Економічна ефективність	Обсяг капітальних інвестицій на 1 особу	грн.
	у тому числі за рахунок коштів державного бюджету	грн.
	у тому числі за рахунок коштів обласного бюджету	грн.
	у тому числі за рахунок коштів бюджету об'єднаної територіальної громади	грн.
	Кількість підприємств малого та середнього бізнесу на 1000 осіб наявного населення	одиниць
	Кількість кооперативів на 1000 осіб наявного населення у тому числі	одиниць
	обслуговуючих сільськогосподарських	одиниць
	виробничих сільськогосподарських	одиниць
	споживчих	одиниць
	Протяжність побудованих у звітному році доріг з твердим покриттям місцевого значення	км
	Кількість проектів регіонального розвитку, що реалізуються на території об'єднаної громади	одиниць
	Обсяг фінансування проектів регіонального розвитку, що реалізуються на території об'єднаної громади	грн.
	за рахунок державного бюджету	
	за рахунок місцевого бюджету	
за рахунок інших джерел		
Фінансова самодостатність	Доходи загального фонду бюджету об'єднаної територіальної громади (без трансфертів) на 1 особу	грн.
	Капітальні видатки бюджету об'єднаної територіальної громади (без трансфертів) на 1 особу	грн.
	Частка базової дотації в доходах загального фонду бюджету об'єднаної територіальної громади (без урахування субвенцій)	%
	Частка видатків бюджету розвитку в загальному обсязі видатків об'єднаної територіальної громади (без урахування власних надходжень бюджетних установ)	%
	Обсяг надходжень до бюджету об'єднаної територіальної громади від сплати податку на доходи фізичних осіб на 1 особу	грн.
	Обсяг надходжень до бюджету об'єднаної територіальної громади від плати за землю на 1 особу	грн.
	Обсяг надходжень до бюджету об'єднаної територіальної громади від сплати єдиного податку на 1 особу	грн.
	Обсяг надходжень до бюджету об'єднаної територіальної громади від сплати акцизного податку на 1 особу	грн.
Якість та доступність публічних послуг	Частка домогосподарств, що мають доступ до фіксованої широкопasmової мережі Інтернет, у загальній кількості домогосподарств об'єднаної територіальної громади	%
	Забезпеченість населення лікарями загальної практики – сімейними лікарями на 1000 осіб наявного населення на кінець року	осіб
	Середня наповнюваність групи дошкільного навчального закладу об'єднаної територіальної громади	осіб
	Частка дітей дошкільного віку охоплена дошкільними навчальними закладами, у загальній кількості дітей дошкільного віку	%
	Середня наповнюваність класів загальноосвітньої школи об'єднаної територіальної громади	осіб
	Частка дітей, для яких організовано підвезення до місця навчання і додому, у загальній кількості учнів, які того потребують	%
	Частка дітей, охоплених позашкільною освітою, у загальній кількості дітей шкільного віку	%
Частка випускників загальноосвітніх навчальних закладів, які отримали за результатами зовнішнього незалежного оцінювання з іноземної мови 160 балів і вище, у загальній кількості учнів, що проходили тестування з іноземної мови	%	

Створення комфортних умов для життя	Частка домогосподарств, забезпечених централізованим водопостачанням, у загальній кількості домогосподарств об'єднаної територіальної громади	%
	Частка домогосподарств, забезпечених централізованим водовідведенням, у загальній кількості домогосподарств об'єднаної територіальної громади	%
	Частка домогосподарств, які уклали кредитні договори в рамках механізмів підтримки заходів з енергоефективності в житловому секторі за рахунок коштів державного бюджету (у тому числі із співфінансуванням з місцевих бюджетів), у загальній кількості домогосподарств об'єднаної територіальної громади	%

Джерело: [4]

мад майже в усіх районах [10]. Перелік проектних територіальних громад з орієнтованими обсягами фінансування приведено у таблиці 1.

Проте, Державним бюджетом на 2017 рік не забезпечено стовідсоткове фінансування делегованих місцевому самоврядуванню повноважень. Зокрема, запропоновано виключити зі складу освітньої та медичної субвенцій видатки на комунальні послуги та енергоносії. За рахунок освітньої субвенції фінансуватимуть тільки зарплату педагогічному персоналу, а це лише 75% працівників закладів освіти на місцевому рівні. Уряд фактично бере на себе зобов'язання виплачувати в повному обсязі лише заробітну плату, і то вибірково.

За даними видання, підготовленого Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України за сприянням Швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO та технічної підтримки Шведсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні» [12, с. 170], на 2016 рік місцевому бюджету Куцурубської ОТГ передбачена з державного бюджету освітня субвенція – 5 млн грн. та медична субвенція – 2 млн. грн. Бюджет ОТГ сформовано з реверсною дотацією з державного бюджету у сумі 0,1 млн грн. Затверджений обсяг доходів загального фонду бюджету Куцурубської ОТГ на 2016 рік з трансфертами з державного бюджету становить 11,8 млн грн, що більше майже 10 разів від уточнених показників місцевих бюджетів (які увійшли до складу ОТГ) на 2015 рік. У результаті утворення об'єднаних громад зріс обсяг власних доходів місцевого бюджету у 4 рази (на 3,7 млн грн) порівняно з 2015 роком (з 1,2 млн грн до 4,9 млн грн). Основним джерелом наповнення бюджетів є податок на доходи фізичних осіб – 3,6 млн грн, наступний за вагомістю – єдиний податок – 0,5 млн грн. Із розрахунку на 1 жителя громади обсяг власних доходів збільшився більше ніж на 1000 грн (з 358 до 1420 грн).

Розподіл субвенції з державного бюджету [13] місцевим бюджетам на підготовку і проведення перших виборів депутатів сільських, селищних, міських рад об'єднаних територіальних громад і відповідних сільських, селищних, міських голів 18 грудня 2016 свідчить, що на Миколаївську область виділено 2399,0 тис. грн, у тому числі за

жовтень – 239,9 тис. грн, листопад – 1199,5 тис. грн, грудень – 959,6 тис. грн.

14 березня 2017 року, Верховна Рада України прийняла в цілому законопроект щодо особливостей добровільного об'єднання територіальних громад, розташованих на територіях суміжних районів (№5520). Коли закон набуде чинності, появиться законна підстава призначати вибори в об'єднаних та приєднаних громадах з різних районів.

Проведене нами дослідження свідчить, що ефективність реформ впирається у моніторинг показників ефективності. Окремі з них уже впроваджуються на практиці, але загалом процес ще немає системності. Наприклад, Паспорт Шевченківської сільської об'єднаної територіальної громади [14] містить деякі контрольні показники реформування, але досить скромний з точки зору аналізу загальних тенденцій децентралізації. Тому нами запропоновано у якості програми моніторингу використовувати Орієнтовний перелік показників соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади, складений на основі Методрекомедацій [4], приведений в таблиці 2.

Як бачимо, моніторинг стосується показників демографічної ситуації, економічної ефективності, фінансової самодостатності, якості та доступності публічних послуг, створення комфортних умов для життя сільського населення.

Від якості проведених реформ, від умілого розпорядження сільськими радами наявними адміністративними, технічними та людськими ресурсами залежать обсяги і джерела формування місцевих бюджетів сільських територій. Всі ці складові мають бути об'єктами громадського контролю та моніторингу на різних рівнях.

Наразі, організація «Глобал Комьюнітіз» виконує флагманську програму Агентства США з міжнародного розвитку (USAID), спрямовану на розвиток місцевого самоврядування – «Децентралізація приносить кращі результати та ефективність» (DOBRE) [15]. Її мета – створити можливості зростання новостворених ОТГ і мотивувати інші громади до об'єднання. Оцінка досвіду та спроможності ОТГ, які подали заявки, проводитиметься за трьома основними групами показників: лідерська та бюджетна спроможність; надання послуг громадянам; та участь громадськості та інклюзивність.

На підставі узагальненого досвіду кращих сільських громад ГО «Причорноморський центр політичних і соціальних досліджень» [16] пропонує об'єднаним громадам додатковий сервіс, який дозволить швидко розробити Стратегію об'єднання, яка є передумовою отримання технічної допомоги від держави, міжнародних донорів, а її обов'язковість прописана у законодавстві.

Для удосконалення процесу моніторингу проведення децентралізації та її впливу на розвиток сільських територій потрібно врахувати деякі моменти, а саме: розширення повноважень органів місцевого самоврядування у частині залучення інвестицій, у тому числі іноземних; доступності кредитування, зокрема з державною підтримкою та гарантією; розширення фінансової самостійності та збільшення доходів загального фонду місцевих бюджетів; оптимізація структури доходної та видаткової частини місцевих бюджетів та самостійність визначення структури видатків місцевою громадою, підвищення повноважень та ефективності формування доходної частини об'єднаних територіальних громад; популяризація досвіду та висвітлення діяльності кращих об'єднаних громад.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз ефективності процесів децентралізації через показники моніторингу передбачає сформувати універсальну систему показників, що характеризують рівень розвитку соціальної сфери сільських територій, зокрема: вартісні, натуральні, трудові, якісні, що посилять методичне обґрунтування проведення комплексної оцінки децентралізації сільських громад при проведенні їх об'єднань. Це створить умови до підвищення конкурентоспроможності сільських громад шляхом їх об'єднання та розширення спектру діяльності і переліку одержуваних суспільних послуг, поліпшення якості та зростання обсягів таких послуг, які фінансуються за рахунок коштів відповідних місцевих бюджетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соціально-економічне становище Миколаївської області у січні 2017 року. Головне управління статистики у Миколаївській області, 2017. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mk.gov.ua/store/files/1489582031.pdf>.
2. Лазутіна Л. О. Джерела формування місцевих бюджетів сільських територій в умовах децентралізації / Л. О. Лазутіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 6 – С. 728 – 732.
3. ЄС виділить 97 млн євро на децентралізацію в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/es-vidilit-97-mln-evro-na-decentralizaci-u-ukraini>.
4. Методичні рекомендації щодо формування

і реалізації прогностичних та програмних документів соціально-економічного розвитку об'єднаної територіальної громади. Наказ Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, 30.03.2016р. №75.

5. Угода про коаліцію депутатських фракцій «Європейська Україна». Верховна рада України 8 скликання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/n0001001-15>.

6. Про затвердження Методики формування спроможних територіальних громад. Постанова КМУ від 8 квітня 2015 р. № 214.

7. Аналіз фінансових наслідків адміністративно-територіальної реформи / Проект SuFTAR Системне управління фінансування адміністративно-територіальної реформи. Портал FISCO-ID/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fisco-id.com/download.php?m=an&l=ua&id=69>.

8. 5 необхідних кроків для проведення реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://decentralization.gov.ua/5_steps.

9. Децентралізація влади. Миколаївська область. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/region/item/id/14>.

10. В облдержадміністрації обговорили стан реалізації реформи з децентралізації в Миколаївській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/4769>.

11. Геопортал адміністративно-територіального устрою України (за фінансової підтримки Швейцарсько-українського проекту «Підтримка децентралізації в Україні» DESPRO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://atu.minregion.gov.ua/ua/grom_list_obl2/51.

12. Децентралізація. Місцеві бюджети 159 об'єднаних територіальних громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://despro.org.ua/despro/Local%20Budgets%20of%20ACs.pdf>.

13. Про затвердження Розподілів субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам на підготовку і проведення перших виборів депутатів сільських, селищних, міських рад об'єднаних територіальних громад і відповідних сільських, селищних, міських голів 18 грудня 2016 року та виготовлення органами ведення Державного реєстру виборців списків виборців та іменних запрошень для підготовки і проведення цих виборів. Постанова ЦВК від 13 жовтня 2016 року № 444.

14. Паспорт Шевченківської сільської об'єднаної територіальної громади з адміністративним центром у селі Шевченкове [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mk-oblrada.gov.ua/images/MATERIAL/MR_RAD/IRADA/PASPORTA/shevch.pdf.

15. Програма DOBRE оголосила конкурсний відбір ще 25 об'єднаних громад [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://donors.decentralization.gov.ua/advice/58b168ec6783ec0d9daf1d4f>.

16. Стратегія розвитку перших об'єднаних громад є унікальним інструментом. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/news/item/id/5048>.

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ В УКРАЇНІ

STRATEGIC DIRECTIONS OF MARKET REGULATION FOR AGRICULTURAL LAND IN UKRAINE

На основі аналізу існуючої законодавчої бази проведено оцінку стану впровадження вільного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Визначено ключові проблеми та встановлено стратегічні напрямки реалізації цього завдання. Наведено приклади закордонного досвіду щодо послідовності дій та низки обмежень при започаткуванні ринку земель. Обґрунтовано роль цього механізму на шляху подолання економікою України кризового становища.

Ключові слова: ділянки земель сільськогосподарського призначення, ринок земель, збалансований рівень землекористування, прийнятний рівень агроекологічної безпеки, ґрунти.

На основе анализа существующей законодательной базы проведено оценку состояния внедрения свободного оборота земельных участков сельскохозяйственного назначения. Определены ключевые проблемы и установлены стратегические направления реализации этого задания. Наведено при-

меры зарубежного опыта относительно последовательности действий и цепи ограничений при реализации рынка земель. Обосновано роль этого механизма на пути преодоления экономикой Украины кризисного состояния.

Ключевые слова: участки земель сельскохозяйственного назначения, рынок земель, сбалансированный уровень землепользования, приемлемый уровень агроэкологической безопасности, почвы.

Based on analysis of the existing legislative framework the assessed level of implementation of free movement of agricultural land. The key issues and strategic directions were set for the implementation of this task. Examples of international experience are described on action sequences and a number of restrictions in setting up the land market. The role of this mechanism is found for overcoming Ukraine economic crisis.

Key words: plots of agricultural land, the land market, balanced level of land use acceptable level of agro ecological safety, soils.

УДК 332:631.1

Паляничко Н.І.

к.е.н., с.н.с.

Національна академія аграрних наук України

Постановка проблеми. Історична важливість сьогоднішнього етапу для України пояснюється неможливістю зволікання з економічними трансформаціями суспільно-економічного розвитку за умов обтяжень загально-економічної кризи суспільного розвитку. Накопичений досвід структурних економічних трансформацій у сфері використання земель актуалізував комплекс проблем та перешкод на шляху забезпечення збалансованого рівня землекористування, а найбільш гостро ці проблеми стосуються земель сільськогосподарського призначення. Інструментом вирішення окреслених проблем є впровадження вільного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, що на тлі Євроінтеграційних прагнень України, відкриває шлях підвищення рівня капіталізації агро-виробництва, зростання частки доданої вартості у структурі експорту держави та надає можливість виходу економіки із кризи. Крім того, ринок земель стимулюватиме досягнення прийнятного стану агроекологічної безпеки на тлі забезпечення збалансованого рівня землекористування регіонів.

Проте, запровадження ринкового обігу сільськогосподарських ділянок потребує суттєвого доопрацювання нормативно-законодавчого поля, опрацювання ряду організаційно-економічних важелів за комплексом стратегічних напрямків з

врахуванням обмежень задля захисту національних прав та інтересів, що викладено у роботі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у розробку економічних основ екобезпечного сільськогосподарського землекористування зроблено працями О.П. Канаша, Д.І. Бамбіндри, Г.Д. Гуцуляка, О.І. Фурдичко та ін. Опрацювання проблем запровадження ринкових інструментів обігу земельних ділянок, у тому числі і сільськогосподарського призначення здійснено у ряді публікацій Ю.О. Лупенка, А.Г. Мартина, Л.Я. Новаковського, О.В. Ходаківської. В той же час, потребують додаткових акцентів визначення стратегічних напрямків регулювання ринку земель сільськогосподарського призначення для прискорення вирішення проблеми досягнення збалансованого стану землекористування, як основи забезпечення прийнятного рівня агроекологічної безпеки регіонів.

Формулювання цілей статті. Визначити стратегічні напрямки регулювання ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні в контексті досягнення збалансованого стану землекористування.

Виклад основного матеріалу. Серед стратегічних завдань, якими розпочато земельну реформу, що були визначені у Постанові Вер-

ховної Ради України від 13.03.1992 р. № 220-XII «Про прискорення земельної реформи та приватизацію землі» виконано лише передачу землі громадянам України, що здійснено у вигляді розпаювання. І лише на початку 2000-х, а саме 30 травня 2001 р. було видано Указ Президента [1], яким запроваджувався науково обґрунтований комплекс напрямків державної політики у сфері регулювання земельних відносин, якими формувалась державна політика у сфері реформування землекористування та земельних відносин. Документ, нарівні із забезпеченням дальшого розвитку відносин власності на землю, окремою позицією визначав розвиток ринку земель, кредитування під заставу землі, в тому числі іпотечного; удосконалення моніторингу земель та організації контролю за використанням і охороною земель; удосконалення нормативно-правової і методичної бази розвитку земельних відносин. Прийняття Земельного кодексу України сприяло розвитку і удосконаленню нормативно-законодавчого поля з питань реформування земельних відносин. Так, Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, яку розроблено із врахуванням положень Коаліційної угоди, що є невід'ємною частиною Програми, на виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [2], передбачено ряд важливих заходів:

- інвентаризація та розмежування земель сільськогосподарського призначення державної, комунальної та приватної власності;
- удосконалення орендних відносин, монетизація орендних платежів, запровадження ефективних регуляторних механізмів для розвитку ринку оренди земель;
- розроблення та сприяння прийняттю Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про оренду землі» щодо довгострокової оренди;
- формування бази даних Державного земельного кадастру.

Пізніше, у 2016 р. ці заходи було дещо деталізовано [3] та окремо визначено ті, що сприятимуть забезпеченню збалансованого рівня землекористування, а саме проведення розмежування землі різних форм власності, запровадження виключно аукціонного порядку передачі земель, що знаходяться в державній чи комунальній власності.

Згідно норм чинного законодавства, врегулювання обігу сільськогосподарських земельних ділянок здійснюється з використанням механізму приватизації. Землі, що визначено для цільового використання під садівництво, та такі, що є відчуженими для суспільних потреб можуть підпадати під операції купівлі-продажу. Ще однією формою обігу є передача земельних ділянок у спадщину, передачу під заставу, оренду та такий від обігу, як емітевзис. Щодо ділянок земель, які знаходяться під товарним сільськогосподарським виробни-

цтвом, на відчуження інших земель сільськогосподарського призначення, згідно норм Земельного Кодексу України, діє мораторій до моменту прийняття Закону України «Про обіг земель сільськогосподарського призначення» або до закінчення 2017 р.

Крім того, задекларовано запровадження програм державної підтримки фермерських господарств шляхом спрощення системи оподаткування, пільгового кредитування, створення умов для використання державної інфраструктури, забезпечення доступу до внутрішніх ринків збуту, сприяння експорту продукції сільськогосподарського виробництва. Підтримка фермерських господарств та захист суспільних інтересів, гарантування захисту прав мешканців місцевих громад сприятимуть підвищенню зацікавленості землекористувачів у забезпеченні збалансованого рівня землекористування, відтворенню і збереженню родючості ґрунтів. Також, це сприятиме збереженню сільських поселень, вирішенню соціально-економічних проблем села.

Відокремлене використання земельних паїв, що відбувається після проведення розпаювання земель сільськогосподарського призначення призводить до появи ряду проблем у організації обробітку земель, для збереження прийняттого рівня їх родючості через несформованість землекористувачів, їх парцеляцію. Забезпечення збалансованого рівня землекористування потребує удосконалення структури агроландшафтів з проведенням консервації деградованих, малопродуктивних земель, що вимагає державної підтримки через впровадження програми збалансованого використання і охорони сільськогосподарських земель. Необхідно на тлі впровадження системи моніторингу способу використання і якості земель, законодавчо забезпечити відповідальність землекористувачів за дотримання сівозмін, впровадження протиерозійних заходів, забезпечення екологічно прийнятної структури угідь.

Крім того, потребують надання правового статусу питання консолідації ділянок з метою забезпечення інвестиційної привабливості ведення агровиробничої діяльності, що можливо досягти шляхом створення масивів спільної часткової власності замість індивідуальних ділянок [4, с. 18-19]. Тоді обіг ділянок (полів) більш оптимального розміру, на правах спільної часткової власності громадян, які є більшими суми окремих паїв за рахунок запроєктованих польових доріг, був би більш привабливим для потенційних інвесторів, ніж укладання угод з кожним власником окремого паю. Такий крок сприятиме полегшенню і прискоренню надходжень фінансових ресурсів, що відкриває можливість фінансування заходів із забезпечення прийняттого рівня агроекологічної безпеки. Таким чином, існують стратегічні

напрямки регулювання ринку земель в Україні, рис. 1, які носять еколого-економічний характер і спрямовані на забезпечення прийняттого рівня агроекологічної безпеки шляхом досягнення збалансованого рівня землекористування.

В контексті викладених проблем, що потребують вирішення на законодавчому рівні, слід акцентувати увагу на такому важливому аспекті, як регулювання права користування чужою земельною ділянкою для сільськогосподарських потреб. Актуальним є необхідність опрацювання механізму управління процесу використання ділянок щодо відтворення і збереження родючості ґрунтів на

ділянках земель сільськогосподарського призначення, упередження деградацій та законодавче розширення сфери взаємовідносин між механізмом державного управління та власниками земель і користувачами, у якості яких виступають територіальні громади та інші суб'єкти агропідприємницької діяльності.

Важливим кроком на шляху активізації обігу земельних ділянок стало прийняття Закону України «Про внесення змін до Земельного кодексу України щодо порядку проведення земельних торгів у формі аукціону» [5], яким запроваджено механізм продажу власне земельних ділянок держав-



Рис. 1. Стратегічні напрямки регулювання ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні

Джерело: авторська розробка

ної чи комунальної власності або ж прав на них у вигляді оренди, суперфіцію, емфітевзису. Крім того, вводиться обмеження переважного права купівлі, чим надаються рівні права всім формам землекористування. Завдяки дії цього закону стало можливим здійснення операцій щодо обігу земельних ділянок різної форми власності і у 2015 р. кількість продажу прав оренди земельних ділянок сільськогосподарського призначення державної власності склала 1134 од. загальною площею 27,9 тис. га за середнього розміру земельної ділянки 25 га (від 9,7 га у Харківській області до 62,9 га – у Херсонській). При цьому розмір орендної плати склав 1378 грн/га, а річна орендна плата за результатами земельних торгів у середньому по Україні зросли на 72% [6, с. 12]. Таким чином, наведений приклад є свідченням позитивного впливу за результатами впровадження механізму земельних торгів на обсяги надходження фінансових ресурсів. Викладені дані дають підстави для прогнозів щодо загального позитивного впливу на запровадження земельного ринку на оздоровлення загально-економічної ситуації в державі.

На шляху впровадження ринкових інструментів у процеси землекористування слід відмітити, що полегшення реєстрації прав на земельні ділянки, надання у широкому доступі повного спектру необхідної інформації, законодавче врегулювання правового режиму відумерлої спадщини вже на регіональному рівні, сприятиме удосконаленню земельних відносин. Це сприятиме досягненню основних цілей ринку агроземель, що віднесено до категорії стратегічних, якими є розвиток сільських територій, поліпшення соціально-економічної ситуації на тлі капіталізації підприємств і ліквідності земель та забезпечення збалансованого рівня землекористування.

Важливо наголосити, що запровадження вільного обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення за ринкових умов потребує проведення великого масиву роботи з удосконалення нормативно-законодавчого поля. Перш за все, слід відмітити, що вирішальна роль належить державі з питань, які стосуються обмежень зазначеного процесу, а також опрацювання інструменту вилучення ділянок у разі порушення встановлених правових рамок чи вимог, зміни цільового їх призначення. Важливим аспектом, який підлягає контролю з боку держави, це поява монополій як землевласників, так і монополій з виробництва агропродукції, а відтак, і контролювання монопольних рівнів цін як на землю, так і на сільськогосподарські товари. Крім того, з огляду на досвід інших країн, при запровадженні ринкового обігу агроземель, необхідно застосовувати ряд обмежень для протекції інтересів місцевих громад. Крім суб'єктного складу покупців, потребують законодавчого закріплення оптимальні розміри та

строки оренди, застосування прогресивних шкал та особливих режимів оподаткування фінансових результатів операцій із земельними ділянками; з врахуванням закріплених вимог щодо екологічних показників та параметрів, необхідно фіксувати необхідність збереження цільового призначення землекористування. Зазначені обмеження можуть встановлюватись і на регіональному рівні, на рівні громад.

У якості прикладу застосування обмежень можна скористатись досвідом Польської Республіки, де Агентство сільськогосподарської нерухомості володіє і користується переважним правом покупця. Також, у разі здійснення покупки через цей державний орган, урядом надаються суттєві пільги щодо кредитування. Зокрема, якщо землю придбано з метою формування нового агрогосподарства, то надається право розстрочення платежу покупцем на 30 років, а у випадку розширення за рахунок придбаних ділянок, вже існуючого фермерського господарства, така пільга діє упродовж 20 років. У розвинених країнах Європи, наприклад, запровадження ринкового обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення відбувався поступово, у декілька етапів. На етапі ставлення ринку земель на практиці діяв ряд законодавчо закріплених обмежень для цього процесу. Наприклад, важливим обмеженням, яке було спрямовано на захист інтересів місцевих громад, полягало у недопущенні на земельний ринок іноземних покупців. Так, у Болгарії, Чехії, Естонії, Угорщині, Румунії Литві, Латвії це обмеження встановлено на рівні 7 років, в Польщі – до 12 років. Крім того, у багатьох інших країнах діють обмеження щодо граничних розмірів ділянок: у Румунії – 100 га, Данії – 150 га, Угорщині – 300 га, Польщі – 500 га. В той же час запроваджено обмеження щодо мінімальної площі земельних ділянок задля упередження можливої надмірної фрагментації земельних масивів. Зокрема, вказаний вид обмежень запроваджено у Австрії, Іспанії, Італії, Португалії, Сербії, Швейцарії. Важливу роль у запровадженні ринку земель відіграє державна фінансова підтримка, яка, наприклад, у Польщі та Латвії втілюється у наданні пільгових кредитів на тривалі терміни: на 15 років під 2% та на 20 років під 3,3%, відповідно.

Отже, впровадження ринку ділянок сільськогосподарських земель є необхідним заходом, що сприятиме подоланню економікою України кризового стану. Але, при цьому необхідно мати на меті виконання головного завдання – збереження існуючих агропідприємств, фермерських господарств, створення сприятливих економічних умов для забезпечення сільської зайнятості, прийняттого рівня агроекологічної безпеки, що є умовою розвитку сектору сільського господарства України. Крім того, успішне запровадження ринку земель немож-

Таблиця 1

Фази впровадження ринкового обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення

Учасники ринку	Обмеження	Результат
Початкова фаза		
Фізичні особи, територіальні місцеві громади	Максимальна площа 100-200 га на 1 особу	Підтримка особистих селянських господарств та сімейних ферм
Фаза розвитку		
Юридичні особи	– маргінальні значення площ ділянок	Переважне право на купівлю за орендарем, орендарем чи власником прикордонної ділянки
	– продаж через 10 років	
	– не справляється мито за продаж	
Повноцінне функціонування ринку		
Міжнародні інвестори	– маргінальні значення площ ділянок	Переважне право на купівлю за громадянами України
	– продаж через 10 років	

Джерело: опрацьовано автором на основі [4; 6]

ливе без вивчення та адаптації до національних умов набутого досвіду інших країн та має реалізовуватись у декілька фаз розвитку ринку, табл. 1.

Відзначимо, що забезпечення успішного результату запровадження ринкового обігу земельних ділянок агропризначення у підсумку забезпечить надходження фінансових ресурсів на розвиток сільського господарства та впровадження заходів збалансованого землекористування, що є умовою забезпечення прийнятного рівня агроекологічної безпеки.

Висновки з проведеного дослідження.

Визначені стратегічні напрямки регулювання ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні сприятимуть забезпеченню збалансованого рівня землекористування, як основи досягнення прийнятного рівня агроекологічної безпеки регіонів. В свою чергу, запровадження ринку сільськогосподарських земель в Україні відкриває можливість підвищення капіталізації агропідприємств, отримання позик під заставу земельних ділянок та/або прав їх використання. Це є поштовхом для активізації реформ в економіці та підвищує інвестиційну привабливість в аграрного сектора України, що відкриває можливість розвитку переробної галузі сільськогосподарської продукції та нарощуванню частки доданої вартості, підвищення прибутковості сільськогосподарського виробництва в цілому з усім комплексом позитив-

них наслідків соціального та еколого-економічного характеру.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Указ Президента України «Про основні напрями земельної реформи в Україні на 2001-2005 роки» від 30.05.2001 № 372/2001 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/372/2001>.
2. Постанова Верховної Ради України «Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України від 11.12.2014 р. № 26-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/26-19>.
3. Постанова Верховної Ради України «Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України від 14.04.2016р. №1099-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1099-19>.
4. Національна доповідь щодо завершення земельної реформи / за наук. ред. Л.Я. Новаківського. – К.: Аграр. Наука, 2015. – 48 с.
5. Закон України «Про внесення змін до Земельного кодексу України щодо порядку проведення земельних торгів у формі аукціону» від 05.07.2012 р. № 5077-VI. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/5077-17>.
6. Лупенко Ю.О., Ходаківська О.В. Наукові засади запровадження ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення: наукова доповідь / Ю.О. Лупенко, О.В. Ходаківська. – К. : ННЦ «ШФУ», 2016. – 40 с.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАМОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ PR-ТЕХНОЛОГІЙ
У ПОЛІТИЧНОМУ ПЕРЕДВИБОРЧОМУ ПРОЦЕСІMODERN PR-TECHNOLOGIES AND POSSIBILITIES OF THEIR USE
IN POLITICAL PRE-ELECTION PROCESS

У статті визначено основні теоретичні положення політичних PR-технологій, охарактеризовано особливості їхнього використання у передвиборчий період. Проаналізовано основні механізми впливу на підсвідомість виборців та найбільш вживані маніпуляції політичного PR. На прикладі президентської кампанії США 2016 року досліджено ефективність окремих інструментів політичних PR-технологій.

Ключові слова: маркетинг, зв'язки з громадськістю, PR-технології, передвиборча кампанія, агітація, пропаганда, рейтинг.

В статье определены основные теоретические положения политических PR-технологий, охарактеризованы особенности их использования в период перед выборами. Проанализировано основные механизмы влияния на подсознание избирателей и наиболее используемые манипуляции поли-

тического PR. На примере президентской кампании США 2016 года исследовано эффективность отдельных инструментов политических PR-технологий.

Ключевые слова: маркетинг, связи с общественностью, PR-технологии, передвиборная кампания, агитации, пропаганда, рейтинг.

Certainly substantive theoretical provisions of political PR-technologies, the features of their use in a pre-election period are described in the article. The basic mechanisms of influence on the subconsciousness of electors and most common manipulations of political PR are analysed. On the example of presidential campaign of the USA of 2016 efficiency of separate instruments of political pr-technologies is investigational.

Key words: Marketing, public relations, pr-technologies, electioneering, agitation, propaganda, rating.

УДК 659.44

Бучинська О.В.

к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Обравши демократичний шлях розвитку лише на початку 1990-х років, Україна була змушена в стислі строки пройти шлях, який у розвинених країнах тривав століттями. З одного боку, це давало можливість уникнути помилок своїх попередників у ході демократичних перетворень, а з іншого – нерідко змушувало формально запозичувати демократичні інститути без забезпечення їх належної підтримки у суспільстві. Така ситуація склалася з одним із найважливіших інститутів демократії – регулярними виборами. Відсутність високої політичної культури у політиків, слабкість громадянського суспільства, низький рівень усвідомлення громадянами своєї відповідальності за стан справ у державі не давали підстав для визнання виборів вільними, чесними і прозорими. Тому актуальним видається наукове дослідження еволюції виборчих технологій, що дасть можливість спрогнозувати подальші шляхи розвитку виборчої та партійної систем в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання використання політичних PR-технологій є предметом розгляду багатьох вітчизняних дослідників. Найбільш вагомими дослідженнями в цій галузі є праці: В. Г. Королька «Основи публік рілейшнз», де науковець розглядає теоретичні засади PR та етапи PR-кампанії [1]; Л. О. Кочубей «Виборчі технології: політичний аналіз (на прикладі виборів до парламенту сучасної Укра-

їни)», де проводиться аналіз використання виборчих технологій під час політичних PR-кампаній у виборчий період [2]; Г. В. Полторака «Політичний консалтинг». У своїй праці науковець досліджує основні засади політичного PR у виборчій кампанії [3]. Однак, науковці меншою мірою звертають увагу на дослідження використання політичних PR-технологій. Тому існує потреба продовжити наукові розробки щодо вивчення оцінки ефективності PR-технологій.

Формулювання цілей статті. Метою статті є потреба з'ясувати наскільки ефективно використовують політичні PR-технології кандидати в агітаційних кампаніях, та які особливості застосування політичних PR-технологій характерні для агітаційних кампаній кандидатів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Один з феноменів сучасної політичної культури – це політичний PR, який є ефективним засобом формування громадської думки та здійснення влади. Як свідчить українська практика, інструментом легалізації та легітимізації влади є політичні PR-технології, які умовно можна поділити на: короткострокові та довгострокові. Однак, під час проведення останніх виборів в Україні спостерігалось застосування політичних PR-технологій, проблема яких полягала у викривленні призначеності та зміни їх основних функцій (використання довгострокових технологій за допомогою інстру-

ментів маркетингу тощо), що стає репрезентантом неефективної виборчої агітації. Тому, актуальним є вивчення здобутків сучасних PR-технологій та дослідження і перейняття досвіду вдалих міжнародних прикладів.

Передвиборча кампанія – комплекс агітаційних заходів політичних партій або окремих кандидатів для забезпечення собі певної підтримки з боку виборців на політичних виборах. Для потенційних виборців, пересічних громадян, виборча кампанія – це період, коли на вулицях, по телебаченню, на радіо рекламуються не товари повсякденного попиту, а цілком реальні люди, об'єднані єдиною метою, – встати у влади. Якщо визначати технології виборчих кампаній як сукупність прийомів, що використовуються для досягнення мети кампанії, тобто для обрання кандидата, необхідно чітко визначити, які критерії приналежності тієї або іншої PR-технології до «чорної» або «білої», «брудної» або «чистої». На відміну від правових норм, дотримання яких контролюється державними органами, мораль спирається на громадську думку, на переконання. Саме громадська думка і є бажаною мішенню для засобів масової інформації. З одного боку, ЗМІ формують громадську думку, яка допускає використання «брудних» технологій у виборчих кампаніях, з іншого боку, «брудні» технології, що використовуються на виборах, чинять вагомий вплив на формування суспільної моралі. Іноді самі моральні принципи можуть бути лише результатом дії маніпулятивних технологій. Тому, без визначення поняття виборчої кампанії, її функцій, цілей, можна дійти до висновку, що політична кампанія – це змагання технологій впливу на суспільну свідомість і психіку. Багато підходів, які використовуються у виборчих кампаніях, застосовуються і у сфері бізнесу, і, навпаки, прийоми, що використовуються у бізнесі, знаходять застосування на виборах.

Серед прийомів, що найчастіше використовують PR-менеджери в політичних кампаніях варто виокремити:

1. Прийоми для підвищення рейтингу кандидата.

2. Прийоми дискредитації конкурентів.

Прийоми для підвищення рейтингу кандидата є найбільш популярною PR-технологією, до якої слід віднести наступні заходи:

- інтерв'ю з кандидатом на посаду (з його довіреною особою);
- заздалегідь спланована епатажна ситуація. Наприклад, підготовлена сварка між двома конкуруючими кандидатами. Розвиток сценарію конфлікту залежить від цілей, які ставлять перед собою кандидати (починаючи від примирення і закінчуючи зняттям одним з кандидатів своєї кандидатури на виборах). Варто зазначити, що це досить ризикований крок, оскільки може привести

до абсолютно зворотного ефекту: пониження рейтингу, погіршення репутації, формування негативного іміджу кандидата тощо. Зазвичай цей метод використовують у разі вкрай низького рейтингу кандидата, при мінімальній кількості часу на розкручування;

- штучне «роздуття» проблеми. Акцент ставиться на одну з проблем країни, міста, району, регіону тощо. Завдяки перебільшенню проблеми, у кандидата з'являється можливість притягнути ЗМІ і збільшити, тим самим, свою популярність;

- прихована реклама кандидата через серію невеликих повідомлень в ЗМІ на сенсаційну тему. Увага до персони кандидата зростає поступово. Перше повідомлення служить лише наживкою, трохи відкриваючи незначну частину цікавої та актуальної інформації. Друге – детальніше та глибше розкриває тему. Третє – повноцінна стаття, безпосередньо пов'язана з ім'ям кандидата, що фактично є прямою пропагандою. У свідомості виборців закріплюється зв'язок між подією, що запам'яталася, та ім'ям кандидата. Подібний прийом ефективний тоді, коли ім'я кандидата мало відоме виборцям і на відміну від основної теми повідомлення не представляє інтересу для широкої аудиторії;

- штучно організований витік інформації про позитивний досвід кандидата, про його соціальні проекти і справи, які він вчинив або збирається здійснити. Повідомлення пишеться від третьої особи, так створюється ілюзія достовірності, ексклюзивності;

- публікація в друкованих ЗМІ «незалежного» опитування населення, яке говорить про високі шанси конкретного кандидата;

- звернення третьої «незалежної» сторони, авторитетної особи, яка відкрито агітує голосувати за кандидата. Ефект від подібного звернення максимізується пропорційно до статусу публічної особи;

- проведення інтерв'ю із співробітниками, колегами кандидата. Іноді складають цілу підбірку таких представників. Ефект від таких інтерв'ю здебільшого залежить від реципієнтів;

- поширення інформації негативної властивості про свого кандидата. Акцент повинен ставитися на сумнівність цієї інформації. Переконливіше буде взяти як розповсюджувача такої інформації негативного представника, який історично викликає негатив у цільовій аудиторії. При грамотному проведенні подібної операції, реакцією у відповідь повинен стати підсвідомий захист кандидата, якого «обмовили», тобто штучно створюється свого роду захисне кільце навколо кандидата.

Прийоми дискредитації конкурентів в колі PR-спеціалістів вважаються неетичними, але при цьому дуже часто використовуються політтехнологами. До них відносяться:

- Поширення нейтральної інформації про конкурента і його рекламну концепцію, в якій розкриваються методи впливу на аудиторію. Основна мета – зниження ефективності пропагандистської дії матеріалів конкурента. В якості прикладів використовуються тільки оригінальні матеріали супротивника.

- Ставлення під сумнів компетенцію конкуруючої сторони: «промахи» на власному виробництві, бізнесі, справі. Такі повідомлення можуть виходити як безпосередньо від конкурентів, так і від, наприклад, співробітників, його колег тощо.

- Створення серії повідомлень про певну проблемну ситуацію на N-ому підприємстві, яке ніяк не пов'язане із конкурентом. При цьому ситуація, що склалася, на підприємстві має бути аналогічною тій, яка існує на підприємстві, в компанії конкурента. Це дозволить приховано продемонструвати проблеми конкурента, при цьому уникавши прямої агресії, критики в бік конкурента. У спеціалізованій літературі такий метод має назву «навідні асоціації».

- Публікація в ЗМІ безглуздих, неписьменних, необдуманих цитат конкурента.

- Приписування конкурентові думок, слів і суджень, яких він не розділяє, але, які були ним висловлені в певних ситуаціях. Такий метод ґрунтується на ретельному вивченні розмов і висловлювань кандидата і «висмикуванні» потрібних фраз і слів із загального контексту. В результаті сенс його слів може набувати абсолютно протилежного значення.

Не слід забувати, що велику роль у формуванні образу кандидата відіграють ЗМІ. Тому під час передвиборчої кампанії PR-менеджер повинен якомога активніше вести політику із ЗМІ. Широкі можливості, які мають засоби масової інформації, можуть зіграти вирішальну роль в реалізації PR-завдань. Статистика стверджує, що близько 80% роботи PR-менеджера йде на взаємодію із ЗМІ.

Методи політичного PR майже універсальні. Виборча кампанія – це змагання технологій впливу на суспільну свідомість і психіку. Флагманом в сфері використання та ефективності політичних PR-технологій за правом прийнято вважати США. Загальноприйнято виділяти два етапи в розвитку американських PR:

1. XVII століття – до кінця XIX століття. Політизований етап. Переважною сферою PR-діяльності того періоду була політика. Перші PR-акції в Америці носили яскраво виражений антиурядовий, антианглійський характер, вони розроблялися як технології тиску на уряд Великобританії. Також PR – технології були пов'язані з рекламою в Європі переваг і дешевизни незаселених американських земель з метою залучення нових колоністів і засобів праці. Ці акції мали на своїй меті сформувати

стійкий і привабливий імідж колоній. Крім того, PR-технології тісно сполучалися з першими спробами отримати благодійні внески для нових американських учбових закладів – в 1636 році першу таку спробу зробив Гарвардський коледж. Серед методів, що використовувались організаторами війни за незалежність (А. Гамільтон, Т. Джефферсон, Д. Адамс, Б. Франклін, Т. Пейдж), передусім, помітні наступні:

- створення спеціальних громадських організацій для проведення агітації і «організації подій»;
- використання емоційних символів, що підкарбовуються в свідомості та добре запам'ятовуються;
- формування «героїв нації» і створення легенд;
- використання гасел, що формулюють серйозну проблему як заклик і що запам'ятовуються як стереотип;

- організація спецзаходів, інсценування подій, які привертали б громадську увагу і формували б громадську думку на підтримку ідеї;

- доведення до відома громадськості власної інтерпретації подій;

- постійний і безперервний інформаційний вплив на громадськість і громадську думку через різноманітні інформаційні канали (преса, памфлети, листівки, усні і публічні виступи, чутки, пісні, п'єси, поеми, карикатури);

2. Початок XX століття – теперішній час. Постполітичний етап, коли зв'язки з громадськістю стають інструментами не лише влади, але і маркетингу. Другий етап розвитку PR в США (приблизно 1810 рік – кінець XIX ст.) прийнято називати епохою публіситі, прес-агентств, «комунікації-ініціації». Істотний вплив на еволюцію PR зробили цілий ряд економічних і соціально-політичних чинників. Виникнення великих міст, урбанізація населення супроводжувалися зростанням грамотності, збільшенням читацької аудиторії, потенційних споживачів рекламної продукції, активізацією просування товарів, стимулюванням техніки продажів. Крім того, PR проникає в шоу-бізнес, промисловість (це було викликано необхідністю нецінової конкуренції), збройні сили (виходить щоденний бюлетень для преси, в якому публікуються дані про загиблих, поранених і ситуацію на фронті), сферу освіти і соціальної роботи (залучення студентів). Серед нових інструментів можна виділити ньюс-релизи, платні оголошення, друкарські доповіді, рекламні проспекти, книги, журнали, дебати (особливо в соціальній сфері), лекції, стереофонічні шоу, виставки, дошки оголошень, плакати і рекламу на транспорті. Уперше почали з'являтися Publicity Bureaus (Бюро публіситі) – провісники сучасних PR-агентств і відділів. Перше з них з'явилося у Бостоні в 1900 році і вже в найближче десятиліття стали необхідним інструментом для багатьох сфер бізнесу, проводили PR-консультування в різних сферах життя, відпрацьовували новітні

PR-технології. Ці бюро вичавили юристів з традиційної сфери—лобіювання інтересів компаній—і показали, наскільки важливим аспектом є робота з громадськістю та громадською думкою.

Сучасні PR-технології в політиці – це технології, які дозволяють споживачеві формувати загальну думку про того або іншого політичного діяча. За допомогою PR-технологій можна розібрати будь-яку конкретну ситуацію і отримати необхідні рекомендації з цього питання. Яскравим прикладом практики зв'язків з громадськістю що склалася в світовій економіці та політиці, є виборчі кампанії США, які підтверджують активну і ефективну участь органів зв'язків з громадськістю в передвиборному марафоні. Вдруге за багато років, після Дж. Буш і Д. Керри, Х.Клінтон та Д.Трампа мали однакові шанси зайняти президентське крісло, оскільки американське суспільство у своїх перевагах, по суті справи, розкололося навпіл. Передвиборча кампанія пройшла під гаслом безпеки і захисту США від міжнародного тероризму. Демократи основні сили кинули на створення негативного образу кандидата-республіканця. Зважаючи на те, що американська передвиборча кампанія побудована на класичних принципах шоу, як і належить в таких випадках, будь-який лідер повинен обрати собі легко впізнаний образ. Х.Клінтон обрала тему «Довіра». День за днем демократи наполегливо проводили лінію недовіри Д.Трампа, навіть всупереч даним соціологічних опитувань, що спростовували її. Крім того, вони звинувачували Д.Трампа в тому, що в юності він зловживав алкоголем і марихуаною, мав сексуальні зв'язки із безліччю жінок. Ці звинувачення, за задумом демократів, повинні були: нанести республіканцям непоправного удару. Проте, Трамп легко парировав пред'явлені звинувачення і тим самим звів нанівець усі їх зусилля. Звичайно, республіканська партія спільно з командою Д.Трампа виграла вибори не лише завдяки незграбності опонентів. Вони вдало проводили і власну виборчу кампанію. Інтуїтивно або свідомо ними було вибрано гасло «Безпека», що надихнуло мало не половину американського електорату, упевненого в її актуальності для майбутнього країни. Республіканці в США повною мірою використали також політичну рекламу, яка відрізнялася різноманітністю і диференційованістю. Вона включала не лише традиційні плакати, транспаранти і листівки. Політична реклама – це гасло партії, виконане за допомогою кольорів на газоні, це проєктований на глухий торець десятиповерхового будинку слайд з портретом кандидата в Президенти США і тезовим викладом його програми. Функцію політичної агітації виконували також великоформатні значки з портретом кандидата і коротким, іноді дуже дотепним текстом, наліпки на бамперах автомобілів, майки з відповідними записами і багато що інше.

У минулій виборчій кампанії президента США широко використовувалися девізи, емблеми, прапори та інша атрибутика партій. Один з видів політичної реклами—так звані свідчення. Вони полягають в тому, що відомі і популярні в народі особи висловлюють свою повагу, захоплення, підтримку тому або іншому кандидату в президенти. Як правило, це політичні коментатори, популярні співаки, кіноактори, «зірки» масової культури і спорту. Свою популярність вони як би порівнювали з кандидатами, а заразом і підкріплювали довіру до їх політичної позиції. І тут зовсім не обов'язковий безпосередній виступ на підтримку того або іншого кандидата. Іноді буває цілком досить просто з'явитися поряд з ним, як це зробили Клінд Іствуд, Кід Рок, Брюс Уїліс, Майк Тайсон, Чак Норріс чи Чарлі Шин. Рекламні ролики з їх участю неодноразово показували по телебаченню. Важливою складовою частиною виборчої кампанії в діяльності партій США є так звана інституційна реклама: коли партії виступають спонсорами того або іншого соціально-економічного проєкту, який викликає інтерес і вдячність у виборців. Вони можуть також стати засновниками громадського фонду, бути організаторами популярного фестивалю, благодійного концерту, виступити в ролі меценатів. Та все ж таки найпоширенішим інструментом впливу на електорат в США залишаються листівки. У минулій передвиборчій кампанії виборці мало не щодня знаходили у своїх поштових скриньках найрізноманітніші політичні листівки, як правило, барвисті, надруковані на першокласному папері. Листівка, надрукована на другосортному папері, недбала по виконанню, сприймається людьми як свідоцтво слабкості тих, від імені кого вона надрукована. Окрім цього, на останньому етапі передвиборчого марафону кандидати на пост президента США записували свої виступи на диски і безкоштовно роздавали їх населенню. У політичній боротьбі між партіями США велику роль відіграють символи. Відомо, що символом республіканської партії є слон, а символом демократичної – осел. Зображення слона або осла на плакаті, листівці, значку лаконічно повідомляє, від імені якої партії ведеться політична боротьба. Таким чином, в ході виборчої кампанії партії США широко і небезуспішно застосовують різні форми і методи зв'язку з громадськістю, а саме пропаганду і агітацію. Пропаганда ставить своєю метою створити і якомога міцніше закріпити у населення певну систему цінностей. Що стосується агітації, то її завдання активізувати електорат, призвати його до конкретного голосування за того або іншого кандидата на пост президента США. Одним з головних засобів зв'язків з громадськістю на заході і в США досі залишається телебачення. Його роль в конкурентній боротьбі ґрунтується на двох чинниках, тісно пов'язаних між собою. Перший чинник – особливість дії на

масову свідомість. Все те, що телеглядач бачить на екрані, сприймається ним як побачене в реальності, він почуває себе співучасником подій, що відбувалися на екрані. Звідси високий рівень довіри до телебачення, що особливо важливо, коли на екрані з'являється кандидат на політичний пост. Безпосереднє звернення до телеглядача може зміцнити симпатії до промовця, довіру до його слів, але воно здатне також виявити усі його слабкості. Тому виступ по телебаченню вимагає ретельної підготовки. Другий чинник – процес персоніфікації політика, обумовлений значною мірою саме телебаченням. Воно багаторазово посилює роль тих рис характеру кандидата, його здібностей, навіть зовнішності, які можуть притягнути симпатії виборців. Фахівці з проведення передвиборчих кампаній вважають, що виборець вирішує, кому віддати свій голос, на підставі передусім оцінки особи кандидата. В останній кампанії по виборах президента США організатори кампанії Д.Трампа, наприклад, уважно досліджували можливість реакцію виборців на його імідж порівняно з іміджем Х.Клінтон. Основними достоїнствами Д. Трампа були його компетентність, бізнесовий хист та досвід, а також реакція на колючі питання. Х.Клінтон, навпаки, не відрізнялась цими здібностями. Іншою важливою перевагою Д.Трампа під час телевізійних дебатів, окрім безумовного епатажу, було зосередження уваги на питаннях безпеки. Х.Клінтон велику частину своїх виступів присвятила внутрішньоекономічним проблемам, що було актуальним пізніше, але не напередодні президентських виборів, оскільки американського середньостатистичного мешканця найбільше хвилювали питання боротьби з тероризмом. Ефект від виступу на телебаченні для команди Д.Трампа був значний. Американський виборець хотів бачити у своєму президентові людину, що розуміє їх проблеми і в той же час є вольовою та рішучою. Хід передвиборчої кампанії в США також показав, що структури зв'язків з громадськістю постійно стежать за процесом формування у мас уявлень про кандидата в президенти. Так, вони постійно тримали руку на пульсі, регулярно запрошували у різних соціологічних служб результати опитувань виборців. Це робиться для того, щоб з'ясувати, яким уявляє собі більшість виборців «прийнятний» кандидата, які риси його особи викликають симпатію, а які – відразу. Тим самим здійснюється коригування передвиборчої кампанії, що сприяє підвищенню іміджу кандидатів. Відмітною особливістю останніх американських виборів було широке застосування комп'ютерної техніки. Інформація, закладена в комп'ютери, дозволяла швидко визначати домінуючі настрої і очікування основної маси виборців. В результаті у партій була можливість створювати позитивний образ своїх кандидатів на пост президента США відповідно до виявля-

них настроїв і очікувань. При цьому особлива увага приділялася так званим лідерам думок, тобто тим особам, які, з одного боку, відбивають інтереси тієї або іншої соціальної групи, а з іншої – самі задають тон в оцінці того або іншого явища, висловлюють думку, до якої прислухаються члени їх соціальної групи. Ці особи складали основну частину респондентів в ході соціологічних опитувань, саме їм в першу чергу спрямовувалися всілякі анкети. Як відомо, вирішальне слово на виборах в США залишається за так званими виборцями, що коливаються. Тому завдання команд аналітиків кандидатів у виборчій кампанії 2016 р. полягало в тому, щоб визначити географічні, соціальні, національні, релігійні, психологічні та інші параметри цієї частини виборців, виявити їх домінуючі пріоритети та інтереси і за допомогою різних інструментів та технологій впливати на них, схилити до голосування за потрібного кандидата. І не випадково саме ті міста і штати, де було виявлено найбільшу кількість «виборців, що коливалися», і Д. Трамп, і Х. Клінтон відвідали в числі перших в ході передвиборчої кампанії. Тут необхідно звернути увагу на те, що кандидатам не слід витратити час на виступи перед своїми прихильниками або затятими супротивниками. Уся увага, уся тактика передвиборчої боротьби повинні концентруватися на спілкуванні з «виборцями, що коливаються». Нововведенням останньої передвиборчої кампанії в США було також широке застосування комп'ютерів в такому традиційному виді пропаганди, як «пряма пошта». Її технологія зводиться до наступного. Команда претендента і його партія відбирають різні групи електорату, яким спрямовуються ретельно продумані персональні листи. Кожне з них адресоване конкретній людині, у ньому кандидат шанобливо звертається до неї, у кінці ставиться особистий підпис претендента, імітований засобами комп'ютерної графіки. Психологічний ефект такого звернення надзвичайно великий: людина, що отримала «особисте» послання від відомого політичного діяча, відчуває певний борг, який він може сплатити, віддавши свій голос за цього кандидата. При цьому комп'ютерна техніка дозволяє швидко роздруковувати найрізноманітніші варіанти листів, які враховували навіть малі, специфічні інтереси тієї або іншої соціальної групи. Звичайно, багато що в минулій передвиборчій кампанії викликає подив. Тріскачки, барабани, конфеті, повітряні кулі, оркестри – і серед усього цього кандидат і його дружина, сліпуче усміхнені. Проте в усьому цьому закладений певний сенс. Головне завдання подібної діяльності – виявити інтереси і очікування у виборця, використати ці дані для формування політичних платформ і іміджу кандидатів. Основний урок американських виборів полягає в скрупульозному ставленні до найдрібніших деталей технології політичної

боротьби. В результаті м'якість ідеологічних формулювань і конкретність проголошуваних цілей в період виборчої кампанії дозволяє зміцнювати американську політичну систему в цілому.

Інший важливий урок полягає в тому, що службам зв'язків з громадськістю немає необхідності прагнути переваги в чітко окресленій соціальній групі, оскільки це звужує їх електоральну базу. Політична практика США націлює на консенсусну політику, а не на конфронтацію. Структури зв'язків з громадськістю вчать уважно працювати з виборцями, скрупульозно враховувати інтереси дрібних соціальних груп, і це дозволяє їм бачити не лише «всесвітньо історичні» або «класові» інтереси величезних громадських шарів, які важко реалізувати в конкретній політиці, але і нагальні потреби різноманітних громадських утворень, враховувати численні соціальні, професійні, етнічні та інші відмінності. В результаті спостерігається зростання комунікаційних зв'язків американської політичної системи.

Висновки з проведеного дослідження. На початку ХХІ ст. різко змінилося відношення до зв'язків з громадськістю. Директивний варіант ієрархічного зв'язку з громадськістю, при якому роль одержувача інформації занижена, змінюється новим, демократичним, коли споживач інформації переміщується з пасивних позицій на активні. Політичний PR має надзвичайне зна-

чення, оскільки є «підводною частиною айсберга» і значно перевершує відкриту політичну рекламу і за об'ємом робіт, і за значенням. Комплексний підхід до розробки і реалізації найрізноманітніших PR-стратегій забезпечує успішне розв'язання багатьох завдань: від просування повсякденного товару до створення привабливого іміджу президентів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Королько, В. Г. Зв'язки з громадськістю. Наукові основи, методика, практика [Текст] : підруч. для студ. вищ. навч. закл. / В. Г. Королько, О. В. Некрасова. – 3-тє вид. доповн. і перероб. – К. : Видавничий дім «Києво-Могилянська академія», 2009. – 831 с.
2. Кочубей, Л. О. Виборчі технології: політичний аналіз (на прикладі виборів до парламенту сучасної України) [Текст]: моногр. / Л. О. Кочубей. – К.: ТОВ «Вид-во «Юридична думка», 2014. – 280 с.
3. Полторак, В. А. Политический маркетинг [Текст]: учеб. пособ. / В. А. Полторак. – Днепропетровск : ДАУБП, 2001. – 96 с.
4. Березенко, В. В. Стан політичного PR в Україні: соціально-комунікаційний аспект [Текст]: / В. В. Березенко // Держава та регіони. – Запоріжжя: ГУЗІДМУ, 2012. – С. 16-31.
5. Кальна-Дубінюк, Т. П. Паблік рілейшнз [Текст]: навч. посіб. / Т. П. Кальна-Дубінюк, Р. І. Буряк. – К.: [б.в.], 2015. – 204 с.

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ ТЕРНОПІЛЬСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ANALYSIS OF THE CONTEMPORARY LABOUR MARKET OF TERNOPIL REGION

УДК 331.5

Крисько Ж.Л.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
та публічного управління
Тернопільський національний
економічний університет

Михасів О.П.

головний спеціаліст відділу
з питань праці та організаційної
роботи департаменту
соціального захисту населення
Тернопільська обласна державна
адміністрація

У статті розглянуто тенденції та процеси функціонування ринку праці Тернопільської області. Проаналізовано рух робочої сили та його вплив на обсяги, структуру, рівень динаміки та регіональні відмінності. Окреслено заходи сприяння зайнятості населення та його соціального захисту. Досліджено вплив факторів структури економічно активного населення на чисельність безробітних. Встановлено причини виникнення безробіття у Тернопільській області.

Ключові слова: ринок праці, заробітна плата, трудові ресурси, рівень безробіття, соціальний захист.

В статье рассмотрены тенденции и процессы функционирования рынка труда Тернопольской области. Проведен анализ движения рабочей силы и ее влияние на объемы, структуру, уровень динамики и региональные различия. Определены меры содействия занятости населения и его социальной защиты. Исследовано влияние

факторов структуры экономически активного населения на численность безработных. Установлены причины возникновения безработицы в Тернопольской области.

Ключевые слова: рынок труда, заработная плата, трудовые ресурсы, уровень безработицы, социальная защита.

The trends and processes of the labor market functioning in Ternopil Region have been examined in this article. The labour power movement and its influence on the amount, structure, dynamic level and regional differences have been analyzed. The measures to promote employment and the development of other measures of their social protection have been outlined. The influence of the factors of the economic active population structure on the amount of unemployed have been researched. The reasons of unemployment in Ternopil region have been stated.

Key words: labor market, salary, labor force, unemployment level, social protection.

Постановка проблеми. Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку України пов'язане із вирішенням таких важливих питань, як розбудова сучасної соціально-орієнтованої економіки, відродження вітчизняного виробництва, відновлення соціальної захищеності населення. У практичному вирішенні цих найгостріших проблем одне із центральних місць займає регулювання ринку праці, що забезпечує розподіл та перерозподіл суспільної праці за видами економічної діяльності та в територіальному просторі у відповідності із структурою суспільних потреб та форм власності.

Активна соціальна політика держави у сфері праці може бути ще більш дієвою, якщо в повній мірі зможе врахувати економічну, соціальну та демографічну ситуацію в кожному регіоні. Тому в сучасних умовах зростає потреба в глибокому обґрунтуванні нових шляхів та методів регіонального розвитку ринкових трудових відносин та зайнятості населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Різними аспектами функціонування ринку праці займалися багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, Є. Бандур, Д. Богиня, М. Долішній, І. Маслово, Н. Павловська, В. Савченко, та низка західних вчених: С. Бріттен, Д. Кейнс, А. Пігу, М. Фрідман та ін. Разом з тим є усі підстави стверджувати, що актуальність дослідження проблем ринку праці не зменшується. Це пов'язано з тим, що ще не достатньо глибоко розроблені і узагальнені питання теорії – понятійний апарат, принципи дослідження, класифікаційно-понятійні чинники

ринку праці та ін. І тому, виникає потреба поглибленого дослідження як теоретико-методологічних, так і практичних питань ринку праці.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану ринку праці Тернопільської області, вивчення особливостей безробіття та напрямів його подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Тернопільська область традиційно була і залишається трудонадлишковою та сільськогосподарською. Історично склалося, що в області присутня значна тимчасова трудова міграція як за межі області, так і за межі держави. Одним з пріоритетів формування оптимальної галузевої структури області з урахуванням місцевих сировинних ресурсів та наявного виробничого потенціалу є агропромисловий комплекс. Частка зайнятих у сільськогосподарському виробництві найбільша і складає четверту частину від зайнятих в усіх сферах економічної діяльності. Орієнтація роботодавців на застосування новітньої техніки та сучасних технологій в сільському господарстві, підвищення продуктивності праці на даному етапі не дає суттєвого збільшення потреби у додатковій робочій силі.

Сучасну демографічну ситуацію Тернопільського регіону можна назвати загрозливою, бо відбувається постійне скорочення населення. Чисельність населення Тернопільської області зменшується починаючи з 1994 р. (у цілому по Україні – з 1993 р.). Щорічно область втрачала від 2,3 тис. осіб у 1995 р. (найменше) до 8,6 тис. осіб у 2001 р. (найбільше) [1, с. 3]. Чисельність наяв-

ного населення в області, за оцінкою, на 1 січня 2017 р. становила 1059,2 тис. осіб, у т. ч. у міських поселеннях – 473,6 тис. осіб та в сільській місцевості – 585,6 тис. осіб [2]. Таке співвідношення підтверджує сільськогосподарську спеціалізацію Тернопільської області в національній економіці України і вимагає посилення уваги до проблеми відтворення сільського населення та залучення його до господарської діяльності. Незважаючи на чисельну перевагу сільського населення, його скорочення відбувається значно швидшими темпами, ніж міського. Складніша демографічна ситуація на селі пояснюється суттєвою різницею умов життя, праці, побутового та медичного обслуговування.

У Тернопільській області чисельність населення змінюється за рахунок природного та міграційного рухів. Починаючи з 2014 р. чисельність населення зменшується, але виключно за рахунок природного скорочення, водночас зафіксовано незначний міграційний приріст населення. Упродовж 2016 р. чисельність населення зменшилася на 6517 осіб, що відбулося за рахунок як природного скорочення – 4980 осіб, так і міграційного – 1537 осіб [2]. Інтенсивність міграцій пов'язана з рівнем економічного розвитку регіону, кількістю постійного населення, взаємним розташуванням районів. Напрями міграцій зумовлюються не лише загальним економічним рівнем, але і структурою економіки, географічним положенням, природними умовами.

Проведений аналіз природного руху населення Тернопільщини дозволив встановити, що в 2016 р. порівнянні з минулим роком спостерігається зменшення кількості народжених (на 802 дитини) та збільшення кількості померлих (на 299 осіб) [3]. Така ситуація є негативною, оскільки подальше зниження народжуваності призведе до швидкої депопуляції населення. Низька народжуваність зумовлена рядом причин економічного характеру: зубожінням населення, житловою проблемою, а також небажанням молодих людей народжувати дітей відразу після одруження. Все вище окреслене призводить до скорочення населення, його старіння, що відбивається на стані ринку праці, оскільки скорочується частка населення працездатного віку і зростає демографічне навантаження.

Крім того, занепокоєння викликає зростання смертності серед працездатного населення. Так, у Тернопільській області у 2015 році у віці 15-64 роки померло 3483 особи [4]. Зростання смертності серед осіб даної вікової категорії вказує на наявність недоліків в організації і охороні праці, недостатній рівень медичного обслуговування. Переважна кількість робочих місць Тернопільської області не відповідає вимогам забезпечення повноцінного відтворення робочої сили. Тому варто звернути увагу на покращення стану

робочих місць, скорочення частки шкідливих для здоров'я виробництв.

У Тернопільській області відмічаються диспропорції між смертністю сільського і міського населення. У 2015 р. в області зареєстровано 15253 померлих, з них в сільській місцевості – 10418 чол., що становило 68,3% від кількості усіх померлих, у містах – 4835 чол. Загальний показник смертності в 2015 р. порівняно з 2014 р. зріс з 14,2 до 14,3 померлих на 1000 осіб наявного населення. Смертність у сільській місцевості в 1,7 рази вища, ніж у міських поселеннях, що обумовлено інтенсивним процесом старіння сільського населення, умовами життя, рівнем медичного та побутового обслуговування. У сільській місцевості особи у віці 65 років і старше станом на 1 січня 2016 р. становили 17,9% від загальної чисельності сільського населення, в міських поселеннях – 12,2% [4, с. 80].

Отже, скорочення населення відбувається за рахунок зниження народжуваності, підвищення рівня смертності та від'ємного міграційного сальдо, що негативно позначається на трудовому потенціалі Тернопільської області через скорочення трудових ресурсів (як відносно, так і абсолютно), відновлення яких потребує тривалого періоду.

Аналіз демографічної ситуації займає важливе місце у комплексі заходів впливу на ринок праці. Інформація про демографічний стан регіону дозволяє прогнозувати розвиток ситуації стосовно зайнятості населення, вживати необхідні заходи для спрямування цього розвитку в потрібне русло і пом'якшення кризових явищ. У зв'язку з цим при дослідженні процесів, що мають місце на ринку праці, необхідно звертати увагу на всі фактори відтворення населення.

Зазначимо, що крім природного руху населення заслуговує на увагу вивчення його механічного руху – міграції, яка впливає на соціальні, економічні та демографічні показники розвитку регіонів. Так, у Тернопільській області однією з важливих проблем є наявність «заробітчанської міграції», в якій беруть участь, в основному, працездатні особи (молодь). Молодіжне безробіття збільшує соціальну напругу, погіршує криміногенну ситуацію (на Тернопільщині питома вага працездатних осіб, підозрюваних у скоєнні злочинів, які на момент учинення злочину не працювали і не навчалися, становила 33,3%, безробітних – 37,2% [2]). У цілому суспільство несе великі втрати через неповне використання трудового потенціалу молоді. Серед мотивів міграції переважають мотиви, пов'язані з незадоволенням заробітною платою, житловими умовами.

Викликає занепокоєння відтік за межі області і країни високоосвіченого населення. Такий процес веде до зниження освітнього та професійного

рівня трудових ресурсів Тернопільської області. Для запобігання цьому необхідно створювати додаткові робочі місця, які дозволили б залучити до економічної діяльності ширше коло спеціалістів з вищою освітою і знизити відтік працездатного населення за межі області. За січень-вересень 2016 року чисельність зайнятого населення в цілому по області, обчислена за методологією Міжнародної Організації Праці (МОП) [5], становила 411,5 тис. осіб і у порівнянні з відповідним періодом 2015 року збільшилась на 1,4 тис. осіб [6]. Рівень зайнятості населення Тернопільщини, який розрахований за цією ж методологією, зріс з 52,1% до 52,5% [6]. Чисельність безробітних в області у віці 15-70 років, обчислена за методологією МОП, у середньому за 9 місяців 2016 року порівняно з відповідним періодом 2015 роком зменшилась на 2,1 тис. осіб і становила 50,7 тис. осіб, а рівень безробіття зменшився на 0,4 відсоткового пункту і становив 11,0% [6].

Проведений аналіз статистичних даних Головного управління статистики у Тернопільській області [3] дозволив виявити такі основні тенденції на ринку праці Тернопільщини:

- зменшення середньооблікової чисельності штатних працівників (з початку 2016 року вона зменшилась на 2,6% і у листопаді склала 151,2 тис. осіб);

- наявність заборгованості з виплати заробітної плати (з початку поточного року вона збільшилась майже у 2 рази і станом на 1 грудня 2016 року склала 8333,8 тис. грн.);

- зменшення чисельності платників єдиного внеску на соцстрахування (у листопаді поточного року порівняно з відповідним періодом минулого року менша на 22,7 тис. осіб або на 10,7% та становила 188,8 тис. осіб);

- кількість вакансій з хорошою зарплатою (серед поданих вакансій лише 3,2% були із заробітною платою вищою від середньої по області, в той же час 10,3% – з мінімальною заробітною платою).

Як відомо, служба зайнятості є посередником між роботодавцями і незайнятим населенням на ринку праці. Тому, обласною службою зайнятості вживаються активні заходи щодо сприяння у працевлаштуванні шукачам роботи та оперативного укомплектування вакансій. Так, намітилась позитивна динаміка щодо збільшення кількості роботодавців, які мали вакансії з 5822 у 2015 році до 6044 у 2016 році або на 3,8% та кількості вакансій – з 34817 до 35651 або на 2,4% [6]. Станом на 31 грудня 2016 року актуальними були 1140 вакансій, у т. ч. для робітників – 693, для службовців – 349, для осіб, які не потребують спеціальної підготовки – 98 [6]. У Тернопільській області найбільшим попитом користувались робітничі професії, зокрема, продавці, кухарі, водії автотран-

спортних засобів, лицювальники синтетичних матеріалів, швачки, електромонтери з ремонту та обслуговування електроустаткування, офіціанти, оператори котельні, а без кваліфікації – вантажники та підсобні робітники.

Зауважимо, що на Тернопільщині спостерігається значний кількісний дисбаланс між попитом на робочу силу та її пропозицією. Так, навантаження зареєстрованих безробітних на одне вільне робоче місце в цілому по області збільшилося на 4 особи і на кінець грудня 2016 р. становило 9 осіб, а у 2015 році – 13 осіб [6]. Показник коливався від 2 осіб у м. Тернополі до 232 осіб у Шумському районі, Монастирському районі – 210, Гусятинському районі – 104 [6]. Зазначимо, що переважна кількість вільних робочих місць розрахована на працівників низького рівня кваліфікації, а в структурі пропозиції на ринку праці переважну більшість складають особи з вищою та професійно-технічною освітою.

Упродовж 2016 року послугами служби зайнятості скористались 47811 осіб, з них 32799 мали статус безробітного [6]. За сприянням базових центрів зайнятості у 2016 році працевлаштовано 23933 особи, з них 9980 осіб були зі статусом безробітного [6]. З компенсацією роботодавцям витрат єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування працевлаштовано 428 безробітних. З компенсацією витрат роботодавцю на оплату праці працевлаштовано 17 внутрішньо переміщених осіб, з компенсацією витрат для проходження медогляду – 1 таку особу. Одноразову допомогу по безробіттю для організації підприємницької діяльності отримали 104 особи [6]. До участі в громадських та інших роботах тимчасового характеру залучено 3478 осіб, з них 3342 безробітних. Після завершення даних робіт 1069 осіб працевлаштовано на постійне місце праці.

За станом на 31 грудня 2016 року на обліку в центрах зайнятості перебувало 10782 безробітних, серед них частка жінок склала – 46,7%, молоді віком до 35 років – 36,9%, робітників – 41,9%, службовців – 40,9%, осіб, які мають додаткові гарантії щодо сприяння у працевлаштуванні – 39,6% [6]. У даний час серед безробітних налічується найбільше осіб з вищою освітою – 44,0% від їх загальної кількості, а у Тернопільському міськрайонному центрі зайнятості – 80,9% [6].

Допомогу по безробіттю станом на 31.12.2016 року отримували 9045 безробітних (83,9% від їх загальної чисельності). Середній розмір цієї допомоги протягом 2016 року зріс на 43,7% і у грудні 2016 року становив 1768,22 грн. Станом на 31.12.2016 р. на обліку перебуває 23 безробітних з числа вимушено переміщених осіб, для яких продовжується пошук роботи [6].

У Тернопільській області середня тривалість пошуку роботи безробітними (за методологією

міжнародної організації праці) у 2015 році становила 5 місяців, у 2014 році – 4 місяці. Отже, спостерігається поступове зниження середньої тривалості безробіття, але варто зауважити, що після більш ніж 9 місяців зменшується активність пошуку роботи, бажання працювати «відпадає», людина втрачає професійні навички. Довготривале безробіття призводить до негативних соціально-економічних та психологічних наслідків у суспільстві, спричиняє бідність і подальше розширення населення за рівнем доходів. Незважаючи на те, що в суспільній свідомості зростання бідності часто асоціюється з реформами, в Україні цей процес є результатом затяжної економічної кризи. Причому система соціальної допомоги і соціального страхування не тільки нерентабельна але і не здатна справитись з очікуваним загостренням бідності і зростанням безробіття. Скорочення доходів, девальвація, інфляція, безробіття та війна переформатували соціальні прошарки українського суспільства і підвели багатьох до межі бідності [7]. Тому, 8 серпня 2016 року Кабінет міністрів України підтримав проект урядового розпорядження про затвердження Плану заходів на 2016-2017 роки щодо реалізації Стратегії подолання бідності. Розпорядженням голови Тернопільської облдержадміністрації від 19.09.2016 р. за № 538-од в області затверджений план заходів на 2016-2017 роки з реалізації в області Стратегії подолання бідності.

Незважаючи на те, що, на перший погляд, ситуація з безробіттям виглядає відносно спокійною, ця проблема в будь-який момент може набрати небезпечного відтінку. Зокрема, приховане безробіття загрожує перерости у відкрите. Підприємства при відсутності інвестицій, сировини, скороченні замовлень на продукцію змушені переходити на неповний робочий день, тиждень, відправляти працівників у неоплачувані відпустки. Для покращення ситуації необхідно вжити радикальних заходів. При цьому, основну ставку варто робити на активну політику зайнятості, створювати нові робочі місця через інвестування в нові прогресивні галузі промисловості. Державним органам зайнятості доцільно максимально скоротити термін пошуку роботи для безробітних. Необхідно максимально скоротити терміни працевлаштування в регіоні, виходячи із можливих соціальних і психологічних наслідків. Цього можна досягти за рахунок розвитку оперативної інформаційної мережі.

У боротьбі з безробіттям потрібно використовувати досвід країн, що пройшли шляхом реформ. Так, важливим кроком є розширення різноманітних форм власності. Перехід до різних форм власності передбачає спільну відповідальність держави й інших суб'єктів ринку праці за ефективне використання трудових ресурсів. Сприяння

розвитку ефективних робочих місць шляхом проведення структурної, науково-технічної політики повинно супроводжуватись діями регіональних органів щодо зменшення можливих при цьому соціальних затрат і недопущення масового безробіття. У зв'язку з цим значна увага в системі регулювання ринку праці повинна приділятися стимулюванню попиту на робочу силу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, з вище наведеного можна окреслити основні проблеми сучасного ринку праці Тернопільської області:

- низька мотивація до праці (10% вакансій з мінімальною заробітною платою та лише 4% вакансій із заробітною платою більшою від її середнього обласного розміру (за квітень 2016 року – 3442 гривень);
- зниження рівня економічної активності населення, в тому числі і серед осіб працездатного віку;
- трудова міграція за межі області, в тому числі за кордон;
- дисбаланс у професійно-кваліфікаційному розрізі між попитом на робочу силу та її пропозицією;
- тіньова зайнятість;
- споживацькі настрої безробітних (немає ніякого бажання шукати роботу через отримання субсидій, соціальних виплат).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний збірник «Чисельність наявного населення Тернопільської області на 1 січня 2016 року» [За редакцією Дідуник Н. С.]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2016. – 65 с.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.te.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
4. Статистичний збірник «Населення Тернопільської області за 2015 рік». – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області. – 2016. – 100 с.
5. Методологічні положення щодо класифікації та аналізу економічної активності населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2011/12/metod.htm. – Назва з екрана.
6. Офіційний сайт Тернопільського обласного центру зайнятості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dcz.gov.ua/ter/>. – Назва з екрану.
7. Струченков О. Динаміка бідності в Україні [Електронний ресурс] / О. Струченков. – Режим доступу: <http://commons.com.ua/ru/dynamika-bidnosti-in-ua/>. – Назва з екрану.

СТАТИСТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ЕСТЕСТВЕННОГО ДВИЖЕНИЯ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В УСЛОВИЯХ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

STATISTICAL ANALYSIS OF THE NATURAL MOVEMENT OF THE POPULATION OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA IN CONDITIONS OF REGIONAL DEVELOPMENT

В статье рассмотрены и проанализированы основные показатели численности и естественного движения населения в условиях регионального развития на примере Северного региона Республики Молдова и в сравнении с другими регионами страны. Проанализирована динамика детей и подростков в учебных заведениях страны и их распределение по регионам.

Ключевые слова: региональная экономика, демографические показатели, численность населения, естественное движение населения, рождаемость, смертность, естественный прирост.

У статті розглянуті і проаналізовані основні показники чисельності та природного руху населення в умовах регіонального розвитку на прикладі Північного регіону Республіки Молдова і в порівнянні з іншими регіонами

країни. Проаналізовано динаміку дітей та підлітків в навчальних закладах країни і їх розподіл за регіонами.

Ключові слова: регіональна економіка, демографічні показники, чисельність населення, природний рух населення, народжуваність, смертність, природний приріст.

The article considers and analyzes the main numeric indicators of the population and natural movement of the population in the conditions of regional development by the example of the Northern region of the Republic of Moldova and in comparison with other regions of the country. The dynamics of children and adolescents in educational institutions of the country and their distribution by regions are analyzed.

Key words: regional economy, demographic indicators, population size, natural population movement, birth rate, mortality, natural increase.

УДК 314:330.101(478)

Мовилэ И.В.

к.э.н., доцент кафедры экономических наук,
Бэлцкий государственный университет
имени Алеку Руссо

Постановка проблемы. Современные рыночные экономические отношения регулируются законами спроса и предложения, которые зачастую порождают неравномерности регионального развития, что влияет на стратегическое формирование человеческого капитала региона. Неравномерность социально-экономического развития регионов внутри страны, а также стран в составе континентов, порождает противоречия социального, экономического, политического характера, что подрывает принципы устойчивого развития национальной и мировых экономик. Эффективная региональная политика имеет глубокое научное обоснование, отражает изменения, происходящие на национальном уровне, использует последние достижения в области экономики, научно-технического прогресса, экономической географии, экономики регионов, а также социологии и демографии.

Анализ последних исследований и публикаций. Региональные экономические исследования концентрировались в основном на изучении природного и производственного потенциала регионов, социально-экономической географии и статистики, проблемах функционирования региональных рынков. Здесь следует отметить работы ученых: И. Тюнена, А. Вебера, В. Лаунхардта, В. Кристаллера, А. Леша, Ф. Перру, У. Алонсо, У. Айзарда, Н. Баранского, Н. Колосовского. Представителями современной региональной науки являются В. Леонтьев, У. Айзарт, П. Хагетт, В. Афанасьев, В. Байнев, Л. Левитская, П. Нестеров, Л. Чайникова, В. Фатеев. В отношении человеческого капитала изучалась демографическая ситуация в регионах, рождаемость и смертность,

состояние трудовых ресурсов и миграция. Исследования сводились к статистическому анализу демографических показателей. Качеству и конкурентоспособности человеческого капитала в регионах стали уделять внимание с переходом на рыночные отношения хозяйствования предприятий и организаций. К исследованиям в этой области следует отнести работы ученых: Г. Беккера, Дж. Минцера, Т. Шульца, Л. Холла, Б. Хансена, И. Сырбу, И. Петреску, Г. Белостечник, А. Попа, А. Шмык.

Постановка задачи. По мнению ученых, в условиях регионального развития каждый из регионов должен располагать научно обоснованной стратегией повышения конкурентоспособности своего хозяйственного комплекса на следующих рынках: товаров и услуг, инвестиций, инноваций и рабочей силы. Одной из важных проблем выступает соответствие качества и количества трудоспособного населения необходимого для осуществления производственной деятельности, в том числе и его воспроизводство. В связи с этим возникает необходимость анализа демографических показателей развития региона, и в частности, показателей естественного движения населения.

Изложение основного материала исследования. Принимая во внимание междисциплинарный характер настоящего исследования и системно-интегрированный подход, проанализируем демографические тенденции развития регионов Республики Молдова. Исходя из того, что предметом демографии являются законы естественного воспроизводства населения, а стратегическое управление человеческим капиталом на региональном

уровне требует выявление человеческого потенциала для формирования конкурентоспособности, то объектами анализа демографической подсистемы развития регионов является население, его воспроизводство, институт семьи. Здесь же проанализируем подготовку молодого поколения в учебных заведениях в разрезе регионов Республики Молдова. При этом, будем основываться на принципах стратегического менеджмента и трех практических задачах демографии: (1) изучение тенденций и факторов демографических процессов; (2) разработка демографических прогнозов и (3) разработка мероприятий демографической политики [2, с. 34]. Источник исследования – данные Национального бюро по Статистике Республики Молдова (НБС).

По данным НБС, Численность постоянного населения Республики Молдова, по состоянию на 01.01.2015 составила 3555,2 тыс. чел., в том числе городское население – 1507,3 тыс. чел. (42,4% от общей численности населения РМ) и сельское население – 2047,9 тыс. чел. (57,6%) [1, с. 32]. Распределение населения страны по территориальному признаку в 2014 году, то есть по регионам имеет следующую структуру: мун. Кишинэу – 809,6 тыс. чел. (22,8% от общей численности населения), Северный регион – 991,2 тыс. чел. (27,9%), Центральный регион – 1058,7 тыс. чел. (29,8%), Южный регион – 533,9 тыс. чел. (15%) и Гагаузия – 161,8 тыс. чел. (4,5%). Распределение по полу: в среднем, на 100 мужчин приходится 108 женщин.

Плотность населения РМ можно назвать средней, и составляет 117 жителей на 1 км² [1, с. 32]. К примеру, плотность населения Монако состав-

ляет 18679 жителей на 1 км², а плотность населения Монголии – всего 2 жителя на 1 км², на Украине – 75, в Румынии – 92, в России – 8, в Германии – 230, а в среднем, по 195 странам мира, плотность населения составляет 53 жителя на 1 км².

Следует отметить, что численность населения Республики Молдова, имеет устойчивую тенденцию к изменению и зависит от политических, социальных и экономических изменений, происходящих в стране и в мире. Так, если в период 1959 по 1989 годы наблюдался устойчивый прирост численности населения (в 1989 году – 4335,4 тыс. чел.), причем, каждые 10 лет, в среднем, 483 тыс. чел., то начиная с 1989 года, наблюдается резкое снижение численности населения. Вначале это уменьшение численности населения обуславливалось механическим движением, то есть массовый выезд за пределы РМ граждан, в связи с распадом Советского Союза, получением независимости стран и началом политических и территориальных изменений. Затем, постепенным снижением уровня жизни, и как следствие – снижению рождаемости. По состоянию на 2000 год, в Молдове зарегистрировано было 3644,1 тыс. чел. населения, что составило снижение по сравнению с 1989 годом на 691,3 тыс. чел.

Начиная с 2010 года темп снижения численности населения уменьшился, однако естественное движение населения, то есть рождаемость и смертность, не обеспечивает даже простое воспроизводство населения. Начиная с 2010 года, ежегодный темп уменьшения численности населения составляет 0,1%. В абсолютном выражении, начиная с 2010 года, среднегодовое сниже-

Таблица 1

Абсолютный прирост/снижение численности населения Северного региона по районам

Районы	Численность населения всего, тыс. чел.				Абсолютный прирост/снижение численности населения				
	2010	2011	2012	2013	2014	2014 к 2013	2013 к 2012	2012 к 2011	2011 к 2010
Северный регион, всего	1006,6	1002,6	999,2	994,8	991,2	3,6	- 4,4	- 3,4	- 4,0
мун. Бэлц	148,9	149,2	149,7	149,8	150,2	+0,4	+0,1	+0,5	+0,3
Бричень	75,3	74,7	74,4	73,9	73,4	- 0,5	- 0,5	- 0,3	- 0,6
Дондюшень	45,1	44,8	44,3	43,7	43,3	- 0,4	- 0,6	- 0,5	- 0,3
Дрокия	90,1	89,5	88,9	88,5	88,0	- 0,5	- 0,4	- 0,6	- 0,6
Единец	82,9	82,5	82,1	81,6	81,2	- 0,4	- 0,5	- 0,4	- 0,4
Фэлешть	92,6	92,4	92,1	91,9	91,8	- 0,1	- 0,2	- 0,3	- 0,2
Флорешть	90,0	89,5	88,9	88,7	88,1	- 0,6	- 0,2	- 0,6	- 0,5
Глодень	61,9	61,4	60,9	60,4	60,0	- 0,4	- 0,5	- 0,5	- 0,5
Окница	56,1	55,8	55,5	54,9	54,3	- 0,6	- 0,6	- 0,3	- 0,3
Рышкань	70,0	69,5	69,1	68,7	68,4	- 0,3	- 0,4	- 0,4	- 0,5
Сынжерей	93,4	93,2	93,2	92,6	92,4	- 0,2	- 0,6	0	- 0,2
Сорока	100,4	100,1	100,1	100,1	100,1	0	0	0	- 0,3

Источник: www.statistica.md

ние численности населения составляют около 2 тыс. чел., т. е. наблюдается депопуляция.

В территориальном аспекте снижение численности населения обуславливается уменьшением среднегодовой численности населения в Северном, Центральном и Южном регионах Республики Молдова, в то время как, в мун. Кишинэу и в Гагаузии наблюдается рост численности населения (табл. 1).

Однако, прирост численности населения в мун. Кишинэу объясняется не только естественным приростом (рождаемость превалирует над смертностью), но и внутренней миграцией населения от периферии к центру. При этом наблюдаются изменения в структуре населения в территориальном разрезе. Так, удельный вес населения мун. Кишинэу ежегодно возрастает, в среднем, на 2%, в то время как в Северном и Южном регионе удельный вес населения в структуре уменьшается. Неизменным остается удельный вес населения в Центральном регионе, который в течении 5 последних лет остается на уровне 29,8%.

Анализируя изменение численности Северного региона по районам, можно констатировать идентичность ситуации, в районах, как и в целом по стране. А именно: в целом по Северному региону наблюдается снижение численности населения, ежегодно в среднем на 3,85 тыс. чел. Вместе с тем, в мун. Бэлць наблюдается прирост численности населения, ежегодно в среднем на 325 чел., в то время как в районах наблюдается снижение численности населения в среднем на 400 чел. ежегодно, что и объясняет снижение численности населения в целом, по региону. Динамика изменения численности населения в целом по региону и в сравнении с мун. Бэлць, показана на рис. 1.

При этом, естественное движение населения Республики Молдова характеризуется тенденцией к снижению. Число смертей превышает число родившихся, в динамике, начиная с 2000 года.

Так, в 2000 году естественное снижение численности населения составило – 4285 чел., в 2010 – 3157 чел., а в 2014 – 878 чел. На 100 чел.

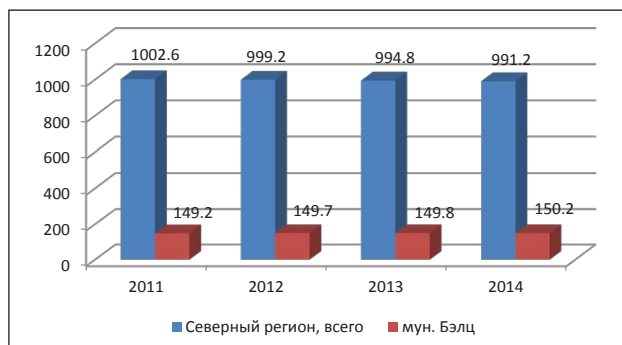


Рис. 1. Динамика изменения численности населения в целом по Северному региону и в сравнении с мун. Бэлць (тыс. чел.)

Источник: www.statistica.md

родившихся в 2000 году приходилось 112 умерших, в 2010 – 108 умерших, а в 2014 – 102 умерших. Такая ситуация не обеспечивает даже простого воспроизводство населения (табл. 2).

Как показано в таблице, в целом по республике в 2014 году наблюдается естественное снижение численности населения на 878 чел. Это снижение обусловлено естественным снижением численности населения в двух регионах: Северном и Южном. Существенное влияние на итоговые показатели естественного движения населения оказало снижение численности населения в Северном регионе, которое составило 2314 чел. Это снижение отчасти обусловлено изменением семейного положения, а именно, высоким показателем разводов – 48 на 100 заключенных браков, который является самым высоким показателем разводов по республике.

Положительная тенденция, т.е. естественный прирост населения, наблюдается в мун. Кишинэу (+ 898 чел.), в Центральном регионе (+ 605 чел.) и в Гагаузии (+116 чел.). Соответственно, в этих регионах число родившихся превышает число умерших, и на 100 чел. родившихся приходится менее 100 чел. умерших. Здесь так же можно констатировать меньшее количество разводов, что также положительно влияет на воспроизводство населения.

Таблица 2

Динамика естественного движения населения РМ в разрезе регионов в 2014 г.

Регионы	родились, чел.	умершие, чел.	естественный прирост/ снижение	число умерших на 100 родившихся
Всего, РМ	38616	39494	– 878	102
Мун. Кишинев	7170	6272	+898	87
Северный регион	10578	12892	– 2314	122
Центральный регион	12859	12254	+ 605	95
Южный регион	5845	6216	– 371	106
Гагаузия	1932	1816	+ 116	94

Источник: www.statistica.md

Анализируя демографическую ситуацию в Северном регионе, необходимо отметить, что естественный прирост населения имеет место в мун. Бэлць (+ 104 чел.), в Сынжерей (+ 122 чел.) и в Фэлешть (+ 56 чел.). В этих районах также наблюдается и меньшее количество разводов, соответственно 40, 38 и 41 на 100 заключенных браков.

Несмотря на существующие демографические проблемы регионов, следует отметить имеющийся потенциал дальнейшего развития. По данным Национального бюро по Статистике, численность детей в дошкольных учреждениях РМ растет (147,7 тыс. чел. в 2014 году), с одновременным ростом числа дошкольных учреждений, числа

мест и педагогическим персоналом. Численность детей на 1 педагогического работника составляет, в 2014 году в среднем по республике 11,9 чел., что говорит о нормальной нагрузке работников в дошкольных учреждениях.

В то же время численность детей в школах, гимназиях, лицеях сокращается с одновременным сокращением количества школьных учреждений (табл. 3).

Так, в 2014 году, число учреждений начального и общего образования составило 1347, уменьшившись по сравнению с предыдущим периодом на 27 ед., а численность учащихся составила 341,0 тыс. чел., уменьшившись по сравнению с предыдущим периодом на 12,2 тыс. чел.

Таблица 3

Распределение детей в школах, гимназиях, лицеях Республики Молдова по регионам

	Число учреждений			Численность учащихся, тыс. чел.			Численность учащихся на 1 педагогического работника	
	2012/13	2013/14	2014/15	2012/13	2013/14	2014/15	2012/13	2014/15
Всего	1394	1372	1345	366,0	352,1	339,9	10,7	11,0
Мун. Кишинев	152	153	149	78,8	78,8	79,4	11,1	11,5
Северный регион	457	449	446	98,0	93,5	89,2	10,1	10,3
Центральный регион	485	473	460	112,9	108,1	104,1	11,1	11,6
Южный регион	245	242	235	56,9	53,9	50,9	10,5	10,7
Гагаузия	49	49	49	17,8	16,2	15,0	10,8	10,6

Источник: www.statistica.md

Таблица 4

Распределение учащихся в колледжах по регионам Республики Молдова на начало 2014/2015 учебного года

	Число учреждений	Принято на обучение учащихся	Численность учащихся, всего	Выпускники	Численность учащихся, в среднем, на 1 учебное заведение
Всего	45	9035	29810	6484	662,4
Мун. Кишинев	19	5499	17537	3759	923,0
Северный регион	15	2100	7144	1565	476,3
Центральный регион	7	826	2970	708	424,3
Южный регион	2	371	1334	255	667,0
Гагаузия	2	239	825	197	412,5

Источник: www.statistica.md

Таблица 5

Распределение студентов в высших учебных заведениях по регионам РМ на начало 2014/2015 учебного года

	Число учреждений	Принято на обучение студентов	Численность студентов, всего	Выпускники	Численность студентов, в среднем, на 1 учебное заведение
Всего	31	24378	89529	24274	2888
Мун. Кишинев	26	21767	80359	22023	3090,7
Мун. Бэлць	2	1627	5626	1425	2813
Мун. Комрат	1	428	1619	434	1619
Кахул	1	490	1691	321	1691
Тараклия	1	66	234	71	234

Источник: www.statistica.md

Уменьшение количества учеников в учебных заведениях является следствием демографического спада и представляет собой актуальную проблему роста и развития человеческого капитала в регионах.

Среднее профессиональное образование в Республике Молдова на 2014/2015 учебный год характеризуется 61 ед. учебных заведений и 17,5 тыс. чел. – учащихся. Динамика показателей среднего профессионального образования в стране также имеет тенденцию к уменьшению, как числа учреждений, количества учащихся, так и педагогического персонала. Аналогичная ситуация наблюдается в колледжах страны – число учреждений на 2014-2015 учебный год составляет 45 ед., а количество учащихся – 29,8 тыс. чел. Численность учащихся в среднем, на 1 учебное заведение составляет 662,4 тыс. чел. по республике, а подавляющая часть колледжей и учащихся находится в мун. Кишинэу и в мун. Бэлць (табл. 4).

Как показано в таблице, в Северном регионе осуществляют деятельность 15 колледжей с численностью учащихся 7144 чел. или 24% от общего числа учащихся обучающихся в колледжах страны. Наблюдается положительная динамика между принятыми на обучение учащимися и выпускниками, которая составила +535 чел. Численность учащихся в среднем, на 1 учебное заведение составило 476 чел., что отражает среднюю тенденцию количества учащихся по республике (аналогичная ситуация наблюдается в Центральном регионе и Гагаузии).

Динамика численности студентов в высшем образовании также имеет тенденцию к уменьшению (табл. 5).

Так, на начало 2014-2015 года в республике насчитывалось 31 высших учебных заведений и в них – 89,5 тыс. чел. студентов. На 1 учебное заведение приходится, в среднем около 3 тыс. студентов, большая часть которых сконцентрирована в высших учебных заведениях мун. Кишинев (90,7% от общего числа студентов по стране). Соотношение зачисленных на обучение студентов и выпускников составляет 1:1.

Выводы из проведенного исследования. Статистический анализ естественного движения населения Республики Молдова, а также анализ количества детей и подростков в учебных заведениях страны, в том числе в Северном регионе, показал:

- наблюдается депопуляция т.е. численность населения РМ имеет устойчивую тенденцию к сокращению, в том числе в региональном разрезе, а естественное движение населения не обеспечивает простого воспроизводства населения;
- имеет место устойчивый характер депопуляции, т.е. в Северном регионе, также как в целом по стране депопуляция, как социальное явление имеет продолжительность более 5-ти лет; коэффициент старения населения составляет 16,2% в среднем, по стране и 19,5% в Северном регионе и он имеет тенденцию к увеличению;
- неустойчивая динамика детей и подростков до 18 лет в образовательных учреждениях: в дошкольных учреждениях численность детей растет, в школах, гимназиях, лицеях сокращается с одновременным сокращением количества школьных учреждений; аналогичная ситуация наблюдается в среднем профессиональном, колледжах и высшем образовании.

Эти моменты, на наш взгляд, должны найти отражение в региональной политике и учесть изменения, происходящие в демографических показателях естественного движения населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Статистический сборник Республики Молдова 2014. – Кишинев: Изд. НБС, 2015. – 560 с.
2. Борисов В. Демография. Москва: Издательский дом NOTABENE, 2001. – 272 с.
3. Нестеров П., Нестеров А. Региональная экономика: Учебник для вузов. Москва: Изд. ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 447 с.
4. Региональная экономика: Учебник / Под ред. В. И. Видяпина, М. В. Степанова. Москва: Изд. Инфра-М, 2002. – 686 с.
5. Шерстнева Г. Социальная статистика. Москва: Изд. Инфра-М, 2000. –157 с.
6. www.statistica.md.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ

TENDENCIES OF DEVELOPMENT CURRENCY MARKET OF UKRAINE

УДК 336.74(477)

Аврамчук Л.А.доцент кафедри банківської справи
Національний університет біоресурсів
і природокористування України**Козицька Є.В.**студентка
Національний університет біоресурсів
і природокористування України

У статті досліджено стан валютного ринку України за останні роки під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Проаналізовано основні тенденції валютного ринку України. Проаналізовано динаміку змін валютного курсу в Україні з 2014 року до 2016 року та зроблено висновки щодо ситуації на валютному ринку. Зазначено причини нестабільності валютного курсу та ситуації на валютному ринку в Україні.

Ключові слова: валютний ринок, Національний банк України, валютний курс, золотовалютні резерви, валютні операції, інтервенції.

В статье исследовано состояние валютного рынка Украины за последние годы под влиянием внешних и внутренних факторов. Проанализированы основные тенденции валютного рынка Украины. Проанализирована динамика изменений валютного курса в Украине с 2014 года по 2016 год и сделаны

выводы о ситуации на валютном рынке. Указаны причины нестабильности валютного курса и ситуации на валютном рынке в Украине.

Ключевые слова: валютный рынок, Национальный банк Украины, валютный курс, золотовалютные резервы, валютные операции, интервенции.

The article investigates conditions of the currency market in Ukraine during recent years concerning external and internal factors. The analysis of the key trends of the currency market of Ukraine is provided. The dynamics of exchange rate changes in Ukraine from 2014 to 2016 yy. is analysed and conclusions about the situation on the currency market are drawn. The reasons for the instability of the exchange rate and the foreign exchange market in Ukraine are given.

Key words: currency market, the National Bank of Ukraine, exchange rate, foreign reserves, foreign exchange, interventions.

Постановка проблеми. Сучасний період розвитку економіки в Україні характеризується деструктивними тенденціями за всіма секторами. Соціально-політична, економічна та фінансова криза, посилені військовим протистоянням, спричинили значуще падіння рівня життя, згорання товарних та фінансових ринків, несталість грошово-кредитної системи. Свідченням останніх процесів є особливості сучасних тенденцій розвитку валютного ринку.

Звичайно, валютні проблеми загалом не є «надбанням» останніх років. Слід зазначити, що негаразди накопичувались впродовж десятиліття і значною мірою зумовлені нераціональною заповлітеною макроекономічною політикою, за якої, економічна стійкість, базована на зростанні і конкурентоспроможності, була замінена утриманням фіксованого курсу гривні за рахунок втрати резервів країни. При цьому, досвід країн світу (як позитивний, так і негативний) у реалізації макроекономічної стабілізації і підтримці національної грошової одиниці був повністю проігнорований.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем діяльності та розвитку валютних ринків привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців та практиків. В економічній літературі проблеми валютного ринку, практичні аспекти його функціонування висвітлено в наукових працях відомих зарубіжних учених: Дж. Вільямса, Дж. М Кейнса, Р. Манделла, П. Самуельсона та інших, а також у працях вітчизняних науковців, а саме: С. Боринця, О. Береслав-

ської, І. Бураковського, А. Гриценка, В. Мищенко та ін. Велику увагу приділено розгляду проблем валютно – курсової політики такими вченими, як О. Барановський, О. Дзюблюк, А. Гальчинський, В. Лапчук, О. Мозговий, О. Петрик, М. Савлук. Проте в існуючих дослідженнях, на наш погляд, недостатньо розкрито сучасні тенденції валютного ринку.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка сучасного стану валютного ринку та виявлення тенденцій подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. За економічним змістом: валютний ринок – це сектор грошового ринку, на якому врівноважується попит і пропозиція на такий специфічний товар – валюту. За своїм призначенням і організаційною формою валютний ринок – це сукупність спеціальних інститутів та механізмів, які у взаємодії забезпечують можливість вільно продати-купити іноземну та національну валюту.

Об'єктом купівлі-продажу на цьому ринку є валютні цінності. Суб'єктами – будь-які економічні агенти та посередники (банки, валютні біржі). Ціною на валютному ринку є валютний курс.

Валютний ринок забезпечує своєчасне здійснення міжнародних розрахунків, страхування від валютних ризиків, диверсифікацію валютних резервів, валютні інтервенції та отримання прибутків його учасниками у вигляді різниці курсів валют [1, с. 102].

ВВП України, як країни з сировинною економікою, багато в чому залежить від зовнішніх цін на основні статті експорту, – зерно, руду і метал.

І хоча агросектор навіть в умовах кризи продовжує залишатися прибутковим, ведення бойових дій на сході країни, де сконцентрована велика кількість підприємств видобувної та машинобудівної промисловості, зумовило значне падіння надходжень експортної валютної виручки, підсиливши дефіцит інвалюти на українському ринку [3].

Поряд з цим, ключовими факторами девальвації гривні протягом останніх двох років стали негативні ділові очікування, зменшення притоку прямих іноземних інвестицій, значні витрати на обслуговування державного боргу, девальвація валют країн-торгових партнерів тощо. Серед іншого, 2014 рік відзначився вагомою девальвацією гривні по відношенню до більшості іноземних валют (рис. 1).

В цілому, девальвація гривні призводить до здорожчання імпортованих товарів, що поступово викликає зростання інших споживчих цін (зокрема, через підвищення цін на імпортоване пальне). В той же час, завдяки ефекту так званого «девальваційного мита» на імпортовані товари, різке подорожчання імпорту робить значну кількість таких товарів неконкурентними на українському ринку, відбувається їх витиснення. Водночас, внаслідок девальвації гривні деякі товари українського експорту, що були раніше збитковими, стають прибутковими.

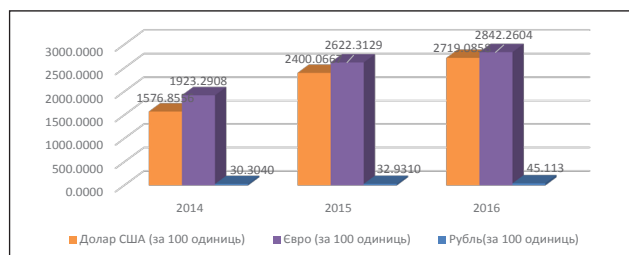


Рис. 1. Динаміка офіційного курсу гривні по відношенню до основних валют

Дані: Національний банк України [2]

Як бачимо, національна валюта втратила значну частину своєї вартості протягом 2014 – 2016 рр. Причин для такої тенденції декілька, зокрема негативні ділові очікування, скорочення обсягу експорту, зменшення притоку прямих іноземних інвестицій та значні витрати на обслуговування державного боргу, підтримка НБУ платежів НАК «Нафтогаз Україна» за імпортований природний газ. Іншими причинами також можна назвати виплати вкладникам з фонду гарантування вкладів, вихлоп ліквідності, загальна нервозність фінансових ринків, негативні зовнішні тенденції, девальвація російського рубля, падіння цін на сировину, тощо.

Додатково, очікується згортання довгострокового кредитування та скорочення обсягів інвестиційної діяльності.

Найчастіше в якості інструментів валютних інтервенцій НБУ використовує євро, долари США, австралійські долари та фунти стерлінгів [3].

Розглянемо сальдо валютних інтервенцій за досліджуваний період, представлене на рис. 2–4.

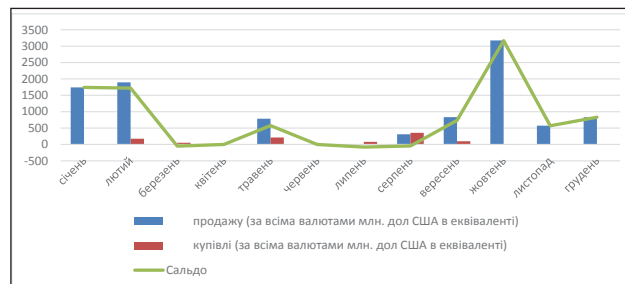


Рис. 2. Сальдо валютних інтервенцій в 2014 році

Дані: Національний банк України [2]

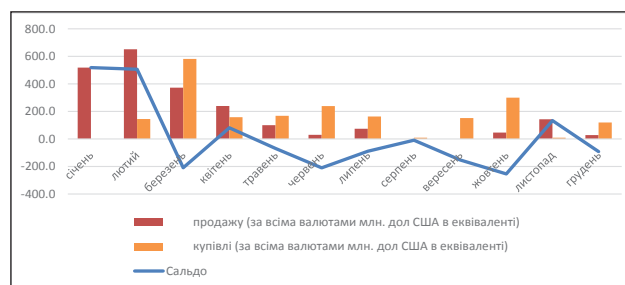


Рис. 3. Сальдо валютних інтервенцій в 2015 році

Дані: Національний банк України [2]



Рис. 4. Сальдо валютних інтервенцій в 2016 році

Дані: Національний банк України [2]

Протягом 2014 року обсяг інтервенцій з продажу НБУ іноземної валюти міжбанківському валютному ринку (10146,1 млн. дол. в гривневому еквіваленті) значно перевищив обсяг купівлі іноземної валюти регулятором (980,9 млн. дол. в гривневому еквіваленті). Подібна нерівномірність в певній мірі пояснюється діяльністю НБУ з підтримки курсу національної валюти. Дефіцит готівкової іноземної валюти за одночасно високого рівня попиту з боку населення обумовив виникнення незадоволеного валютного попиту та появу «чорного валютного ринку».

Сукупний обсяг інтервенцій НБУ на міжбанківському валютному ринку за підсумком 2015 року

(4250,7 млн. дол. США) є значно меншим, ніж аналогічний показник за 2014 рік (11127,0 млн. дол. США).

Загальна сума інтервенцій з продажу регулятором протягом 2015 року іноземної валюти міжбанківському валютному ринку дещо перевищує обсяги придбання валюти, проте розрив між показниками не є великим (2046,6 млн. дол. США та 2204,1 млн. дол. США відповідно станом на 01.01.2016 р.). [3]

Сукупний обсяг інтервенцій НБУ на міжбанківському валютному ринку за підсумком 2016 (3364,4 млн. дол. США) року є значно меншим, ніж аналогічні показники за 2014 – 2015 рр.

Протягом 2016 року обсяг інтервенцій з купівлі НБУ іноземної валюти міжбанківському валютному ринку (2458,3 млн. дол. США) значно перевищив обсяг купівлі іноземної валюти регулятором (906,1 млн. дол. США).

На відміну від 2014 року, коли валютні інтервенції регулятором здійснювались переважно у формі продажу валюти з метою згладжування курсових коливань та задоволення попиту на інвалюту на міжбанківському ринку в умовах недостатньої пропозиції, в 2016 році НБУ збільшив обсяги придбання валюти для поповнення власних резервів.

Ознайомимось з динамікою золотовалютних резервів представлену на рис. 5.

В структурі міжнародних резервів переважають резерви, виражені в іноземній валюті та монетарному золоті. За результатом 2014 року обсяг золотовалютних резервів на 01.01.2015 склав 7,533 млрд. дол. США в еквіваленті, скоротившись протягом року майже на 70%. Причинами такої динаміки є підтримка розрахунків НАК «Нафто-

газ України», погашення та обслуговування державного боргу, номінованого в іноземній валюті, а також проведення інтервенцій на міжбанківському валютному ринку.

Протягом 2015 року нарощення обсягів золотовалютних резервів відбувалось переважно внаслідок отримання коштів від іноземних кредиторів та внаслідок придбання регулятором валюти на міжбанківському валютному ринку. З початку року обсяг резервів збільшився на 75% або на 5,615 мільярда доларів США і на 01.01.2016 року досягнув позначки в 13,300 млрд. дол. США.

Обсяг золотовалютних резервів станом на 01.10.2017 р. склав 15,539 млрд. дол. США в еквіваленті. Після скорочення обсягу резервів у березні, протягом квітня-вересня їх обсяг зріс на 2,87 млрд. дол. США, перевищивши рівень, досягнутий на початок 2016 року. Збільшення резервів відбулось, незважаючи на продаж Національним банком іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку з метою згладжування курсових коливань. Збільшення резервів в основному відбулося за рахунок надходжень з трьох джерел.

Так, в вересні було отримано третій транш від МВФ на суму 1,002 млрд. дол. США. Крім того, в якості пов'язаного з програмою МВФ офіційного фінансування було отримано 1,0 млрд. дол. США від розміщення єврооблігацій Міністерством фінансів під гарантії Уряду США. Додатково, від розміщення Міністерством фінансів ОВДП, номінованих в іноземній валюті, надійшло 100,1 млн. дол. США.

Виявимо обсяги купівлі-продажу валюти протягом 2014–2016 рр. (рис. 6–8).

Сукупний обсяг операцій з готівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному



Рис. 5. Обсяг міжнародних резервів України за 2014–2016 рр.

Дані: Національний банк України [2]

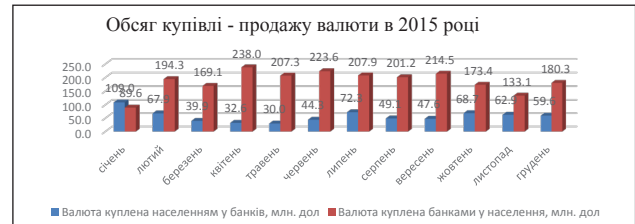


Рис. 7. Динаміка обсягів купівлі-продажу валюти в 2015 році

Дані: Національний банк України [2]



Рис. 6. Динаміка обсягів купівлі-продажу валюти в 2014 році

Дані: Національний банк України [2]



Рис. 8. Динаміка обсягів купівлі-продажу валюти в 2016 році

Дані: Національний банк України [2]

ринку України за підсумком 2014 року складає 13 198,0 млн. дол. США. Причиною, яка спонукала до такої ситуації, на нашу думку, є тривала підтримка регулятором офіційного курсу національної валюти на рівні індикативного курсу, що значно відрізняється від рівноважного рівня, а також паралельне існування декількох курсів (зокрема, офіційного, середньозваженого на міжбанківському ринку, середньозваженого на готівковому ринку) [3].

Сукупний обсяг операцій з готівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України за підсумком 2015 року склав лише 2 960,5 млн. дол. США (в 2014 році – 13 918,0 млн. дол. США). Дефіцит готівкової іноземної валюти за одночасно високого рівня попиту, а також значна кількість адміністративних обмежень, обумовила виникнення незадоволеного валютного попиту та появу «чорного валютного ринку».

Сукупний обсяг операцій з готівковою іноземною валютою на міжбанківському валютному ринку України за підсумком 2016 року склав 7200,7 млн. дол. США.

Тенденцією 2015–2016 років є значне переважання обсягів продажу валюти з боку населення над обсягами купівлі. НБУ, зі свого боку стимулює це явище, шляхом пом'якшення адміністративних обмежень на валютному ринку. В той же час така тенденція в значній мірі обумовлена вичерпанням фінансових ресурсів населення та вилученням валютних заощаджень для фінансування поточних витрат.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідивши тенденції валютного ринку, можна зробити наступні висновки.

ВВП України, як країни з сировинною економікою, багато в чому залежить від зовнішніх цін на основні статті експорту, – зерно, руду і метал.

І хоча агросектор навіть в умовах кризи продовжує залишатися прибутковим, ведення бойових дій на сході країни, де сконцентрована велика кількість підприємств видобувної та машинобудівної промисловості, зумовило значне падіння надходжень експортної валютної виручки, підсиливши дефіцит інвалюти на українському ринку. На відміну від 2014 року, коли валютні інтервенції регулятором здійснювались переважно у формі продажу валюти з метою згладжування курсових коливань та задоволення попиту на інвалюту на міжбанківському ринку в умовах недостатньої пропозиції, в 2016 році НБУ збільшив обсяги придбання валюти для поповнення власних резервів.

Тенденцією 2015–2016 років є значне переважання обсягів продажу валюти з боку населення над обсягами купівлі. НБУ, зі свого боку стимулює це явище, шляхом пом'якшення адміністративних обмежень на валютному ринку.

Для належного функціонування та розвитку валютного ринку України існує потреба у вдосконаленні валютного законодавства для збільшення можливостей суб'єктів ринку, а також адекватного і оперативного реагування Національного банку України на виклики і загрози, пов'язані з реалізацією грошово-кредитної політики в державі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бодрова Н. Е. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи / Н. Е. Бодрова // Вісник СумДУ. Серія «102 Економіка». – 2012. – № 1. – С. 102–114.
2. Національний банк України – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.
3. Національне рейтингове агентство «Рюрік» Аналітичний огляд валютного ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua/our-research/branch-reviews/4316>.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ»

THEORETICAL ASPECTS OF DETERMINATION THE ESSENCE OF CONCEPT "FINANCIAL SECURITY OF COMMERCIAL BANK"

У статті досліджено теоретичні аспекти фінансової безпеки банку. Визначено місце і роль фінансової безпеки банку в системі економічної безпеки держави. Проаналізовано підходи до визначення фінансової безпеки банку в розрізі захисного, ресурсно-функціонального, конкурентного та системного підходів. Сформульовано авторське визначення поняття «фінансова безпека комерційного банку»

Ключові слова: економічна безпека держави, фінансова безпека, фінансова безпека банку, захисний підхід, ресурсно-функціональний підхід, конкурентний підхід, системний підхід.

В статье исследованы теоретические аспекты финансовой безопасности банка. Определено место и роль финансовой безопасности государства. Проанализированы подходы к определению финансовой безопасности банка в разрезе защитного, ресурсно-функционального, конкурентного

и системного подходов. Сформулировано авторское определение понятия «финансовая безопасность коммерческого банка»

Ключевые слова: экономическая безопасность государства, финансовая безопасность, финансовая безопасность банка, защитный подход, ресурсно-функциональный подход, конкурентный подход, системный подход.

In the article the theoretical aspects of financial security of the bank are analyzed. The place and role of financial security of the bank in the system of economic security is identified. The approaches of the definition "financial security of the bank" in the context of bank protection, resource-functional, competitive and systemic approaches are analyzed. Author's definition of "financial security of the commercial bank" is formulated

Key words: economic security of the state, financial security, financial security of the bank, security approach, resource-functional approach, competitive approach, system approach.

УДК:336.71

Барилук М.-М.Р.

аспірант кафедри банківської справи
Університет банківської справи

Постановка проблеми. В умовах фінансової кризи та загострення політичної нестабільності в Україні, можна спостерігати тенденцію погіршення показників рентабельності, платоспроможності та фінансового стану загалом низки вітчизняних банків. Саме від якості розроблених заходів забезпечення фінансової безпеки на рівні банку залежить фінансовий стан окремого банку та вектор розвитку всієї банківської системи в стратегічній перспективі. Проте, розробленню науково-обґрунтованого механізму забезпечення фінансової безпеки комерційного банку, передуює аналіз наукових підходів до визначення сутності терміну «фінансова безпека банку».

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням аналізу змістовного наповнення поняття «фінансова безпека банку» присвячені наукові праці таких вчених, як: Д.А. Артеменко [1], О.І. Барановський [2], Т.М. Болгар [3], С.В. Васильчак [4], В.Я. Вовк [5], С.М. Побережний [6], О.І. Хитрін [7].

Постановка завдання. Незважаючи на чималу кількість змістовно-понятійних трактувань економічної сутності фінансової безпеки банку, дане питання не є повністю теоретично і методологічно опрацьоване, відсутній єдиний підхід до визначення поняття «фінансова безпека банку», що зумовлює необхідність дослідження та узагальнення понятійного апарату для уточнення змісту вищезазначеної категорії.

Виклад основного матеріалу. В теорії національної безпеки використовують такі категорії: національна безпека держави, економічна безпека держави, фінансова безпека держави, економічна

безпека банку, фінансова безпека банку. Їх вивчення слід розпочати з дослідження та аналізу категорії безпека, оскільки вищезазначене поняття включає в себе всі перелічені терміни, які є різновидами безпеки в залежності від сфери застосування, а також основою їх визначення. У Словнику суспільних наук UNESCO [8] подано наступне визначення терміну безпека: «безпека ідентична безпечності й означає відсутність фізичної загрози або охорону перед нею», відповідно до Нового тлумачного словника української мови [9], безпеку визначено, як стан, коли кому-небудь чи чому-небудь ніщо не загрожує. Безпека у «The Oxford Dictionary» [10] розглядається, як «стан або відчуття безпечності, а також засоби, що її забезпечують». Отже, використовуючи метод дедукції можна зазначити, що фінансова безпека – це стан, при якому фінансовій системі не загрожують небезпеки будь-чого (як держави так і окремого господарюючого суб'єкта).

Вітчизняні дослідники питання фінансової безпеки трактують безпеку переважно, як стан захищеності цінностей та (або) інтересів від загроз зовнішнього та внутрішнього характеру. Проте, на нашу думку, для подальшого правильного змістовного наповнення поняття «фінансова безпека банку», слід взяти до уваги підхід запропонований В.А. Ліпканом [11], який виділив чотири підходи до трактування поняття безпека: статичний (стан захищеності), діяльнісний (система заходів, спрямовані на створення безпечних умов), пасивний (дотримання встановлених норм та параметрів, що визначають рівень безпеки), апофатичний (відсутність загроз та небезпек).

Опрацювання та узагальнення економічної літератури дало змогу сформуванню і схематично відтворити систему економічної безпеки, тим самим визначивши місце фінансової безпеки банку (рис. 1).

Узагальнюючи напрацювання вітчизняних дослідників із проблеми фінансової і економічної безпеки держави, варто відзначити наступне. О.І. Барановський зазначає, що поняття «фінансова безпека» є настільки широке, як і тлумачення фінансів як системи економічних відносин; при цьому усі запропоновані трактування поняття «фінансова безпека» лише відображають окремі аспекти цієї всеосяжної категорії та не можуть претендувати на її однозначне трактування», з чим не можемо не погодитись. [2, с. 25-27]

Більшість вітчизняних науковців розглядають фінансову безпеку держави як підсистему економічної безпеки держави, зокрема О.І. Барановський вважає, що фінансова безпека держави – це стан фінансової, валютної, грошово-кредитної, бюджетної, банківської, розрахункової, податкової, митно-тарифної, інвестиційної, фондової системи та системи ціноутворення, що характеризується стійкістю та збалансованістю до впливу зовнішніх і внутрішніх негативних впливів, спроможністю протистояти зовнішній фінансовій експансії, при цьому, забезпечуючи фінансову стійкість (стабільність), економічне зростання та ефективне функціонування вітчизняної економічної системи, з чим не можемо не погодитись [2, с. 26].

На наш погляд, виділення безпеки банку, як складової фінансової безпеки держави є цілком обґрунтованим, оскільки, по-перше, вітчизняні банківські установи володіють важелями прямого впливу на ефективність функціонування інвестиційної, фінансової, виробничої та інших сфер національної економіки, по-друге, від ефективності

функціонування банківського сектору залежить обсяг грошової маси, що в свою чергу прямо впливає на функціонування реального сектора економіки. Отже, можемо стверджувати, що саме стан банківського сектору вагомо впливає на рівень фінансової безпеки держави.

На думку С. Букіна [12], питанням забезпечення безпеки банку в першу чергу опікуються власники, акціонери банку. Також, на думку вченого, дана проблема є актуальною як для партнерів по бізнесу, так і для фізичних чи юридичних осіб, які виступають позичальниками чи розміщують грошові кошти на депозитах в банку. С. Букін виділяє три основні складові безпеки банківської діяльності: безпека банку з позиції організації; безпека проведення банківських операцій та безпека персоналу банку. Запропонований дослідником підхід акцентує увагу на дослідженні проблеми безпеки банку з позиції менеджменту.

М.І. Зубок [13, с. 31-33] підкреслює, що «безпека банку – стан стійкої життєдіяльності, за якого забезпечується реалізація основних інтересів і пріоритетних цілей банку, захист від зовнішніх і внутрішніх факторів, незалежно від умов функціонування». Дещо уточнюють визначення безпеки банку, наведене М.І. Зубком, С.В. Васильчак та С.Ф. Вінтоняк [4, с. 153-157], наголошуючи, що «безпека банку – це такий стан, за якого стрені умови для забезпечення стійкої життєдіяльності, при цьому відбувається реалізація головних інтересів та пріоритетних цілей банку, за умов захисту від зовнішніх і внутрішніх дестабілізуючих чинників, незалежно від умов функціонування». Думка, що пріоритетним об'єктом убезпечення виступають інтереси досить поширена, з чим не можемо не погодитися, оскільки в загальному інтерес виступає основним мотивом, вираженням у певних діях суб'єкта, спрямований на задоволення

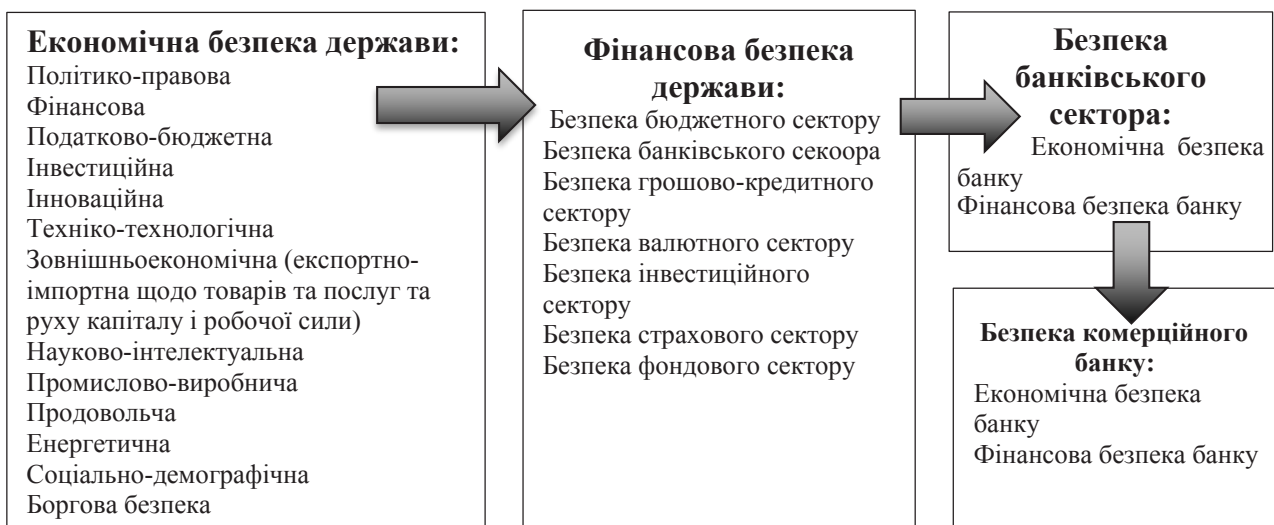


Рис. 1. Місце фінансової безпеки банку в системі економічної безпеки держави

Джерело: систематизовано автором на основі: [2, с. 26-28; 3; 6, с. 8]

потреб. Враховуючи специфіку діяльності банку, важливо наголосити, що основним об'єктом убезпечення виступають саме фінансові інтереси. Проте, з вищезазначених визначень незрозумілим є, яким чином досягається захищеність фінансових інтересів банку і які суб'єкти здійснюють прямий вплив на їх захист.

В цілому, слід зазначити, що проблематиці забезпечення фінансової безпеки банку присвячена порівняно незначна кількість наукових праць, однак, узагальнивши погляди українських вчених, проаналізувавши різноманітні підходи до трактування феномену фінансової безпеки банку, слід зазначити, що одні науковці інтерпретують фінансову безпеку банку, як функціональну складову економічної безпеки банку, заперечуючи при цьому необхідність виділення фінансової безпеки банку в особливу сферу наукового дослідження, інша частина дослідників – досліджують фінансову безпеку банку, як самостійний предмет наукового пізнання.

Важливо відзначити, що безпека окремого банку прямо впливає на безпеку всієї вітчизняної банківської системи, оскільки комерційні банки є фінансово-кредитним центром, здійснюючи операції із залучення та розміщення тимчасово-вільних коштів, впливають на стан вітчизняної економіки. При цьому структурні зрушення в діяльності окремого банку, недовіра з боку населення, масове вилучення депозитів, з іншої сторони – як наслідок негативні загальносистемні наслідки. До того ж важливо усвідомити, що неможливо досягнути належний рівень фінансової безпеки окремого комерційного банку без досягнення відповідного її показника на загальносистемному рівні. На наш погляд, необхідним є з однієї сторони наголосити, що між економічною та фінансовою складовою діяльності банку існує логічний взаємозв'язок, а з іншої – підкреслити важливість розгляду фінансової безпеки банку, як необхідної та самостійної складової забезпечення ефективної діяльності комерційного банку.

М.І. Зубок та Л. Ніколаєв [12] виділяють наступні види безпеки банківської діяльності: особисту, колективну, економічну та інформаційну, при цьому питанням забезпечення фінансової безпеки банку увага не приділяється.

Д.А. Артеменко [1] зазначає, що функціональними складовими економічної безпеки банку є: фінансова, технічна, правова, інформаційно-технологічна, організаційна і соціально психологічна. При цьому він наголошує, що фінансова складова є пріоритетною в системі економічної безпеки банківської системи і включає комплекс заходів щодо досягнення максимально можливої платоспроможності та стійкості комерційного банку, ліквідності його балансу, ефективної структури капіталу й найбільш прибуткових напрямів його вкладень,

що досягається шляхом чіткого стратегічного та тактичного планування, аналізу та запобігання загрозам фінансового характеру. На наш погляд, таке трактування фінансової безпеки банку не є влучним, оскільки, безпека трактується не як стан, а як діяльність спрямована на досягнення певного результату, однак результатом діяльності банку може бути як прибуток, так і збиток. У результаті негативної діяльності банку – отримання збитку, виходячи з визначення Д. Артеменка, фінансову безпеку забезпечити неможливо.

У контексті проведеного дослідження феномену фінансової безпеки банку, можна виділити такі погляди щодо трактування змісту поняття фінансова безпека банку: захисний, ресурсно-функціональний, конкурентний, системний.

Так, відповідно до захисного підходу, фінансову безпеку банку розглядають, як стан захищеності фінансових інтересів від загроз (внутрішніх і зовнішніх), реальних чи потенційних джерел небезпек.

Фінансова безпека прихильниками даного підходу розглядається також через призму збереження інформації. В свою чергу, ступінь надійності всієї системи збереження інформації, визначається рівнем безпеки найслабшої ланки, якою вважається персонал банку. Слід зазначити, що наявність інформації і її захист є однією з умов фінансової безпеки, лише згрупування всіх суттєво-важливих факторів створить передумови для безпечного функціонування банку, зокрема, для забезпечення його фінансової безпеки.

Основою даного підходу є визначення фінансової безпеки банку через призму забезпечення стійкості, платоспроможності та саморозвитку в умовах дії зовнішніх та внутрішніх загроз, а основними критеріями фінансової безпеки є фінансова стійкість банку.

Разом з цим, фінансову безпеку банку можна визначити, як динамічний стан, пов'язаний як зі змінами в самому банку, так і в зовнішньому середовищі, зокрема, зміни зумовлені глобалізаційними, інноваційними процесами, тому фінансова безпека не може бути статичним поняттям.

Перевагою даного підходу є забезпечення спрямованості діяльності банку на ключовий аспект стратегії – забезпечення стійкості, захист фінансових інтересів та можливості генерувати фінансові ресурси в умовах впливу внутрішніх та зовнішніх загроз. Серед недоліків виділяють: часткове розкриття сутності фінансової безпеки, ототожнення її зі стійкістю.

Заслужують на увагу трактування фінансової безпеки банку з позиції захисного підходу, наведені такими науковцями, як О.І. Барановський, Т.Г. Болгар.

На думку О.І. Барановського [2, с. 439], фінансова безпека банку – це захист фінансових інтересів банку, його фінансової стійкості і середовища,

в якому функціонує, а також сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану комерційного банку дії чи обставини попереджені чи зведені до такого рівня, за якого вони не здатні завдати шкоди встановленому порядку функціонування банку, збереженню й відтворенню його майна та інфраструктури, а також перешкодити досягненню банком статутних цілей.

Як зазначає Т.Г. Болгар [3], фінансова безпека банку – це стан банківської установи, що характеризується збалансованістю і стійкістю до впливу зовнішніх і внутрішніх загроз, його здатністю досягати поставлених цілей і генерувати достатній обсяг фінансових ресурсів для забезпечення стійкого розвитку.

Варто відзначити, що вищезгадана група науковців підходять до трактування фінансової безпеки банку через дієво-функціональну активність суб'єктів спрямовану на попередження, запобігання і нейтралізацію небезпек і загроз. Так, в посткризовий період функціонування вітчизняних банків здійснюється в умовах численної кількості ризиків, загроз та небезпек, що в свою чергу має негативний вплив на фінансову стабільність як окремого банку, так і враховуючи загальносистемний характер – на всю банківську систему. Таким чином, в сучасних умовах розвитку вітчизняної банківської системи пріоритетним є попередження, запобігання генерації внутрішніх і зовнішніх загроз з метою убезпечення фінансових інтересів банку.

Ресурсно-функціональний підхід до розкриття сутності фінансової безпеки банку передбачає ефективне використання ресурсів або потенціалу банку.

Фінансову безпеку банку, на думку Є. Олейнікова [14], слід розглядати як стан найефективнішого використання корпоративних ресурсів банку, який відображається через найкращі значення фінансових показників прибутковості та рентабельності, якості управління та використання основних та оборотних коштів банку, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами банку, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансового стану банку і перспектив його технологічного та фінансового розвитку.

Визначення фінансової безпеки банку з позиції використання корпоративних ресурсів є, на наш погляд, неповним, оскільки найвагомішою і ключовою характеристикою даної категорії виступають фінансові інтереси, які при несвоєчасній, недостатній або при повній відсутності реалізації можуть стати загрозами, небезпеками чи ризиками діяльності банку, перешкодою для забезпечення і реалізації його фінансової безпеки.

Необхідно зазначити, що в основу даного підходу покладено принцип підтримки важливих параметрів діяльності банку для збереження системи фінансової безпеки банку в допустимих межах.

Згідно конкурентного підходу рівень фінансової безпеки банку визначається на основі оцінки конкурентних переваг комерційного банку на ринку, щодо інших фінансових посередників, банківських установ за рахунок відповідності його ресурсної забезпеченості стратегічним цілям та завданням.

В.Я. Вовк [5] зазначає, що ключовою метою фінансової безпеки банку є забезпечення конкурентоспроможності як окремого банку, так і банківської системи в цілому на ринку банківських послуг та недопущення можливості отримання збитків або втрати частини прибутків внаслідок реалізації внутрішніх та зовнішніх загроз.

Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо, що фінансова безпека банку з погляду конкурентоспроможності ґрунтується на незалежності, ефективності використання і конкурентоспроможності фінансів банку, його рентабельності та прибутковості, що досягається відповідно до розробленої стратегії фінансової безпеки банку за умов нейтралізації загроз зовнішнього і внутрішнього характеру. Позитивними ознаками конкурентного підходу є ефективно залучення і використання фінансових ресурсів банку, що в кінцевому підсумку вплине на прибутковість банку. Однак, розгляд фінансової безпеки банку виключно через призму конкурентних переваг, виключаючи при цьому системність дослідження на основі побудови єдності принципів, цілів, орієнтирів, критеріїв фінансової безпеки при одночасному врахуванні генерації та впливу загроз зовнішнього та внутрішнього характеру є дещо неповним та не дозволяє всебічно оцінити фінансову безпеку банку, оскільки виступає лише одним з критеріїв даного поняття.

Суть системного підходу полягає у тому, що при вирішенні питання щодо забезпечення фінансової безпеки банку, функціонування банку, діяльність працівників, а також вплив як внутрішніх, так і зовнішніх загроз розглядаються як система динамічна у комплексі її зв'язків з точки зору забезпечення стійкості та саморозвитку.

На думку Н. Євченко [15], «фінансова безпека банку – це такий його фінансовий стан, який характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, що дозволяє своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, забезпечує ефективний розвиток банку в поточному та наступних періодах».

Функціональні характеристики фінансової безпеки банку в даному трактуванні відображені досить змістовно, однак ототоження фінансової безпеки банку з показниками його фінансового стану є дещо невірним. На нашу думку, дані показники доцільно використовувати для характеристики фінансової структури банку, в свою чергу фінансова безпека банку може бути визначена за допомогою комплексу даних – системи кількісних

та якісних показників, що детально та всебічно характеризують фінансово-господарське становище банку, зокрема аналіз фінансової, інвестиційної та господарської діяльності банку, його становища на ринку, тощо.

Можемо стверджувати, на основі узагальнення поглядів науковців, визначивши основні переваги і недоліки підходів до розкриття сутності фінансової безпеки банку, найбільш науково-виваженим та обґрунтованим, таким, що часто використовується в сучасних умовах функціонування банків, є захисний підхід, згідно якого фінансова безпека банку визначається, по-перше, як стан банку, за якого фінансова стійкість та фінансові інтереси комерційного банку захищені від деструктивних чинників як зовнішнього, так і внутрішнього середовища; по-друге, комерційний банк формує таку поведінку на ринку, яка б дозволила йому ефективно функціонувати і досягати поставлених статутних цілей в умовах постійної дії внутрішніх і зовнішніх загроз.

Так, на основі проведеного аналізу визначено, що фінансову безпеку господарюючого суб'єкта, в тому числі комерційного банку, найчастіше визначають як стан ефективного використання ресурсів, захищеності фінансових інтересів та фінансової стійкості за умов захисту від впливу загроз. Як було визначено, фінансова безпека банку є динамічною категорією, що видозмінюється під впливом низки факторів соціально-економічних, політичних, технологічних, конкурентних, тощо. Таким чином, виникає необхідність реконцептуалізації ключової категорії «безпека» й перенесення акценту з її статичного (як стан) розуміння на динамічне.

Враховуючи вищевикладене, не можемо поза увагою лишити визначення фінансової безпеки банку, яке запропонував О. Хитрін. Так, О. Хитрін [7, с. 118-124] підкреслює, що фінансова безпека банку – динамічний стан, при якому він: юридично і технічно здатний виконувати і реально виконує властиві йому функції; забезпечує стійкий захист життєво важливих соціально-економічних інтересів громадян, господарюючих суб'єктів, суспільства та держави від негативного впливу внутрішніх і зовнішніх загроз; володіє потенціалом як для кількісного, так і для якісного зростання і має в своєму розпорядженні механізми для реалізації даного потенціалу.

Дійсно, фінансова безпека банку є динамічною категорією, оскільки, з одного боку активне розміщення як юридичними так і фізичними особами депозитів сприятиме зростанню залишків коштів на рахунках банку, що в свою чергу впливатиме на ліквідність банківської установи, з іншого боку – масове вилучення депозитів, неповернення кредитів, може негативно вплинути на стійкість банку, в результаті і на його фінансову безпеку. Однак, наведене визнання характеризує достатньо широкий погляд вченого на проблему фінансової без-

пеки банку, і на нашу думку, дане визначення більш доцільно використовувати, характеризуючи фінансову безпеку банківської системи, оскільки включає заходи як технічного, так і правового характеру, по-друге, спрямоване на забезпечення соціально-економічних інтересів, а не фінансових інтересів, що по відношенню до банку не є коректним. Також незрозумілим є, що саме науковець розуміє під потенціалом і який вид потенціалу забезпечує фінансову безпеку.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, на основі проведеного дослідження під фінансовою безпекою комерційного банку розуміємо такий динамічний стан банку за якого його фінансово-економічна діяльність захищена від можливостей реалізації зовнішніх і внутрішніх загроз з орієнтацією на задоволення інтересів учасників банківського бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко Д. А. Механизм обеспечения финансовой безопасности банковской деятельности: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.10 / Д. А. Артеменко. Ростов-на-Дону, 1999. – 30 с.
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізм забезпечення): Монографія. – К.: Київ нац. торг-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
3. Болгар Т. М. Фінансова безпека банків в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.00.08 / Т. М. Болгар. – Суми «ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 22 с.
4. Васильчак С. В. Організація безпеки банківської діяльності в Україні / С. В. Васильчак, С. Ф.Вінтоняк // науковий вісник ЕлТУ України. – 2011. – Вип. 21.18. – С. 153 – 157
5. Вовк В.Я. Теоретичні засади забезпечення фінансової безпеки банку / В.Я. Вовк // Проблеми економіки. – № 4. – 2012. – С. 200-204. – Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2012/4_0/200_204.pdf
6. Побережний С. М. Фінансова безпека банківської діяльності: навч. посібн. / С. М. Побережний, О. Л. Пластун, Т.М. Болгар – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 112 с.
7. Хитрін О. І. Фінансова безпека комерційних банків / О. І. Хитрін // Фінанси України. – 2004. – № 11. – С. 118 – 124.
8. Gould J.W., Kolb W.L. (red.). A Dictionary of the Social Science. –London: Tavistock Publications, 1964. – P. 629.
9. Новий тлумачний словник української мови. – Т. 1. – К.: Аконіт, 1998. –С. 115.
10. The Oxford Reference Dictionary / ed. J.M. Hawkins. – Oxford: Oxford University Press, 1991. – P. 749.
11. Ліпкан В. А. Теоретико-методологічні засади управління у сфері національної безпеки України: [монографія] / Володимир Анатолійович Ліпкан. – К.: Текст, 2005. – 350 с.

12. Букин С. Безопасность банка // Банковские технологии. – 2003. – № 9. – Режим доступа: www.bizcom.ru/security/2003-09/01.html

13. Зубок М.І. Організаційно-правові основи безпеки банківської діяльності в Україні [Текст]: навч. посіб. / М.І. Зубок, Л. . Ніколаєва. – 2-ге вид., доп. – К.: Істина, 2000. – 88 с.

14. Олейников Е.А. Экономическая и национальная безопасность / Е.А. Олейников. – М., 2004. – 586 с.

15. Євченко Н.Г. Вплив податкових ризиків на фінансову безпеку банку / Н.Г. Євченко, О.А. Криклій // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», – 2009. – Випуск 25. – С. 45-52.

ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ ДЕРЖАВНИХ ЦІЛЮВИХ ПРОГРАМ В УКРАЇНІ

PECULIAR FEATURES OF CLASSIFICATION OF STATE TARGET PROGRAMS IN UKRAINE

У статті розглянуто основні особливості класифікації державних цільових програм в Україні: існуюча класифікація недостатньо повно розкриває всю багатоманітність категорії «державна цільова програма». Запропонована у статті класифікація державних цільових програм дозволить раціонально розподіляти обмежені фінансові ресурси з досягненням максимального ефекту і запобігати дублюванню державних цільових програм, що призводить до дострокового припинення їх дії через відсутність реального результату. Наведені підходи до вирішення наявних проблемних питань класифікації державних цільових програм допоможуть ефективніше використовувати державні ресурси та реалізовувати затверджені програми.

Ключові слова: державна цільова програма, класифікація державних цільових програм, фінанси, державні ресурси, Державний бюджет.

В статье рассмотрены основные особенности классификации государственных целевых программ в Украине: существующая классификация недостаточно полно раскрывает все многообразие категории «государственная целевая программа». Предложенная в статье классификация государственных целевых программ позволит рационально распределять ограниченные финансовые ресурсы с достижением максимального эффекта и предотвращать

дублирование государственных целевых программ, что приводит к досрочному прекращению их действия из-за отсутствия реального результата. Предложенные в статье подходы к решению имеющихся проблемных вопросов классификации государственных целевых программ помогут эффективнее использовать государственные ресурсы и реализовывать утвержденные программы.

Ключевые слова: государственная целевая программа, классификация государственных целевых программ, финансы, государственные ресурсы, Государственный бюджет.

This article highlights the main peculiar features of classification of state target programs in Ukraine: their existing classification does not adequately reveal all the diversity of “a state target program” category. The classification of the state target programs proposed in the article will allow to efficiently allocate limited financial resources with maximum effect preventing duplication of the state target programs, and this will lead to the early termination of their force due to the absence of real results. The article proposes the approaches to problem solving in terms of classification of the state target programs to make good use of the government resources and implement approved programs.

Key words: a state target programs, classification of state target programs, financial resources, the government resources, the State Budget.

УДК 336.131

Гетьман Є.М.

аспірант кафедри фінансів і кредиту
Інститут банківських технологій
та бізнесу
«Університет банківської справи»

Постановка проблеми. Успішна реалізація стратегії розвитку країни, покращення інвестиційної привабливості передбачає здійснення перш за все не лише результативних, а й ефективних державних цільових програм. Державні цільові програми складають важливу частину планування Державного бюджету України і його виконання на рівні вітчизняних органів виконавчої влади як вищого, так і центрального рівнів. На сьогодні розроблено та затверджено не одну цільову програму, проте, незважаючи на прийняття ряду нормативних актів щодо регулювання державних цільових програм, існуюча класифікація державних цільових програм недостатньо повно розкриває всю багатоманітність категорії «державна цільова програма». Тому дослідження проблемних питань класифікації державних цільових програм в Україні та надання пропозицій щодо її вдосконалення набуло першочергового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення теоретичних і практичних питань ефективності використання державних фінансових ресурсів, а також дослідження питань класифікації державних цільових програм

зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці як О.І. Амоша, М. Аткинсон, В.Д. Базилевич, С. Бланк, С.А. Буковинський, А.С. Гальчинський, Б. Гарднер, С.В. Голов, П.С. Єщенко, Р. Іннес, К.В. Павлюк, В.Л. Плескач, Н.І. Рубан, І.Б. Стефанюк, Л. Твіттен, Дж. Хопкінс, А.А. Чухно, О.В. Шевчук та інші.

Однак, необхідно зазначити, що не зважаючи на значну кількість наукових праць та істотні досягнення в цій галузі, низка питань теоретико-методичного та практичного характеру класифікації державних цільових програм залишаються остаточно не розв'язаними, дискусійними, потребують уточнень та подальшого розвитку, що і обумовлює необхідність проведення даного наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою даної наукової статті є дослідження особливостей класифікації державних цільових програм в Україні та надання пропозицій щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «державна цільова програма» визначається у Законі України «Про державні цільові програми» [1], відповідно до якого державна цільова програма – це комплекс взаємопов'язаних завдань

і заходів, які спрямовані на розв'язання найважливіших проблем розвитку держави, окремих галузей економіки або адміністративно-територіальних одиниць, здійснюються з використанням коштів Державного бюджету України та узгоджені за строками виконання, складом виконавців, ресурсним забезпеченням. Метою розроблення яких є сприяння реалізації державної політики на пріоритетних напрямках розвитку держави, окремих галузей економіки та адміністративно-територіальних одиниць; забезпечення концентрації фінансових, матеріально-технічних, інших ресурсів, виробничого та науково-технічного потенціалу, а також координації діяльності центральних і місцевих органів виконавчої влади, підприємств, установ та організацій для розв'язання найважливіших проблем.

Обов'язковими умовами розробки та затвердження державної цільової програми є відповідність мети програми пріоритетним напрямкам державної політики, необхідність забезпечення міжгалузевих і міжрегіональних зв'язків технологічно пов'язаних галузей та виробництв і наявність реальної можливості ресурсного забезпечення виконання програми [2].

Крім того, згідно з чинним законодавством основними стадіями розроблення і виконання державної цільової програми є [1]:

На етапі формування:

- ініціювання розроблення державної цільової програми, розроблення та громадське обговорення концепції програми;

- схвалення концепції програми і прийняття рішення щодо розроблення проекту програми, визначення державного замовника та строків її розроблення;

- розроблення проекту програми – визначення заходів і завдань, що пропонуються для включення до неї, а також обсягів і джерел фінансування;

- державна експертиза проекту програми;

- погодження та затвердження програми.

На етапі реалізації:

- проведення конкурсного відбору виконавців заходів і завдань програми;

- організація виконання заходів і завдань програми, здійснення контролю за їх виконанням;

- підготовка та оцінка щорічних звітів про результати виконання програми, а в разі потреби – проміжних звітів.

На етапі звітування:

- підготовка та опублікування в офіційних друкованих виданнях заключного звіту про результати виконання програми.

Також, відповідно до Закону України «Про державні цільові програми» [1] існує класифікація державних цільових програм за спрямованістю та за

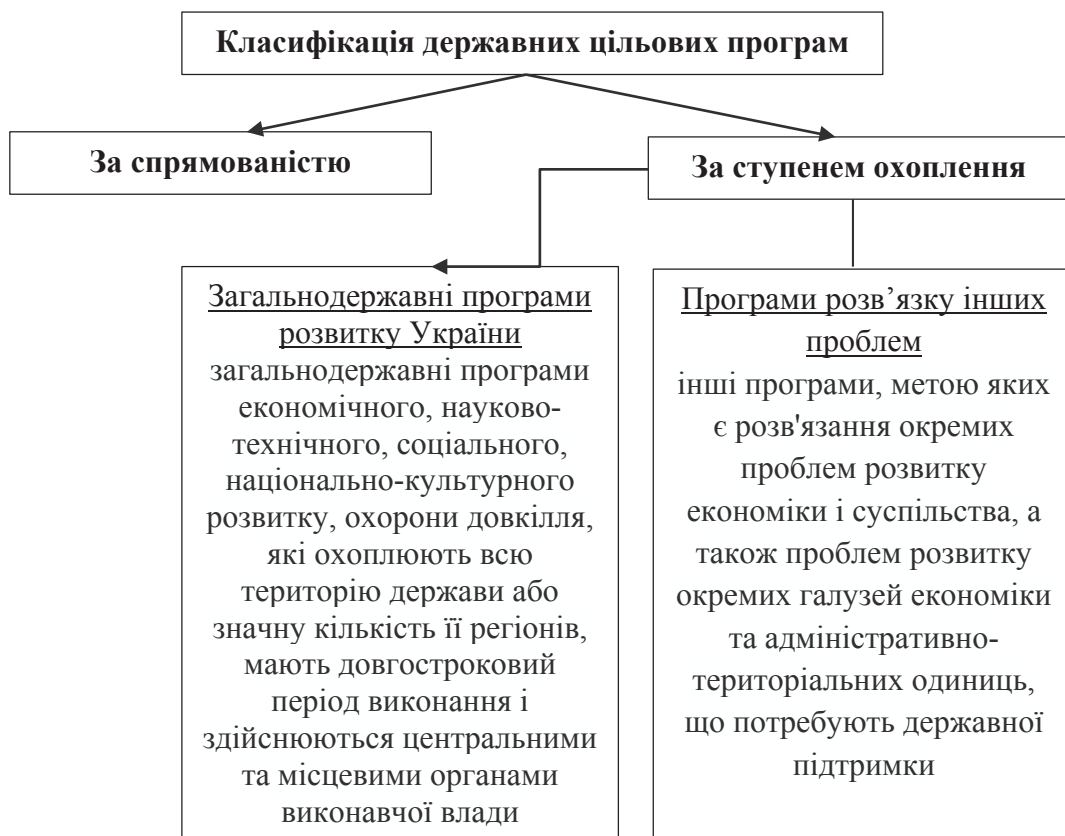


Рис. 1. Класифікація державних цільових програм

Джерело: побудовано автором на основі [1]

ступенем охоплення, які поділяються на загальнодержавні програми розвитку України та програми розв'язку інших проблем (рис. 1).

У свою чергу за своєю спрямованістю державні цільові програми поділяються на економічні, наукові, науково-технічні, соціальні, національно-культурні, екологічні, оборонні, правоохоронні (рис. 2).

Кожна державна цільова програма також може характеризуватися відразу за декількома ознаками. Державні цільові програми можуть класифікуватися за державним статусом, функціональною орієнтацією, термінами реалізації та іншими

ознаками. Тому, для більш повного розуміння терміна «державна цільова програма», доцільно розширити існуючу класифікацію державних цільових програм наступними ознаками (табл. 1):

Також слід зауважити, що деякі вітчизняні автори [3] пропонують ще більш розширену класифікацію державних цільових програм, зокрема, за галузевою ознакою, а саме економічні державні цільові програми, які будуть поділятися на спрямовані в паливно-енергетичний, промисловий, агропромисловий комплекси, будівництво та житлово-комунальне господарство, транспорт та зв'язок, інші.

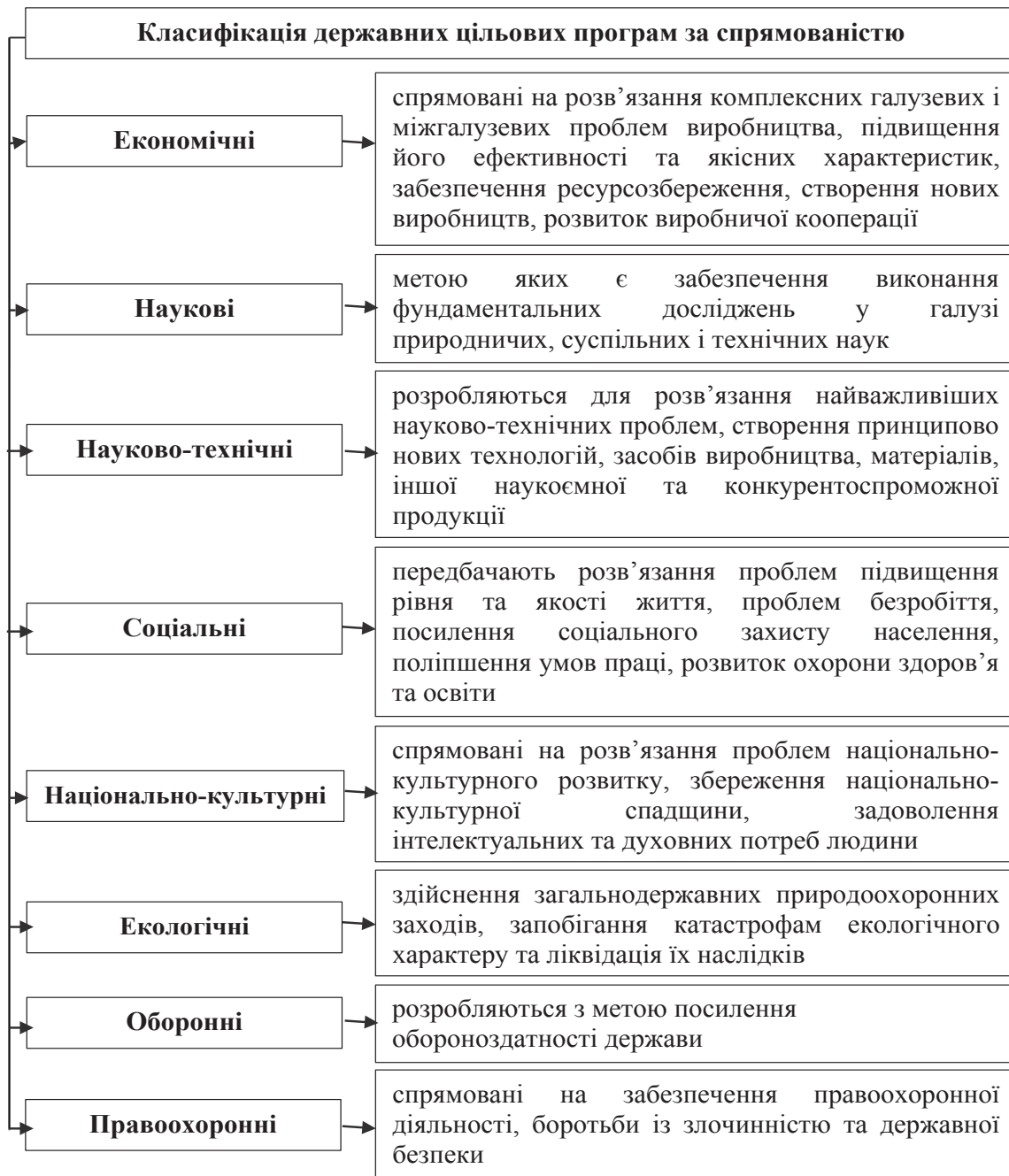


Рис. 2. Класифікація державних цільових програм за спрямованістю

Джерело: побудовано автором на основі [1]

Крім того, автор [3] пропонує додаткову класифікацію державних цільових програм в залежності від їх спрямування на прикладі державних цільових програм агропромислового комплексу, які пропонується класифікувати наступним чином [3]:

1) програми, спрямовані на розвиток інфраструктури села;

2) програми, спрямовані на підвищення зайнятості сільського населення, заохочення молоді до роботи в сільській місцевості;

3) програми, спрямовані на розвиток земельних відносин та форм господарювання (формування ринку земель сільськогосподарського призначення, дії направлені на захист та відтворення родючості ґрунтів, ефективного використання

земельних ресурсів, а також окремо слід наголосити на сільськогосподарській кооперації та створенні кооперативів, вивчення досвіду кооперації в інших країнах);

4) програми, спрямовані на розвиток аграрного ринку (функціонування аграрного ринку, фонду, біржі, вдосконалення форм реалізації сільськогосподарської продукції);

5) програми, спрямовані на розвиток сфери виробництва (державна підтримка конкурентоспроможності стратегічної сільськогосподарської продукції, запровадження науково обґрунтованих систем ведення сільськогосподарського виробництва, державна підтримка виробництва конкурентоспроможної техніки для агропромислового

Таблиця 1

Розширена класифікація державних цільових програм

За рівнем значущості:	міждержавні
	державні
За територіальною приналежністю:	внутрішньорегіональні
	міжрегіональні
За змістом розв'язуваних проблем (основне призначення):	повне і ефективне використання виробничого потенціалу
	формування територіально – виробничих комплексів
	згладжування відмінностей за показниками рівня розвитку і умов життя
	створення нових виробництв і робочих місць
За масштабністю програмної проблеми:	комплексні (багатоаспектні)
	вузькоспеціалізовані (моноцільові)
За галузевою локалізацією:	міжгалузеві (багатогалузеві)
	галузеві
	підгалузеві
За характером виникнення проблеми:	планово прогнозні
	екстрені
	кон'юнктурні
За періодом дії:	довгострокові (понад 5 років)
	середньострокові (від року до 5 років)
	короткострокові (до року)
За джерелом фінансування:	централізовано фінансуються
	фінансуються з коштів місцевого бюджету
	інші джерела фінансування
	змішане фінансування
За ефективністю фінансування:	самоокупні
	дотовані
За часовим аспектом реалізації проблеми:	перманентні
	обмежені у часі (разові)
За пріоритетністю:	першочергові
	тимчасово відкладені
За включенням зовнішніх зв'язків	внутрішні (внутрішньодержавні)
	зовнішні (міждержавні)
За статусом:	частина міждержавної програми
	самостійні (державна програма)
За дієвістю:	діючі
	не діючі
За характером дії:	структурні
	кон'юнктурні

Джерело: розроблено автором на основі [1; 3; 4; 5]

комплексу, впровадження альтернативних джерел енергії біологічного походження);

6) програми, спрямовані на фінансове та інвестиційне забезпечення (удосконалення податкової політики, удосконалення міжгалузевих економічних відносин в умовах вступу до СОТ, розвиток кредитування в аграрному секторі, розвиток страхування в аграрному секторі, розвиток мережі транспортного сполучення);

7) програми, спрямовані на розвиток аграрної науки та освіти (підготовка та перепідготовка фахівців для сільського господарства та аграрної сфери, створення системи інвестиційно-привабливих об'єктів, розвиток дорадництва, впровадження науково-технічного процесу);

8) програми, спрямовані на удосконалення системи управління (удосконалення проведення стратегічного аналізу, прогнозування моніторингу та контролю за розвитком сільських територій, здійснення оцінки досягнутих результатів розвитку сільських територій тощо);

9) інші програми.

Вважаємо, що настільки детальна класифікація не є доцільною через відсутність великої кількості державних цільових програм, які б були одного галузевого спрямування.

Однак, погоджуємось з автором [3], що для розмежування державних цільових програм за способом реалізації, необхідно класифікувати їх наступним чином:

– цільові програми, спрямовані на фінансування заходів;

– цільові програми, направлені на компенсацію витрат, при цьому розподіляючи їх на компенсацію витрат по закупівлі вітчизняних товарів, здешевлення отриманих кредитів (наприклад, тих, що мають довгостроковий характер) та інші;

– цільові програми, направлені на надання зворотної фінансової допомоги (відрізняються від попередніх тим, що надається зворотна фінансова допомога для поповнення обігових коштів, провадження певних видів діяльності тощо);

– цільові програми, направлені на надання пільгових кредитів, за користування якими сплачується певний відсоток, що має незначну величину;

– цільові програми, направлені на стимулювання виробництва [3].

Також, враховуючи інноваційний розвиток, необхідно розширити класифікацію державних

цільових програм за рівнем інноваційної складової. Зокрема, державні цільові програми можуть охоплювати такі напрямки: модернізація електростанцій; нові та відновлювальні джерела енергії; машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії, нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації; удосконалення хімічних технологій, нові матеріали, розвиток біотехнологій; високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості; транспортні системи: будівництво і реконструкція; охорона і оздоровлення людини та навколишнього середовища; інші.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного аналізу наявних проблемних питань класифікації державних цільових програм в Україні, можна зробити висновки, що існуюча класифікація державних цільових програм не задовольняє усіх потреб та не включає усіх ознак. Запропонована розширена класифікація дозволить досягнути більш ґрунтовного розуміння суті державних цільових програм, що надасть можливість ефективніше використовувати державні ресурси та реалізовувати затверджені програми

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про державні цільові програми» від 18.03.2004 р. № 1621-IV [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1621-15> – Назва з екрана.

2. Порядок розроблення та виконання державних цільових програм, затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 31.01.2007 р. № 106 [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/106-2007-%D0%BF> – Назва з екрана.

3. Агеєв Д. Особливості державних цільових програм як інструменту розвитку економіки та їх класифікації / Агеєв Д. // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3(7). – С. 155–161.

4. Войцехівська В. В. Проблеми законодавчого регулювання державних цільових програм в сучасних умовах / В.В. Войцехівська // Економіка, фінанси, право. – 2013. – № 4. – С. 25–28.

5. Мощицька Т.О. Державні цільові програми як дієвий інструмент стимулювання розвитку економіки / Т.О. Мощицька // Проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 28–33.

КРЕДИТНІ ЦИКЛИ В ТРАДИЦІЙНІЙ ТА ІСЛАМСЬКІЙ МОДЕЛЯХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМ

THE CREDIT CYCLES IN THE TRADITIONAL AND ISLAMIC MODEL OF THE BANKING SYSTEM

УДК 336.71:336.77

Кретов Д.Ю.

аспірант, викладач кафедри

банківської справи

Одеський національний економічний
університет

У статті проведено порівняльний аналіз циклічності руху кредитних ресурсів у традиційній та ісламській моделях функціонування банківської системи та визначення на їх основі найефективніших важелів регулювання руху кредитних ресурсів.

Ключові слова: кредит, кредитний цикл, циклічність, кредитні ресурси, традиційна банківська модель, ісламський банк, кредитна експансія, глобалізація.

В статье проведён сравнительный анализ цикличности движения кредитных ресурсов в традиционной и исламской моделях функционирования банковской системы и определение на их основе эффективных

рычагов регулирования движения кредитных ресурсов.

Ключевые слова: кредит, кредитный цикл, цикличность, кредитные ресурсы, традиционная банковская модель, исламский банк, кредитная экспансия, глобализация.

In the article are defined the features of the cyclicity of the credit movement and the traditional model of the Islamic banking system, to carry out a comparative analysis of the results and to prove the necessity of developing effective methods of regulating the credit movement for banks in Ukraine.

Key words: credit, credit cycle, cyclicity, credit resources, traditional banking model, Islamic bank, credit expansion, globalization.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світового фінансового середовища зазнав значних змін після останніх кризових явищ, які призвели до найбільшого падіння показників результатів діяльності банків на протязі всього їх розвитку. Найуразливішою ланкою при цьому стала кредитна діяльність банків, яка значно впливає як на розвиток кожного з банків, так і на розвиток усього банківського сектору та економіки країни в цілому. Поява нових та ускладнення традиційних видів кредитних продуктів банків, з одного боку, сприяло значному розширенню попиту на фінансові ресурси, а з іншого, ускладнило процеси виявлення та оцінки ризиків, що притаманні кредитним операціям банку, особливо з урахуванням впливу циклічного розвитку економіки. Недооцінка регулюючими органами важливості раціональної організації кредитних відносин, лібералізація банків при визначенні можливостей отримання та своєчасного погашення позичальниками кредитів призвела до формування основи для розвитку та накоплення кризових явищ, які ресурсів під впливом процесів глобалізації завдав руйнівного впливу на світовий загальноекономічний розвиток у 2007–2009 рр.

Аналіз результатів світової економічної кризи доводить, що під її впливом ісламські банки зазнали значно менше збитків, ніж традиційні. Тому виникає необхідність чіткого та обґрунтованого визначення найбільш ефективних та найвпливовіших важелів регулювання руху кредитних ресурсів традиційної та ісламської моделей функціонування банківських систем. Зазначене актуалізує визначення особливостей формування банківських кредитних циклів у традиційних та ісламських моделях організації відносин з позичальниками.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню кредитного циклу та його особливос-

тей в традиційній та ісламській моделях функціонування банківської системи присвятили наукові праці такі зарубіжні вчені як: А. Ерче, Л. Лаевен, Д. Бураков, К. Рейнхарт, Л. Фернандес, М. Чапру та ін.

Серед причин світової фінансової кризи, які лежать у площині банківського традиційного функціонування, вчені А. Ерче, Л. Фернандес [1], К. Рейнхарт [2], виділяють надмірне кредитування протягом тривалого періоду часу. Л. Лаевен [3], М. Чапра [4] розглядають кризу як складову економічного циклу, визначаючи ряд специфічних факторів, що можуть спровокувати її розгортання, а саме: надмірне використання спекулятивних активів та деривативів, сек'юритизацію, незадовільне виконання національними банками та міжнародними фінансовими організаціями ролі кредитора та наглядових функцій.

Необхідність використання досвіду ісламських банків при організації кредитної діяльності традиційними банками з позичальниками визначає Д. Бураков, який стверджує, що це дозволить визначити напрямки для подальшого вдосконалення кредитної сфери з метою забезпечення фінансової стабільності національних економічних систем і захисту від масштабних кризових потрясінь [5, с. 5].

Серед вітчизняних вчених, чії праці присвячені проблемам особливостей циклічності руху кредиту ісламських і традиційних банків слід виділити В. Вишневського, О. Чугаєва, А. Чередниченко, Т. Черничко та ін..

В. Вишневський в своїх дослідженнях звертає увагу на таку особливість ісламських банківських установ, як недопущення лихварства та заборону позикового відсотка, що стримує та протидіє підсиленню амплітуди коливаний кредитного циклу в ісламських країнах [6, с. 31].

О. Чугаєв та А. Чередниченко в своїх дослідженнях стверджують, що в короткостроковій перспективі ісламські фінансові інститути зазнають значного поширення в світі та Україні, для чого вже зараз існує підґрунтя та відповідна потреба, а досвід ісламських банків заслуговує на увагу вітчизняного банківського менеджменту [7, с. 15].

Віддаючи належне науковому доробку зарубіжних та вітчизняних вчених, необхідно відзначити, що на сьогоднішній день кількість досліджень феномена кредитного циклу зростає. При цьому є практично відсутнім визначення особливостей та порівняння кредитних циклів у традиційній та ісламській моделях функціонування банківської системи. Це зумовило вибір на пряму дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є порівняльний аналіз циклічності руху кредитних ресурсів у традиційній та ісламській моделях функціонування банківських систем. Для досягнення мети у статті вирішено завдання: визначено головні чинники, що впливають на кредитні цикли; здійснено аналіз основних показників кредитної діяльності ісламських та традиційних банків та визначені їх головні переваги і недоліки, які впливають на кредитні цикли.

Виклад основного матеріалу. Остання світова економічна криза довела всю вразливість національних банківських систем до загальносвітових кризових явищ. В першу чергу це стосується важелів макропруденційного регулювання, які виявилися неадекватними у боротьбі з розповсюдженням кризи та її наслідками.

У передкризовий період вплив процесів глобалізації на розвиток національних банківських систем розглядався виключно з позитивного боку, як чинник, що прискорює рух фінансового капіталу, призводить до розвитку та впровадження нових технологій та банківських продуктів. Майже ніхто в той час не звертав уваги на негативні прояви цього явища: зростання спекулятивних операцій на фінансовому ринку, наявність асиметрії інформації, зростання залежності національних економік від зовнішнього фінансування та збільшенню їх ступеню вразливості до кризових явищ. Саме недооцінка зазначених явищ призвела до розповсюдження фінансової кризи на весь світовий економічний простір та до найбільших збитків за весь період розвитку світового фінансового простору. При цьому, головним рушійним чинником світової кризи стало незабезпечене та нераціональне використання кредитних ресурсів банками, що позначилося на амплітуді коливань кредитного циклу та вплинуло на економічні цикли та ще більш загострило світову кризу.

Проведений порівняльний аналіз традиційної та ісламської моделей функціонування банківських систем на основі показників діяльності банків країн Європейського Союзу, США та країн Арабського

світу свідчить, що банківські системи, які функціонували за традиційною моделлю зазнали більших збитків, а ніж ті, які функціонували за ісламською.

У традиційній моделі ринковий механізм повинен забезпечувати регулювання на кредитному ринку за допомогою стимулів та стримуючих чинників, які створюють умови для отримання банком прибутку або збитків. Головним джерелом прибутків у традиційній банківській моделі є відсотки, які отримуються через механізм кредитування. Збитки з'являються ж тоді, коли позичальник не в змозі погасити кредит та виплачувати відсотки, тому для уникнення збиткового кредитування банки повинні аналізувати кредитоспроможність та платоспроможність позичальників.

Але в періоди економічного зростання традиційні банки збільшують апетити до ризиків, допускають неконтрольовану кредитну експансію, зменшуючи при цьому вимоги до захисту кредитних операцій. Варто зазначити, що такий захисний механізм, який не допускає розвиток надмірного кредитування, може бути створеним тільки за умови справедливого розподілу прибутків та збитків (PLS) між учасниками кредитної угоди є у ісламській моделі банківських систем, а у традиційній – відсутній.

Замість того, щоб змусити банки та вкладників розділяти ризики бізнесу, традиційна банківська модель майже звільняє їх від них. Таким чином, кредитний ринок стає нездатним контролювати своїх учасників, що призводить до неконтрольованого збільшення обсягів банківських кредитів, надмірного левериджу та надання позичок неплатоспроможним позичальникам [8, с. 256]. Завдяки цим процесам відбувається посилення коливань циклічності руху кредиту та його прискорення.

Ісламська модель функціонування банків є більш стійкою до кризових явищ, оскільки в ній використовуються режимні угоди. Гроші при цьому не є товаром і не мають внутрішньої цінності, навіть якщо вони витрачені. Єдина перевага грошей у тому, щоб перетворити свою грошову функцію в економічну функцію або через торгівлю, або через інвестиції. Таким чином, ісламський банк, як послідовник принципу Шаріату, не може інвестувати в будь-який продукт, який йому потрібний.

Ісламський банк не продає борг та не інвестує в проблемні активи і іпотечні цінні папери. У результаті проведених порівняльних досліджень було виявлено, що під час кризи з 2007 по 2008 рр. рентабельність знизилася як ісламських, так і звичайних, традиційних банків. Однак, прибутковість ісламських банків знизилася менш ніж на 10%, а рентабельність традиційних зазнала зниження більш ніж на 30% [9].

Менш великі інвестиційні портфелі, нижчий рівень левериджу і прихильність принципам Шаріату, що не дозволяє ісламським банкам займатися

фінансуванням або інвестуванням у ті види фінансових інструментів, які несприятливо позначилися на їх традиційних конкурентах, – усе це сприяло досягненню ісламськими банками кращих результатів порівняно з традиційними банками.

Необхідно відмітити, що для ісламської банківської моделі у порівнянні з традиційною, існує певна кількість особливостей системи кредитування (табл. 1).

Дані наведеної таблиці свідчать, що:

– по-перше, ісламські банки базують свою діяльність не на кредитуванні, а на інвестиціях. Передумови для цього полягають в релігійних переконаннях мешканців Близького Сходу. При цьому існує пряма заборона на інвестування коштів у так звані «віртуальні активи», особливо похідні цінні папери, що усуває ймовірність виникнення фінансових «бульбашок»;

– по-друге, фінансування інвестиційних проєктів на відміну від інвестиційного кредитування, здійснюється через пайові схеми, в яких банки виступають учасниками угоди і спільно з клієнтом розподіляють як прибутки, так і збитки;

– по-третє, залучення ресурсів здійснюється за допомогою пайових контрактів на довірчих засадах, які, на відміну від традиційних депозитних рахунків, не передбачають фіксованих процентних виплат. При цьому кошти вкладаються у надійні проєкти, а розмір вигоди визначається розподілом майбутніх прибутків з банками.

Крім зазначеного, ісламські банки намагаються уникати невизначених ситуацій, що можуть призвести до значних збитків, це зумовлює формування резервів за фінансовими операціями в достатніх обсягах.

Однак, не зважаючи на суттєві переваги і досягнення, діяльність ісламської банківської моделі супроводжується й низкою недоліків: для ісламських банків є характерним низький рівень капіталізації порівняно з аналогічними західними банками; існує ускладнений доступ до фінансової

інформації, що обмежує можливості проведення зацікавленою стороною всебічного аналізу якості фінансового менеджменту ісламських банків, їхніх ризиків і структури активів; недосконалість нормативно-правової бази, яка повинна враховувати вимоги діяльності в рамках банківської системи іншої країни й водночас відповідати нормам шаріату; відсутність ефективного аналогу міжбанківського валютного ринку, що унеможливорює якісне управління ліквідністю банків [6, с. 8].

Проведемо порівняльний аналіз кредитної діяльності традиційних та ісламських банків. Для цього, порівняємо основні показники діяльності банківських систем Європейського Союзу, Північної Америки та Арабських країн (рис. 1).

Як видно з наведеного графіку, цикл розвитку кредитної діяльності досліджуваних країн можна поділити на 3 періоди:

- 1) передкризовий;
- 2) кризовий;
- 3) посткризовий.

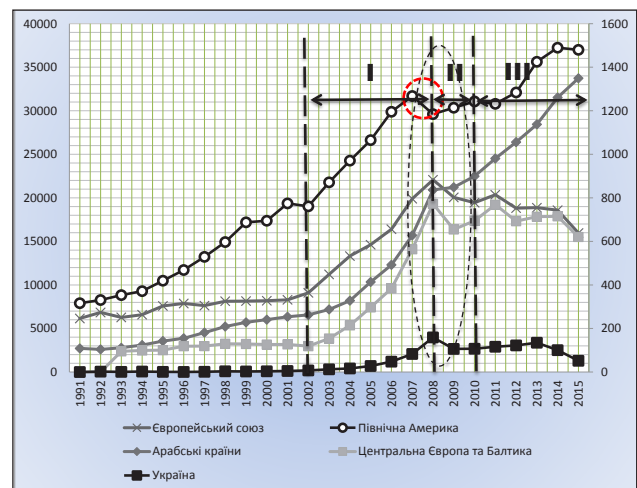


Рис. 1. Динаміка кредитування країн з традиційною та ісламською банківською моделлю за 1990-2015 рр. млрд. дол.

Джерело: побудовано автором за даними [9]

Таблиця 1

Порівняльна характеристика системи кредитування в традиційній та ісламській моделях банківських систем

Особливості	Традиційна банківська модель	Ісламська банківська модель
1. Основа діяльності	Кредитування	Інвестування
2. Використання відсотка	Відсоток як плата за кредит	Заборона відсотка
3. Наявність спекуляції	Велика кількість різновидів	Заборона спекуляцій
4. Об'єкти фінансування	Фінансовий та реальний сектори, високо прибуткові та ризиковані об'єкти кредитування	Реальний сектор економіки
5. Пріоритетні об'єкти фінансування	Великий бізнес	Малий та середній бізнес
6. Розподіл ризиків	Головним чином позичальники	Між вкладниками, банком та позичальниками
7. Регулювання та контроль	Державні органи	Представники духівництва

Джерело: побудовано автором за даними [6; 7]

Перший період (2002 – I півріччя 2008 рр.) – передкризовий, характеризується загальним збільшенням обсягів кредитування під впливом фінансової глобалізації та складається з 2 фаз кредитного циклу – фази пожвавлення та фази кредитної експансії.

На першій фазі – фази пожвавлення (2002-2005 рр.), під впливом процесів глобалізації прискорюється рух капіталу, збільшується його пропозиція, а також розширюється попит на позики та підвищується норма процента. Норма відсотка резервування є практично нульовою. Так, за період з 2002-2005 рр. темпи обсягів кредитування в банках Європейського Союзу зросли в 1,7 рази та склали майже 17 трлн. дол., в Північній Америці – у 1,5 рази та становили 29,9 трлн. дол., а у банках Арабських країн у 1,87 рази.

Що стосується банків України, то обсяги їх кредитів збільшились значно більше: майже у 7 разів та склали 47,8 млрд. дол.. Таке різке зростання обсягів кредитування у вітчизняному банківському секторі відбулося в першу чергу за рахунок впливу процесів фінансової глобалізації, котра спричинила значний притік дешевого іноземного капіталу у вітчизняну банківську систему.

Наступною фазою першого періоду є фаза кредитної експансії (2006 – I півріччя 2008 рр.). Фаза кредитної експансії характеризується сукупністю змін в структурі кредитного циклу, пов'язаних з великими обсягами ресурсів, які позичаються, а саме: на відміну від фази кредитного пожвавлення, з більшою готовністю позичати кошти з боку кредиторів і більшою готовністю брати кошти з боку позичальників. Також дана фаза характеризується збільшенням готовності приймати кредитний ризик обома учасниками кредитної угоди. Особливістю змін, що відбуваються на даному етапі циклу є початок надлишкового розширення кредиту, як з боку попиту, так і з боку пропозиції з істотним погіршенням якісних характеристик позиченої вартості. Дана фаза також характеризується накопиченням протиріч у русі кредиту, що виражається в циклічному накопиченні кредитного ризику.

На даній фазі темпи зростання кредитів є найбільшими, відбувається й зростання цін на активи, обсягів операцій фінансування спекулятивного характеру, і в результаті – формування фінансових «бульбашок». Підприємства та домогосподарства прагнуть одержати швидкий прибуток, перепродаючи спекулятивні активи, що призводить до зменшення обсягів інвестицій у реальний сектор економіки та збільшення відсотку непродуктивних інвестицій. У результаті цього збільшується кількість економічних агентів, які вже не можуть отримувати дохід від обслуговування боргу підприємств та домогосподарств, що спонукає їх шукати нові джерела фінансування та прибутку,

призводячи до збільшення кількості деривативів у значному обсязі [10, с. 143]. При цьому центральні банки починають втрачати можливості контролю за обсягами похідних цінних паперів.

Зауважимо, що в Північній Америці фаза кредитної експансії відбувалася з 2006–2007 рр., оскільки вже наприкінці 2007 р. якість кредитів значно погіршилась, що стосувалось в першу чергу іпотечного кредитування, кількість проблемних кредитів досягла свого максимального значення та призвела до кризи іпотечного кредитування в США. Це стало каталізатором щодо притоку спекулятивного іноземного капіталу в інші банківські системи країн світу та розповсюдження цієї кризи на світову фінансову систему.

Другий період – кризовий (II півр. 2008 – I півр. 2010 рр.) теж складається з двох фаз – фази кредитного стиснення та фази самої кризи, крім банків США, у яких криза почалася з 2007 року. Фаза кредитного стиснення характеризується сукупністю змін в структурі циклу, що пов'язана з реалізацією якісних змін в позиковій вартості – реалізації ризику неповернення, яка запускає процес змін в поведінці суб'єктів. Банки починають нести збитки, внаслідок зростання питомої ваги простроченої заборгованості та знижують готовність позичати кошти і брати на себе ризики. Позичальники ж змушені також скоротити попит на кредити, за винятком потреб у реструктуризації.

Отже, фаза кредитного стиснення відображає перехід кількісних змін – накопичення протиріч, у якісні – реалізацію протиріч та відображає зміну процесу накопичення кредитного ризику на його реалізацією. Виходячи з даних наведеного вище графіка, темпи зростання обсягів кредитування за 2008–2009 рр. в Європейському Союзі скоротилися на 13%. У США, темпи зростання обсягів кредитування у 2007 р. скоротилися вдвічі, та склали 6%, у порівнянні з показником минулого року. В Україні темпи скорочення кредитів становили 33% [9]. Цьому сприяв, перш за все, початок відтоку іноземного капіталу з країни, в результаті чого, залежний від зовнішнього фінансування банківський сектор був нездатним самостійно задовольнити свої потреби у кредитних ресурсах. У результаті цього відбулося знецінення національної валюти, що призвело до того, що беручи дешеві іноземні кредити за певним курсом у 2002–2008 рр., вітчизняні банки повинні були повертати їх за вищим курсом, що ще більш ускладнило ситуацію в країні.

Що стосується Арабських країн з ісламською моделлю функціонування, то у більшості ісламських банків на міжнародному рівні обсяги кредитування зберегли позитивну динаміку. Так, з 2008–2009 рр. обсяги кредитування в Арабських країнах зросли на 14,4% [9]. Також швидко зростали і активи ісламських банків. При цьому було

виявлено, що в середньому таке зростання відбувалося в два рази швидше за зростання активів традиційних банків у 2007–2009 рр. Це сталося завдяки особливостям ісламської моделі функціонування банківської системи, а саме забороні операцій спекулятивного характеру та особливостях системи розподілу ризиків між вкладниками, банком та позичальниками.

У кінці фази кредитного стиснення настає криза (2009 р., у США – 2008 р.). Попит на позичковий капітал є максимальним, а його пропозиція досягає свого мінімуму. Знецінюється й заставне майно, норма позичкового процента та резервування досягають найвищих показників, так як банки повинні нараховувати резерви, а вони практично є нульовими. У цей період капітал стає дефіцитом і банки скорочують обсяги активів, що посилює проблеми розвитку реального сектору: зменшується попит на вироблену продукцію, зростають запаси нереалізованої продукції, масштаби товарообміну різко скорочуються, що призводить до спаду виробництва, поступово охоплюючи всі сфери економіки. Так, у 2009 р. обсяги кредитів у банків Європейського Союзу скоротилися на 2,4 трлн. дол., а в Україні – на 53 млрд. дол. Нездатність національних банківських систем протидіяти кризі призвела до банкрутства багатьох банків та фактичного призупинення процесів кредитування. А в кінці кризового періоду темпи падіння процесів кредитування економіки досягають своєї нижчої точки – дна, після якої відбувається перехід до наступного періоду.

Третій період – посткризовий (II півр. 2010 р. – по т. ч., крім банків США та ісламських) характеризується фазою депресії, або кредитної стагнації. В період цієї стадії банківська система та економіка в цілому знаходяться в після шоківому стані, виробництво не розширюється, причиною тому є призупинене кредитування та надлишок товарних запасів, вироблених в період економічного підйому, які поступово зменшуються.

Фазу кредитної стагнації характеризує сукупність змін, які можна назвати «рухом на дні». На даній фазі кількісні зміни в обсягах позичених коштів досягають свого максимуму у порівнянні з попередньою фазою. Якісні зміни в поведінці кредиторів і позичальників пов'язані з максимально можливим зменшенням рівня кредитного ризику в операціях. Ключовою особливістю даної фази є не стільки сумарне продовження скорочення попиту і пропозиції на кредит, але й надмірне раціонування кредиту – відмова в задоволенні якісних кредитних заявок позичальників, у зв'язку з переоцінкою кредитного ризику, очікуваннями всебічних дефолтів і недовіри до контрагентів. Із звільненням від наслідків реалізації кредитного ризику, зниженням частки простроченої заборгованості, поліпшенням кон'юнктури в економічній сфері починається про-

цес підвищувальних змін – збільшення пропозиції кредитних ресурсів, а також поліпшення якості позикової вартості, що в підсумку призводить до початку фази кредитної поживалення.

Наприклад, уже в кінці 2010 р. у банків Європейського Союзу зростання темпів кредитування, у порівнянні з 2009 р., склало 4,5%. У банків Північної Америки зростання обсягів кредитів відбулося на рік раніше, а його темпи склали 6,9% у порівнянні з показниками 2008 р.. А в Україні темпи зростання процесів кредитування почали поступово відновлюватись на початку 2011 р. та становили 4,7%. Що стосується ісламських банків Арабських країн, то на відміну від усіх інших, з 2009 по теперішній час у них відбувається сталий приріст обсягів кредитів на рівні 10% щорічно [9].

Наприкінці фази кредитної стагнації поступово починають формуватися умови для поживалення господарської активності. Цьому сприяють такі чинники: поступове збільшення обсягів кредиту, переливання капіталу до перспективніших сфер застосування, відновлення виробничих зв'язків, а також оновлення основного капіталу.

Варто відмітити, що обсяги кредитування в банківському секторі Європейського Союзу ще не досягли свого передкризового рівня. Так, у 2016р. обсяги кредитування склали майже 16 трлн. дол., що є на 37% менше показників 2008 р. При цьому в країнах ЄС загострилася проблема дефляції, що супроводжується незначними темпами економічного зростання.

Обсяги кредитів у країнах Північної Америки зросли порівняно з передкризовим рівнем та становили майже 38,5 млрд. дол. у 2016 р., що є на 22,5% більшим у порівнянні з 2008 р.

Зазначимо, що в Україні з 2011 р. економіка та її банківський сектор розпочали поступове відновлення процесів кредитування. У цей період відбулася стабілізація й укріплення банківського сектору, що призвело до позитивних результатів та переходу до стадії підйому. Уже у 2012 р. прибуток вітчизняних банків склав 600 млн. дол., а рентабельність активів зросла до 0,5%. Зменшилась й частка проблемних позичок до показника на рівні 8,9% [9].

Однак ця позитивна тенденція тривала до середини 2014 р.. Політична криза, яка відбулася в цей рік значно вплинула на економічну ситуацію в країні, та призвела до нової кризи в реальному та банківському секторі економіки. Темпи кредитування скоротились на 28,1% у порівнянні з 2013 р. [9]. Кризові явища продовжують розвиватись, і у 2016 р. обсяги вітчизняних кредитів скоротилися майже вдвічі, та становили 48 млрд. дол. Зберігається зазначена тенденція і у поточному, 2017 році. Така ситуація склалася через недостатність чіткої, послідовної, а в кінцевому результаті – неефективної політики державного грошово-кредитного

регулювання, нестабільність економічної та політичної ситуації в країні.

Висновки з проведеного дослідження.

В ході дослідження було проведено порівняльний аналіз банківських систем з традиційною та ісламською моделями функціонування. Було виявлено, що традиційна практика банківської посередницької діяльності передбачає широке використання кредиту та передачу ризиків, у той час як ісламські банки пропонують фінансові послуги, що засновуються на спільній інвестиційній діяльності та розподілі ризиків, що в свою чергу унеможливорює значне зростання циклічності руху кредитних ресурсів. Дотримання релігійних принципів шаріату ісламськими банками унеможливорює інвестування фінансових ресурсів у спекулятивні інструменти, які виявилися основними чинниками зростання амплітуди коливань кредитного циклу нинішньої глобальної економічної кризи в банківських системах з традиційною моделлю. Так, у період 2005–2007 рр. середній рівень прибутковості ісламських банків був нижчим, ніж у традиційних банків, що пояснюється, серед іншого, значно меншим рівнем ризикованості ісламських банківських операцій, які засновуються на дотриманні релігійних норм шаріату.

Однак темпи зростання наданих кредитів і збільшення обсягу активів ісламських банків протягом кризового періоду 2007–2009 рр. були в середньому на 70–80% вищими, ніж у традиційних банків. Сучасні темпи розвитку кредитування ісламських банків вже значно перевищили свій передкризовий рівень, в той час як більшість банків Європейського Союзу та США не досягли передкризових показників.

Те ж саме відбувається і з Україною. Наслідки загальносвітової економічної кризи 2008–2009 рр. та політичної кризи 2014 р. негативно вплинули на розвиток банківського сектору нашої країни. Беручи до уваги помилки у макропруденційному регулюванні минулих років та базуючись на головних перевагах ісламської та традиційної банківських моделей, Україні потрібна розробка ефективної системи контрциклічного регулювання банківського сектору, за допомогою якої відбувалося б раціональне управління рухом кредитних ресурсів та процесами надання позичок. За допомогою даної системи повинен досягатись відповідний баланс між розвитком реального та фінансо-

вого сектору, мінімізуватися коливання кредитного циклу та відбуватися загальне економічне зростання країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Balteanu I. Bank Crises and Sovereign Defaults: Exploring the Links [Electronic resource] / I. Balteanu, A. Erce, L. Fernandez // – Mode of access: <http://www.econ.unavarra.es/seminarios/120119%20Erce.pdf>.
2. Reinhart C. The Twin Crises: The Causes of Banking and Balance-of-Payments Problems [Electronic resource] / G. Kaminsky, C. Reinhart // IMF Working Paper.. – 2009. – Mode of access: http://www.economics.harvard.edu/faculty/rogooff/files/Is_US_Different_RR_3.pdf.
3. Laeven L. What Drives Bank Competition? Some International Evidence [Electronic resource] / S. Claessens, L. Laeven, // Journal of Money, Credit and Banking. – 2012. – № 36(3). – Mode of access: <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/3113.html>.
4. Chapra M. The Global Financial Crisis: Can Islamic Finance help? [Electronic resource] / M. Chapra – Mode of access: http://www.isdbforum.org/presentationPapers/5-M_Umer_Chapra.pdf.
5. Бураков Д.В. Кредитные циклы в традиционной, исламской и свободной моделях банковского дела: эмпирическое исследование отношения к риску // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, № 2(2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://naukovedenie.ru/PDF/37EVN216.pdf>.
6. Вишнеvский В.П. Рост исламской экономики в мире: институциональный анализ / В.П. Вишнеvский, Е.Н. Вишнеvская // Теоретическая экономика. – 2013. – № 5. – С. 27-37.
7. О.А. Чугаев, А.В. Чередниченко Исламський банкіг та його фінансові інструменти в контексті концепції потенційної моделі фінансової системи / Вісник НБУ – 2011. – №4. . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Ech/2011_3-4/13_16.pdf.
8. Діяльність банків на кредитному ринку в умовах асиметрії інформації: монографія/ [Л.В. Кузнєцова, Я.С. Андреева, Л.В. Жердецька та ін.]; за ред. д-ра економ. наук, проф. Л.В.Кузнєцової. – Одеса: ОНЕУ, 2015. – 289 с.
9. Сайт Світового банку МБРР-МАР – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>.
10. Кузнєцова Л.В. Інноваційні фінансові інструменти захисту банків від ризиків на кредитному ринку. / Л.В. Кузнєцова // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – Випуск 15/2015. – Херсон, 2015. – С. 142-145.

АНАЛІЗ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ЧИННИКІВ ПОПИТУ НА ГРОШІ

ANALYSIS AND CLASSIFICATION OF MONEY DEMAND FACTORS

УДК 336.741.237

Маначинська Ю.А.к.е.н., доцент кафедри обліку
і оподаткуванняЧернівецький торговельно-економічний
інститут

Київського національного

торгівельно-економічного університету

Чичкань М.О.

студентка

Чернівецький торговельно-економічний
інститут

Київського національного

торгівельно-економічного університету

В статті розкривається поняття попиту на гроші з різних точок зору та детально описується уявлення про нього у різні часові періоди. Окреслюються першочергові мотиви до накопичення грошей з позицій теорії Дж.М. Кейнса. Досліджено генезис змісту поняття «попит на гроші» в історичній ретроспективі. Наводиться диференційована класифікація основних чинників попиту на гроші. Представлена модель їх взаємозв'язку із потенційними мотивами грошового накопичення.

Ключові слова: гроші, попит, мотиви накопичення, теорія попиту, чинники попиту, класифікація чинників попиту.

В работе раскрывается понятие денежного спроса с разных точек зрения и представлено о нем в различные промежутки времени. Очерчиваются мотивы накопления денег с позиций теории Дж.М. Кейнса. Приводится генезис содержания понятия «денежный

спрос». Кроме того, предлагается дифференцированная классификация факторов денежного спроса. Подана модель их взаимосвязи с мотивами денежного накопления.

Ключевые слова: деньги, спрос, мотивы накопления, теория спроса, факторы спроса, классификация факторов спроса.

The definition of money demand, from the different viewpoints and ideas about it in different periods of time are searched in proposed paper. The causes of money accumulation from the positions of J. M. Keynes' theory implications are described in the article. Genesis of the definition's content of "money demand" is represented. Causes of demand classification varied and model of it correlation with causes of money accumulation are provided.

Key words: money, demand, causes of money accumulation, theory of demand, causes of demand and causes of demand classification.

Постановка проблеми. Формування професійного світогляду та культури сучасного фахівця у сфері оподаткування неможливе без вивчення феномену всезагального еквіваленту обміну та його якостей, уявлень про найбільш загальні економічні закономірності. У цьому контексті питання чинників попиту на гроші посідає визначне місце, оскільки є важливою детермінантою монетарної та ринково-регуляторної політики.

Актуальність обраного дослідження полягає у вивченні явища попиту на гроші і можливості наукового усвідомлення, з цих позицій, ефективного регулювання ринкових відносин через механізми та інструменти кредитно-грошового впливу на економіку. Крім того, цікавою з наукової точки зору є класифікація явища «попит на гроші» із врахуванням різних галузей наукового пізнання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різний час зазначеній проблематиці були присвячені роботи таких авторів, як: Дж. М. Кейнс, І. Фішер, Ж. Воден, Д. Юм, Дж. С. Мілль та інших. Серед вчених минулого століття, праці яких були присвячені розглядуваному питанню, слід виділити В. Баумола, Дж. Тобіна, М. Фрідмена та інших. Сучасними українськими дослідниками цього питання були І.М. Льон [4], В.І. Міщенко [4], Я.В. Поплюйко [1], С.В. Шепелева [8], С. Шевченко [7] та інші. Проте, невіршеними на сьогоднішній день залишаються питання диференційованої класифікації чинників попиту на гроші та їх взаємопов'язаності з мотивами такого попиту.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягають в науковому вивченні чинників попиту на гроші, їх детальному аналізі, класифікації та виявленні взаємозв'язків між ними та мотивами

накопичення грошей з позицій плюралізму та загально-філософських методів наукового дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш, ніж розглянути самі чинники, що мають безпосередній вплив на формування попиту грошей, варто звернутися до поняття попиту на гроші.

Попит на гроші – це певний, заздалегідь визначений запас грошей який прагнуть мати у своєму розпорядженні економічні суб'єкти, що існує на певний момент, тобто це явище залишку, а не потоку [5].

У противагу попиту на гроші, на вітчизняних теренах (за часів Радянського Союзу) існував «відкладений» попит на товари і послуги, коли дефіцит певних товарів призводив до накопичення неліквідної грошової маси у вигляді ощадних вкладень суб'єктів економічних відносин і неспроможності придбати на ці гроші реальні продукти матеріального виробництва. В залежності від історичного періоду, питання «попиту на гроші» було порушено та розкрито у різних теоріях: монетарній, переваги ліквідності, сучасній, які давали свої визначення по суті проблеми у залежності від різних кутів зору та факторів, що бралися за основу.

Кількісна, як її ще називають, монетарна теорія стверджує, що існує прямий зв'язок між кількістю грошей і рівнем цін, що ціни визначаються кількістю грошей, які знаходяться в обігу, а купівельна спроможність грошей обумовлюється рівнем цін. Тобто, монетарна теорія розглядає запас грошей (попит на гроші) як елемент багатства, котрим володіють економічні суб'єкти. Якщо вони бажають мати певну частину свого портфеля активів (багатства) в ліквідній формі, то це означатиме зростання попиту на гроші, і навпаки [5].

У 1936 році у своїй книзі «Загальна теорія зайнятості, процента і грошей», Дж. М. Кейнс, використовуючи даний підхід, створив нову теорію, яка отримала назву «теорії переваги ліквідності» [6]. Він розглядав гроші як один з типів багатства і вважав, що та частина активів, яку населення і фірми бажають зберігати у формі грошей, залежить від того, наскільки високо вони цінують властивість ліквідності.

Виходячи з цього, Дж. М. Кейнс вивів три причини (мотиви), які спонукають людей зберігати частину їх багатств у формі грошей:

1) Трансакційний мотив зберігання грошей – економічні суб'єкти постійно мають потребу у грошах для особистого і виробничого споживання. Такі гроші повинні мати ліквідну форму для негайного використання;

2) Мотив обережності – кількість грошей, необхідних індивіду для здійснення угод купівлі – продажу і відкладена приблизно пропорційна його доходу. Чим більше готівки людина тримає, тим більша ймовірність втрат, спричинених неліквідністю (тобто браком грошей на певний момент). Та чим більше людина тримає на руках, тим від більшого відсоткового доходу вона відмовляється.

3) Спекулятивний мотив – мотив зберігання грошей, що виникає з бажання уникнути втрат капіталу, що викликаються зберіганням активів у формі облігацій у періоди очікуваного підвищення норм позичкового відсотка [2].

Також варто відзначити, що в основу досліджень Дж. М. Кейнса покладено такі функції грошей, як: «гроші як засіб платежу», «гроші як засіб нагромадження», відповідно до мотивів. Причому функції нагромадження відповідають два різних за своїм значенням мотиви – спекулятивний та обережний (завбачливий), що визначають як цілі економічних суб'єктів до накопичення грошей.

Динаміка кожної з цих частин визначається різними факторами. Залишок поточної каси змінюється залежно від зміни номінального обсягу ВВП. В міру його зростання повинно бути більше грошей в поточній касі і навпаки (звичайно за умови

сталості швидкості обігу грошей). Зміна обсягу валового національного продукту визначається двома самостійними чинниками: абсолютним рівнем цін (P) та реальним обсягом виробництва (Q). Обидва ці чинники впливають на попит прямо пропорційно [3].

Виходячи з наведеного, можна вивести формулу (1) залежності пропозиції грошей від об'єктивно-економічних чинників:

$$MV = PQ, \quad (1)$$

де M – кількість грошей, що перебуває в обігу (пропозиція грошей); V – швидкість обігу грошей; P – абсолютний рівень цін; Q – реальний обсяг виробництва.

Існує також сучасна теорія попиту на гроші, яка виділяє такі чинники впливу на нього:

– швидкість обігу грошей – чим вона вища, тим меншим буде попит на гроші, і навпаки. Тобто вплив цього показника на попит обернено пропорційний. У інших трактуваннях швидкість обігу грошей вважається відносно стабільною, тому її вплив на попит мало відчутний. Через це до формули попиту на гроші чинник швидкості, не входить;

– зміни норми процента. Залишок грошей як заощаджень змінюється під впливом тих факторів, які спричиняють зміну оцінки переваг певних видів активів з боку їх власників. Такими факторами можуть бути зміни депозитного відсотка та доходності цінних паперів [5].

Укрупнена класифікація основних чинників попиту на гроші представлена на рис. 1, помітно, що до її складу включено об'єктивно-економічні, суб'єктивно-психологічні та соціально-детерміновані фактори.

Крім того, виявлено замкнений, обернено пропорційний до зазначеної класифікації чинників, взаємообумовлений зв'язок між чинниками попиту на гроші та мотивами грошового накопичення (рис. 2).

На рис. 3 наведено (в якості узагальнення) класифікацію теорій грошового попиту (рис. 3).

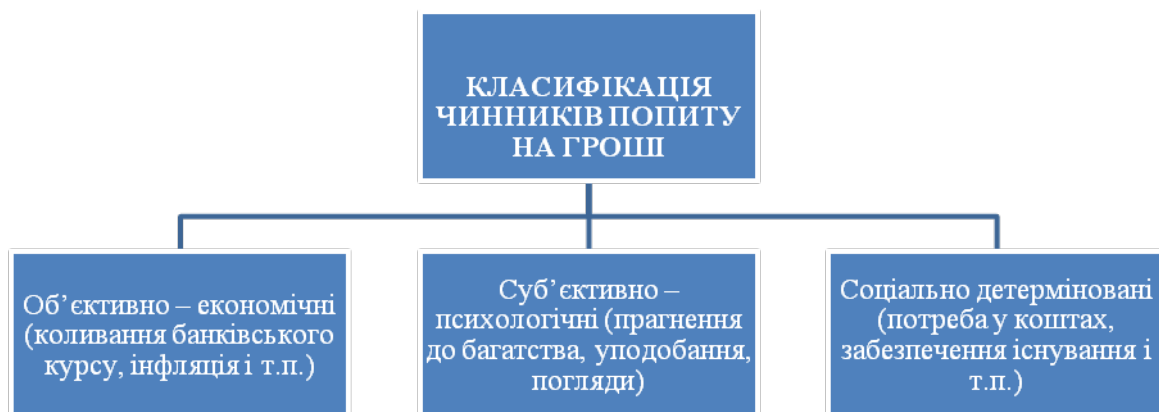


Рис. 1. Класифікація чинників попиту на гроші



Рис. 2. Зв'язок між чинниками попиту на гроші та мотивами грошового накопичення



Рис. 3. Класифікація теорій грошового попиту

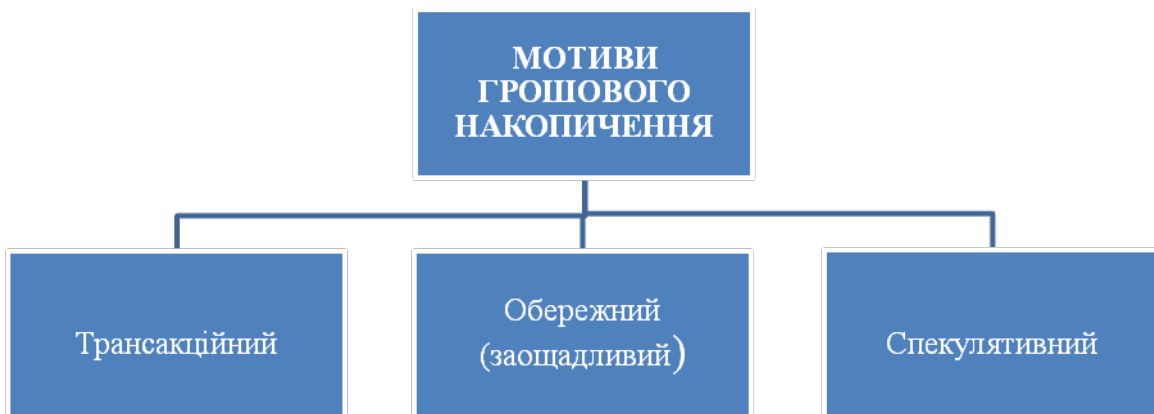


Рис. 4. Мотиви грошового накопичення за «теорією переваги ліквідності» Дж.М. Кейнса

Варто звернути увагу на основні мотиви до заощадження багатства, тобто розглянути першочергові мотиви грошового накопичення. Зокрема на рис. 4 подано такі спонукальні чинники з позиції «теорії переваги ліквідності» Дж.М. Кейнса.

У ХХ ст. під впливом поглядів В. Баумола, Дж. Тобіна, М. Фрідмена, зазначена теорія додала до чинників впливу на попит ще й ті, які умовно можна назвати новітніми:

– накопичення багатства – полягає в тому, що унаслідок збільшення маси багатства зростатиме і попит на гроші. Таким чином вплив цього чинника прямий;

– інфляція – впливає на попит на гроші в кількох напрямках. В умовах інфляційного зростання цін запас грошей знецінюється, що провокує скорочення попиту на гроші. Якщо зростання цін незначне і не провокує інфляційних очікувань, тоді інфляція є чинником позитивного впливу на попит. Загалом вплив цього чинника визначаємо як обернено пропорційний;

– очікування перспектив щодо кон'юнктури ринку – тісно пов'язаний з інфляційними очікуваннями: якщо економічні суб'єкти віддадуть перевагу накопиченню багатства у товарній формі, а не в грошовій і попит на гроші скоротиться. Отже, вплив цього чинника теж обернено пропорційний [5].

Висновки з проведеного дослідження. Підбиваючи підсумки дослідженню, слід зазначити, що параметри попиту на гроші мають тенденцію постійно змінюватись, удосконалюватись, перетворюватись згідно умов розвитку суспільства на конкретному історичному етапі.

Крім того, нами, в рамках поставлених цілей дослідження, запропоновано наступну класифікацію чинників грошового попиту:

– об'єктивно-економічні (коливання банківського курсу, інфляція, зміни на ринку цінних паперів і т.п.), – власне економічна класифікація;

– суб'єктивно-психологічні (прагнення до багатства, потреба забезпечення фізичного виживання, жадібність, уподобання, погляди, уявлення і т.п.) – економіко-психологічна класифікація;

– соціально детерміновані (потреба у коштах, потреба забезпечення соціального статусу та існування і т.п.) – економіко – соціологічна класифікація, про що побудовано підсумкову діаграму, яка приведена нижче

Дані результати дослідження можуть бути корисними при вивченні та аналізі ситуації на грошовому ринку та ринку цінних паперів, врахуванні під час проведення моніторингу монетарної та

грошово-регуляторної державної політики, бухгалтерського обліку та аналізу наявних та перспективних грошових коштів (для побудови балансу чи бізнес-плану підприємства), та є предметом для подальших наукових досліджень і дискусійних обговорень у зазначеному напрямку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ефективна економіка – [Електронне наукове фахове видання: включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки: наказ МОН від 29.12.2014 року № 1528] – [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4595> (дата звернення 21.03.2017 року) – Я.В. Поплюйко. Закономірності формування попиту на гроші в Україні.

2. Г.П. Журавльова. Економіка, 2006 – [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] – Електронні дані. – Режим доступу: <http://epi.cc.ua/keynsianskaya-teoriya-sprosa.html> (дата звернення 21.03.2017 року) – Кейнсіанська теорія попиту на гроші.

3. Грошовий ринок: цілі і завдання – [Електронний ресурс] – Електронні дані. – Режим доступу: <http://elib.lutsk-ntu.com.ua/book/fof/bs/2011/11-30/page6.html> (дата звернення 21.03.2017 року) – Попит на ринку грошей.

4. Міщенко В.І., Льон І.М. Трансформація кількісної теорії грошей та її використання в діяльності центральних банків. – [Електронний ресурс] – Електронні дані. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/14821111/politekonomiya/popit_groshi (дата звернення 21.03.2017 року).

5. Навчальні матеріали онлайн – [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] – Електронні дані. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/14821111/politekonomiya/popit_groshi (дата звернення 21.03.2017 року) – Попит та гроші.

6. Навчальні матеріали онлайн – [Електронний ресурс] : [Веб – сайт] – Електронні дані. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1778012235288/finansii/teoriya_perevagi_likvidnosti_keynsa (дата звернення 21.03.2017 року) – Теорія переваги ліквідності Кейнса.

7. Шевченко С. Антикризове регулювання попиту на гроші. – [Електронний ресурс] – Електронні дані. – Режим доступу: www.lvivacademy.com/vidavnistvo_1/visnik10/fail/Shevchenko.pdf (дата звернення 21.03.2017 року).

8. Шепелева С.В. Еволюція теоретичних поглядів на формування попиту на гроші в аграрному секторі економіки. – [Електронний ресурс] : [Електронний каталог Національної Бібліотеки України ім. Вернадського] – Електронні дані. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/..../cgiirbis_64.exe (дата звернення 21.03.2017 року).

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРІЇ СТРАХУВАННЯ EVOLUTION THEORY OF INSURANCE

УДК 368

Мамонова Г.В.

к.е.н., доцент кафедри комп'ютерної математики та інформаційної безпеки Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Позднякова Л.О.

докторант кафедри фінансових ринків Університет державної фіскальної служби України

У статті проведено аналіз еволюції розвитку теорії страхування. Вирізняючи наукові підходи до визначення природи та змісту поняття «страхування». Доведено, що страхування слід вважати економічною категорією, яка відноситься до сфери фінансів як самостійна категорія. Зроблено висновок, що досліджувати страхування необхідно як цілісну фінансово-економічну категорію, що включає в себе усю сукупність відносин, які виникають у сфері комерційного та державного соціального страхування.

Ключові слова: страхування, теорія страхування, приватне страхування, соціальне страхування.

В статье проведено анализ эволюции развития теории страхования. Выделены научные подходы к определению природы и содержания понятия «страхование». Сделан вывод, что исследовать страхование

необходимо как целостную финансово-экономическую категорию, которая включает в себя всю совокупность отношений в сфере коммерческого и государственного социального страхования.

Ключевые слова: страхование, теория страхования, собственное страхование, социальное страхование.

The article analyzes the evolution of the theory of insurance. Scientific approaches to determining the nature and meaning of "insurance" separated. Insurance should be considered as an economic category proved. Insurance relates to the financial sector as a separate category. It is concluded that insurance should explore how an integrated financial-economic category, which includes the entire set of relations that arise in commercial and state social insurance.

Key words: insurance, the theory of insurance, private insurance, social insurance.

Постановка проблеми. Процес пізнання страхування потребує перегляду і експлікації тих еталонів і ідеалів, методологічних засад, які раніше сформувалися, але не є відповідними до сьогодення. Вивчення теорії страхування має ґрунтуватися на визначенні природи та змісту страхування і корелюватися із розвитком сучасної наукової дійсності. Подальший розвиток теорії страхування потребує формування її осучасненої парадигми, що неможливо без чіткого визначення поняття «страхування» як наукової категорії. Тому сьогодні виникла необхідність у нових дослідженнях природи та сутнісних рис страхування, його взаємозв'язків і взаємозалежностей з іншими поняттями та реальною ситуацією в страховій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове осмислення теорії страхування, обґрунтування його теоретико-методологічних засад знайшло своє відображення у значній кількості ґрунтовних праць, починаючи з А. Сміта, К. Маркса, А. Вагнера, К. Воблого і закінчуючи науковим доробком сучасних вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, дослідженню еволюційного розвитку теорії страхування та формування його осучасненої парадигми приділені наукові праці таких знаних вітчизняних вчених як В. Базилевича, О. Василика, О. Гаманкової, В. Опаріна та інших. Серед наукового доробку щодо теоретико-методологічних проблем страхування слід виокремити праці таких зарубіжних вчених як А. Гвозденко, Ф. Коньшина, Л. Рейтмана, К. Турбіної та інших. Проте, сучасна галузь страхування України розвивається в умовах необхідності її докорінного реформування, значного впливу екзогенних факторів, виникненням безлічі новітніх проблем, які

потребують вирішення. Розв'язання цих питань можливе лише за умови ґрунтовного опрацювання теорії страхування і на цьому підґрунті формування осучасненої парадигми всієї страхової системи.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичний аналіз розвитку теорії страхування, обґрунтування економічної природи, змісту та формулювання осучасненого визначення категорії «страхування».

Викладення основного матеріалу дослідження. Еволюція страхових відносин слугувала об'єктивною основою для формування страхової науки та теорії. Водночас, частина сучасних проблем у страховій сфері пов'язана із недостатнім науковим обґрунтуванням теоретико-методологічних засад соціально-економічної природи і змісту страхування. Відомі економісти страхування як окремий напрям науки не досліджували, однак, зазначали важливість та необхідність його вивчення. Зокрема, А. Сміт у вагомій праці «Дослідження природи і причини багатства народів» підтверджує важливість страхових організацій, «які забезпечують значну стійкість достатку окремих осіб, розподіляючи між багатьма людьми ті збитки, які б розорили окрему особу, страхові підприємства полегшують збитки для всього суспільства» [1, с. 541-542.].

Знаний англійський вчений А. Маршалл у праці «Принципи економіксу» досліджував роль страхування у мінімізації підприємницьких ризиків, акцентуючи увагу на витратах. Аналізуючи загальні витрати підприємства, в роботі здійснено акцент на витрати, які пов'язані із страхуванням. Зокрема вчений зазначає, що «якщо збитки від пожеж чи катастроф на морі, коли вони виникають, можуть бути дуже великими, тоді ці додаткові витрати вва-

жаються виправданими почасти через торгіві міркування» [2, с. 397-398.].

Одне із головних вчень про теорію страхування – це теорія страхового фонду, яку висунув К. Маркс у науковій праці «Капітал». Згідно із теорією страхового фонду джерелом його формування є додаткова вартість – єдина частина додаткової вартості та додаткового продукту, а отже і додаткової праці [3, с. 382.]. Головне призначення страхового фонду – компенсація витрат, які виникли у процесі виробництва. Подальша еволюція наукових поглядів на теорію страхування виокремила амортизаційну теорію страхового фонду.

Основні положення цієї теорії сформулював А. Вагнер, який вважав, що страховий фонд, так само як і амортизаційний, утворюється через поступовий перехід частини вартості засобів виробництва на готовий продукт. Величина вартості, що переходить до амортизаційного фонду, залежить від ступеня зношування основного капіталу, а тієї частини вартості, що переходить до страхового фонду, від ступеня ризику його втрати. Тобто, джерелом формування страхового фонду є перенесена частина вартості.

Отже, А. Вагнер став одним із перших відомих дослідників, який з точки зору політекономії та у взаємозв'язку із державними фінансами вивчав теорію страхування. Висвітлення економічної природи страхування та ініціатива запровадження державної страхової монополії знайшла своє відображення у роботі А. Вагнера «Держава і страхування» (1881 р.). Вчений дотримувався позиції, що страхування слід вивчати не як комерційний інститут, а як «загальну потребу», при цьому «індивідуальний момент відступає назад, соціальний – виступає вперед» [4]. У роботі «Фінансове господарство» (1883 р.) А. Вагнер вивів закон про постійно зростаючі державні потреби та довів, що причиною такого зростання є історично обумовлене постійне розширення соціальних функцій держави. Відтак, К. Маркс і А. Вагнер, на основі дослідження джерел формування страхового фонду, сформували та розвинули теорії страхового фонду – марксистську та амортизаційну, що сприяло зародженню та еволюційному розвитку теорії страхування.

Значний внесок у розвиток теорії страхування внесли українські вчені, зокрема, М. Туган-Барановський у ґрунтовній праці «Основи політичної економії» (1909 р.) трактував страхування як «своєрідний метод боротьби з тими випадковими нещастями, які вражають не одночасно обширні групи господарств, а окреме господарство» [5, с. 354]. Страхову операцію М. Туган-Барановський ідентифікує як один із видів мінової угоди, тобто, на думку вченого, страхова премія обмінюється на право отримання значно більшої страхової суми, при умові настання страхової події.

Зокрема, автор зазначає «страхувальник аналогічний кредиту, застрахований – боржнику, і тому правдиве місце загальної теорії страхування – у відділі обміну» [5, с. 360-361].

Ще одним видатним теоретиком страхування вважається український науковець К.Г. Воблий, який у праці «Основи економії страхування» (1915 р.) [6, с. 10] трактує страхування як вид господарської діяльності на основі солідарності та зворотності, що має своєю ціллю покриття майбутньої потреби. Вчений визначає місце страхування у системі політичної економії та зауважує, що частина науковців відносить страхування до сфери обміну, частина – до споживання або розглядають страхування як самостійний розділ політичної економії, поряд с теоріями про виробництво, обіг, розподіл та споживання. Сам К. Воблий розглядав страхування з економічної точки зору і зазначав, що страхування є «важливим народногосподарським інститутом, котрий посідає своє особливе місце в соціальному господарстві і величезним чином впливає на різноманітні сторони економічного життя» [6, с. 32]. Вчений підкреслює економічне значення страхування як для суб'єктів господарювання, так і для фізичних осіб: «людство для того, щоб захистити себе від пагубного впливу небезпек в економічному відношенні, створило особливий прийом боротьби з небезпеками, відомий під назвою «страхування» [6, с. 10]. Академік К. Воблий відносить страхування до сфери розподілу до складу якого відносить вчення про доходи.

Еволюційний розвиток теорії страхування знайшов своє втілення у наукових працях таких видатних вчених як В. Райхер [7, с. 99], В. Серебровський [8, с. 4], О. Хаген [9, с. 5, 19], які вперше у теорії страхового права запропонували чіткий розподіл страхування на приватне страхування (Privatversicherung) та соціальне страхування (Socialversicherung). До приватного страхування вчені віднесли страхування індивідуальних господарств та окремих осіб, до соціального страхування – обов'язкове страхування найманих працівників. Такий розподіл мав надзвичайно важливе значення у розвитку теорії страхування, так як відтоді страхування як економічне явище стало вивчатися за двома напрямками, – як приватне та як соціальне.

Важливу роль у розвитку теорії страхування відіграла праця «Основи страхового дела» (1906 р.) А. Манеса, в якій автор розвив теорію приватного, комерційного страхування. Вчений трактує страхування як вид економічної передбачуваності й одночасно організацію, яка ґрунтується на взаємодопомозі [10, с. 13]. Автор поділяє страхування на приватне та соціальне, при цьому зазначає, що у полі його дослідження – приватне страхування, яке поділено на три групи: особисте

страхування; страхування майна (транспортне страхування, вогневе, від градобоя, від крадіжки); страхування інтересів (страхування від законної відповідальності, перестраховування).

В подальшому теорія страхування поповнюється новими науковими надбаннями. Значимість чіткого визначення поняття «страхування» як наукової категорії полягає у необхідності окреслити в ньому сутнісні риси і зв'язки з іншими поняттями, які виділяють його серед усіх інших, без яких цього поняття немає, а саме поняття застосовне для всіх чи абсолютної більшості явищ, подій чи суб'єктів суспільних відносин чи об'єктів матеріального світу, що відображаються цією науковою категорією [11, с. 27]. Підхід, запропонований А. Шиховим до ідентифікації поняття «страхування» важко переоцінити, так як він дозволяє усвідомити не тільки сутність поняття, але й його специфічні відмінності, взаємозв'язок та взаємозалежність з іншими економічними категоріями.

Частина вітчизняних та зарубіжних науковців [12, с. 12; 13, с. 21; 14; 15; 16; 17], розкриваючи економічну природу страхування, пов'язують його з процесом формування централізованих страхових фондів і їхнього використання на відшкодування збитків. Теоретичне обґрунтування існуючих точок зору щодо розуміння економічної природи страхування дало підстави вітчизняному досліднику О. Хавтуру [16] зробити висновок, що страхування найбільш доцільно розглядати як «вид господарської діяльності спеціалізованих установ, пов'язаної із формуванням грошових фондів за рахунок сплати страхових внесків (премій, платежів) юридичними і фізичними особами з метою покриття їх майбутньої потреби у захисті інтересів у разі настання страхових випадків та з поповненням цих фондів у процесі ефективного розміщення тимчасово вільних коштів».

Твердження академіка К. Воблого [6, с. 13, 27], що «страхування як економічний захід захисту цілісності майнового фонду має розглядатися у зв'язку з розподілом» та те, що «економічна категорія страхування є частиною фінансів, її специфічні особливості служать об'єктивною передумовою для включення страхових відносин як самостійної сфери у фінансову систему», відповідає й сучасному науковому баченню страхових відносин як перерозподільних. Однак, значна частина вітчизняних та зарубіжних науковців [18, с. 17; 19; 20; 21, с. 4; 22], на підставі того, що перерозподільні відносини пов'язані із рухом грошової форми вартості, категорію «страхування» відносять до складової частини категорії «фінанси».

Також розглядають страхування у складі фінансів відомі українські вчені О. Василик [23, с. 288], В. Опарін [24, с. 98], О. Гаманкова [25], яка вважає, що «страхування виступає специфічною фінансовою категорією».

У науковій літературі існують й інші підходи до визначення економічної природи та сутності страхування. Має місце ставлення деяких вчених, до страхування як до економічної категорії, яка займає проміжне місце між фінансами і кредитом. Зокрема, Л. Ларіонова [26] визначає страхування як «надто специфічний продукт фінансово-кредитної системи, який може нормально розвиватися і давати великі прибутки державі лише за умов економічної і законодавчої стабільності». На думку В. Дьяченка [27, с. 442-443], «...страхування – це галузь особливих грошових відносин, що займають проміжне місце між фінансами і кредитними відносинами». У знаній науковій праці «Основы политической экономии» [28] автор зауважує, що «при страховій угоді обмінюється страхова премія на право отримання, у майбутньому, при появі відомих умов, більш великої страхової суми – подібно тому, як при кредиті обмінюється надання на час капіталу (послуг) за відому винагороду (проценти) у майбутньому. Страхувальник аналогічний кредиту, страховик – боржнику». Російський вчений Є. Коломін [29] також підтримує позицію, щодо фінансово-кредитної сутності страхування і наголошує на тісному взаємозв'язку між страхуванням і кредитом. Існує також точка зору, що нова роль страхових компаній полягає в тому, що вони все більше виконують функції спеціалізованих кредитних інститутів – опосередковано займаються кредитування певних сфер і галузей господарської діяльності [30, с. 40].

Висунута рядом науковців гіпотеза щодо аналогічності страхування із кредитуванням ґрунтується на поверненні страхових платежів. Однак, це здійснюється далеко не при всіх видах та формах страхування, а також тільки по закінченні терміну дії договору страхування (при визначених видах страхування життя), або при настанні страхової події, яка є страховим ризиком за умовами договору страхування.

В науковій літературі зустрічаються й інші думки щодо визначення економічної природи та сутності страхування. Зокрема, на думку Т. Ротовой та А. Руденко [31, с. 22] «страхування – це система економічних відносин...щодо забезпечення захисту майнових інтересів...», в інтерпретації М. Жаровой [32], «страхування пов'язане з імовірнісним рухом грошової форми вартості» і слугує «для відшкодування збитку, завданого різними несприятливими випадковими явищами господарюючим суб'єктам...», з позиції П. Нікольського [33], страхування – відкладання премії за ризик.

Водночас, із еволюційним розвитком теорії страхування сформувалася наукова думка, що страхування є самостійною фінансово-економічною категорією. Зокрема, В. Баранова [34, с. 21-22] зазначає, що «страхування, порівняно із фінансами, має більш обмежену сферу

дії, яка підлягає жорсткому регулюванню з боку держави. Тому вважаємо, що категорія «страхування» має підпорядкований характер відносно фінансів, але є самостійною категорією економічних відносин, так як відображає специфічні відносини та має свою сферу застосування». На думку Н. Грищенка, [35, с. 9-10], об'єктивний характер процесу страхування виділяє його в самостійну фінансову категорію поряд з фінансами і кредитом, що має низку притаманних їй особливостей. В. Базилевич зауважує, що «страхування має такі характеристики, які вирізняють його, виводять за межі системи суто фінансових відносин» [36, с. 9]. А. Самойловський вважає, що страхування, «незважаючи на зовнішню схожість, не вміщується в рамки традиційного розуміння категорії фінансів» [37, с. 6]. Професор Л. Нечипорук зазначає, що «в усі блоки фінансів як системи економічних відносин (державні фінанси, кредитну систему, фінанси підприємств, вторинний фінансовий ринок, міжнародні фінанси) органічно вписуються страхові відносини. Виступаючи у грошовій формі, закріплюючи ці відносини юридичними документами, страхування має риси, що з'єднують його з категоріями «фінанси» та «кредит», і водночас виконує характерні тільки для нього функції та тільки йому властиву роль, що дозволяє розглядати страхування як самостійну економічну категорію» [38, с. 11].

Таким чином, страхування – це система перерозподільних фінансово-економічних взаємовідносин щодо формування та використання цільових страхових фондів з метою страхового захисту учасників цих відносин.

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи наведені вище міркування щодо визначення природи та змісту страхування, ми дійшли висновку, що страхування слід вважати економічною категорією, яка відноситься до сфери фінансів як самостійна категорія. Водночас, ідентифікація страхування як фінансово-економічної категорії повинна враховувати те, що сфера страхових відносин значно ширша, ніж тільки комерційне страхування, вона включає в себе і державне соціальне страхування. Тому досліджувати страхування необхідно з позиції системного підходу як цілісну фінансово-економічну категорію, яка включає в себе усю сукупність відносин, які виникають у сфері комерційного та державного соціального страхування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. [Вступ. Стаття и коммент. канд. экон. наук Афанасьева В.С.]. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 684 с.
2. Маршалл А. Основы экономической науки / А. Маршалл; предисл. Дж. М. Кейнса; пер. с англ.

В.И. Бомкина, В.Т. Рысина, Р.И. Столпера. – М: Эксмо, 2008. – 832 с.

3. Маркс К. Твори в 30 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс; пер. з 2-го рос. вид. Т. 25., Ч. II. – К.: Політвидав. України, 1965. – 511 с.

4. Wagner A. Der Staat und das Versicherungswesen / A. Wagner – 1881.

5. Туган-Барановський М.І. Основи політичної економії / М.І. Туган-Барановський; наук. ред., автор передмови і вступ. ст. С.М. Злупко. – Л.: ВЦ Львів. Нац. ун-ту ім. І. Франка, 2003. – 628 с.

6. Воблый К. Основы экономики страхования / К.Г. Воблый. – М.: Анкил, 1995. – 228 с.

7. Райхер В.К. Общественно-исторические типы страхования / В.К. Райхер. – М.; Л-д: Изд-во АН СССР, 1947. – 282 с.

8. Серебровский В.И. Очерки советского страхового права. / В.И. Серебровский – М.; Л-д: Госиздат, 1926. – 138 с.

9. Hagen O. Das Versicherungsrecht. / O. Hagen – Ehrenbergs Handb. d. HR, 1922.

10. Манес А. Основы страхового дела / А. Манес; пер. с нем. под. ред. и с допол. М.И. Ушакова. – СПб.: М.В. Кечеджи-Шаповалова, 1909. – 173 с.

11. Шихов А.К. Страхование / А.К. Шихов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 431 с.

12. Коньшин Ф. В. Государственное страхование в СССР / Ф. В. Коньшин. – М.: Госфиниздат, 1949. – 404 с.

13. Шерменев М. К. Финансовые резервы как фактор планомерного развития социальной экономики: автореф. дис. на соискание степени д-ра экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / М.К. Шерменев. – М., 1971. – 32 с.

14. Шахов В.В. Введение в страхование: экономический аспект / В.В. Шахов. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 192 с.

15. Приходько В.С. Методология обліку страхової діяльності та аналіз платоспроможності страховика: автореф. на здобуття наук. ступ. канд. ек. Наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.С. Приходько. – К.: КНЕУ, 2000. – 16 с.

16. Хавтур О.В. Фінансові потоки страхових компаній в умовах трансформації економіки України: автоеф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О.В. Хавтур. – Тернопіль.: Тернопільська академія народного господарства, 2004. – 25 с.

17. Гвозденко А.А. Основы страхования: ученик / А.А. Гвозденко. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 304 с.

18. Страхование от А до Я. / под ред. Л.И. Корчевой, К.Е. Турбиной. – М.: ИНФРА, 1996. – 624 с.

19. Навроцький Д.А. Формування страхового ринку України: автореф. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Д.А. Навроцький. – Київ.: Інститут економічного прогнозування НАНУ, 2015. – 16 с.

20. Євченко Ю.В. Страхування в країнах з ринковою економікою (використання світового досвіду в умовах України): автореф. на здобуття наук. ступ. канд. ек. наук: спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Ю.В. Євченко. –

Київ.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин, 2000. – 21 с

21. Страхование дело : учеб. / под ред. Л. И. Рейтмана. – М. : Банк. и биржевой науч.-консультатив. центр, 1992. – 524 с.

22. Фурман В.М. Страховой рынок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня д-ра екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / В.М. Фурман. – Київ.: Державна установа «Інститут економіки і прогнозування НАНУ», 2006. – 36 с.

23. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник / О.Д. Василик – К.: НІОС, 2000. – 416 с.

24. Опарін В. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): монографія / В. Опарін – Київ: КНЕУ, 2005. – 240 с.

25. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку: автореферат на здобуття наук. ступ. д-ра ек. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.О. Гаманкова – Київ: ДВНЗ Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана, 2010 – 33 с.

26. Ларіонова Л.Ф. Страховой рынок в Україні. Яким йому бути? / Л.Ф. Ларіонова / Фінанси України. – 1996. – №8.

27. Дьяченко В. П. Товарно-денежные отношения и финансы при социализме / В. П. Дьяченко. – М. : Наука, 1974. – 495 с.

28. Туган-Барановський М.И. Основы политической экономии: 5-е изд. – Г.: Право, 1918. – 540 с.

29. Коломин Е.В. Всероссийское научное общество приглашает к сотрудничеству / Е. Коломин // Финансовые услуги. – 2001. – № 1–2. – С. 44–49.

30. Страхування: теорія і практика: навчально-методичний посібник / Внукова Н.М., Успенко В.І.,

Временко Л.В. та ін. – Харків: Бурун Книга, 2004. – 376 с.

31. Ротова Т.А. Страхування: навч. посіб. / Т.А. Ротова, Л.С. Руденко – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 400 с.

32. Жарова М.В. Страховой рынок и основные проблемы его становления в России: автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01. «Политическая экономия» / М.В. Жарова. – Нижний Новгород: Волго_Вятская академия государственной службы, 2000. – 28 с.

33. Никольский П.А. Основные вопросы страхования / П.А. Никольский. – Казань, 1895. – 160 с.

34. Баранова В.Г. Фінансовий механізм функціонування страхової системи: монографія / В.Г. Баранова. – Одеса.: Видавництво «ВМВ», 2009 380 с.

35. Грищенко Н.Б. Основы страховой деятельности. / Н.Б. Грищенко – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2001. – 274 с.

36. Базилевич В. Д. Страховой рынок Украины : монографія / В. Д. Базилевич. – К.: Знання: КОО, 1998. – 374 с.

37. Самойловський А. Л. Державне регулювання страхової діяльності в Україні: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання» / Самойловський А. Л. – Київ: Н.-д. екон. ін-т М-ва економіки України, 2000. – 16 с.

38. Нечипорук Л.В. Інверсійний тип формування та особливості розвитку страхового ринку України в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Л.В. Нечипорук. – Київ: ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», 2011. – 38 с.

ІНДИКАТОРИ ОЦІНКИ РЕПУТАЦІЙНОГО РИЗИКУ БАНКУ

INDICATORS OF THE BANK REPUTATIONAL RISK ASSESSMENT

У статті проведено аналіз сучасних методичних підходів до оцінки рівня репутційного ризику банків; систематизовано основні показники, які використовуються при оцінюванні рівня репутційного ризику, визначено особливості прояву та наслідки реалізації кожної з груп індикаторів. Запропоновано формування уніфікованих для вітчизняних банків стандартів оцінки та управління репутційним ризиком.

Ключові слова: банк, ділова репутация, криза, репутційний ризик, оцінка, індикатор, менеджмент, прибуток.

В статье проведен анализ современных методических подходов к оценке уровня репутационного риска банков; систематизированы основные показатели, используемые при оценке уровня репутационного риска, определены особенности проявления и последствия реализации каждой из групп

индикаторов. Предоставлено формирование унифицированных для отечественных банков стандартов оценки и управления репутационным риском.

Ключевые слова: банк, деловая репутация, кризис, репутационный риск, оценка, индикатор, менеджмент, прибыль.

The article conducts an analysis of current methodological approaches to the assessment of the reputational risk level of banks; systematizes the main indicators used in the assessment of the reputational risk level; determines features of manifestation and consequences of realization of each group of indicators. A formation of unified for domestic banks assessment standards and reputational risk management are proposed.

Key words: bank, business reputation, crisis, reputational risk, assessment, indicator, management, income.

УДК 336.71

Христин А.І.

аспірант кафедри банківської справи
Одеський національний економічний
університет

Постановка проблеми. Банківський сектор, займаючи стратегічне положення в економічній системі, має достатній потенціал і виконує дуже важливі функції, пов'язані з акумуляцією і перерозподілом грошових коштів, регулюванням позиції грошей в економіці і гармонізації платежів. Динамічність розвитку банків, надійність їх функціонування на фінансових ринках залежить від ділової репутації, яка характеризує якість ведення банківського бізнесу.

Ділова репутация банку є комплексним явищем, основними її складовими є: морально-етичні, ділові якості менеджменту, види й якість банківських продуктів та послуг, якість обслуговування клієнтів, наявність інновацій, фінансова стабільність, позитивний імідж тощо. Тобто ділову репутацию слід визначати як додаткові вигоди, які отримує банк від якості його діяльності, створення і реалізації конкурентних переваг на ринку, гармонізації відносин між суспільством, власниками й персоналом банку, що сприяє генеруванню додаткових доходів.

Руйнівні наслідки економічної кризи в Україні ускладнюють діяльність банків, актуалізують необхідність відновлення довіри до національної банківської системи та потребують досліджень проблем оцінки ділової репутації банку. Зниження рівня ділової репутації, втрата ліквідності й банкрутство навіть одного банку призводить до реалізації репутаційного ризику і його негативних наслідків. Втрата репутації для банків може означати втрату більшості клієнтів банку й ділових зв'язків, тому для прийняття ефективних антикризових дій необхідно своєчасно ідентифікувати ризик репутації банку, а для цього спочатку його оцінити, що підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями проблематики оцінки ризику репутації банків займалися вітчизняні та іноземні вчені: В. Астреліна, П. Бондарчук, Т. Васильєва, Ю. Заруба, Н. Реверчук, Н. Маслова, К. Тростяньська, Ф. Мари. Катрин, С. Конрад, А. Феринг. Крім того, методичні підходи до оцінки ризиків ділової репутації банків висвітлено у рекомендаціях Базельського комітету з банківському нагляду й у нормативних матеріалах Національного банку України.

Наприклад, такі дослідники, як В. Астреліна і П. Бондарчук [1, с.20], К. Тростяньська [2], Ю. Заруба. [3, с.17] пропонують оцінювати ризик на основі аналізу динаміки значень показників оцінки репутаційного ризику. При оцінюванні сукупного репутаційного ризику, згідно підходів НБУ[4], більшою мірою оцінюється загальний стан менеджменту банку (спроможність менеджменту реагувати на зміни оточення, рівень внутрішньої дисципліни, стан систем контролю та аудиту, виконання Кодексу етики), інші фактори репутаційного ризику враховані недостатньо.

Проведений у дослідженні аналіз наукових джерел, присвячених проблемам оцінки репутаційних ризиків банків дозволив дійти висновку, що методичні підходи до оцінки таких ризиків недостатньо розроблено та висвітлено як в іноземних, так і у вітчизняних працях сучасних вчених.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація основних індикаторів, які використовуються при оцінюванні рівня репутаційного ризику. Для досягнення мети у статті поставлені та вирішені завдання: систематизувати основні індикатори оцінки репутаційного ризику банку за різними ознаками; визначити особливості прояву та наслідки реалізації ризику; запропонувати

рекомендації щодо подальшого розвитку методів оцінки репутаційного ризику.

Виклад основного матеріалу. З розвитком фінансової інтеграції та глобалізації важливим чинником розвитку міжнародних відносин банків стала ділова репутація, а в умовах невизначеності на фінансовому ринку посилились репутаційні ризики. У результаті проведеного аналізу у дослідженні систематизовані основні показники, які використовуються при оцінюванні рівня репутаційного ризику банку (табл. 1).

Зауважимо, що однією з найважливіших причин наявності проблем в оцінці репутаційного ризику банків є відсутність універсальних і загальноприйнятих підходів до визначення сутності ділової репутації банку й ризику її втрати.

Базельський комітет визначає репутаційний ризик банку як ризик, пов'язаний з негативним сприйняттям банку з боку клієнтів, контрагентів, акціонерів, що може негативно вплинути на здатність підтримувати існуючі ділові відносини й забезпечувати постійний доступ до джерел фінансування.

Необхідність управління репутаційним ризиком банку обґрунтована рекомендаціями над-

національного регулятора: у рамках управління ринковим ризиком, крім того, другим компонентом Базеля II у розділі «Інші ризики» відзначається, що незважаючи на те, що такі ризики, як репутаційний і стратегічний нелегко піддаються виміру, банки повинні продовжувати розробляти методи управління всіма аспектами цих ризиків [6]. Таким чином, Базельський комітет пропонує самим банкам розробляти положення й процедури оцінки репутаційного ризику.

Не розробленість понятійного апарата призводить до того, що вітчизняні банки при формуванні своїх внутрішніх методик і процедур оцінки рівня репутаційного ризику зіштовхуються з необхідністю власного розуміння даної категорії та її особливостей.

Необхідно відзначити, що дослідження, присвячені проблемам оцінки ділової репутації банків у закордонній науковій літературі й різних незалежних публікаціях ведуться тривалий час, у той час як в Україні дана тематика бере початок в останньому десятилітті.

Для виявлення й оцінки факторів виникнення ризику втрати ділової репутації, ефективної оцінки самого ризику, а також вивчення ступеня схиль-

Таблиця 1

Індикатори оцінки репутаційного ризику банку

Група індикаторів	Прояви індикаторів ризику	Наслідки реалізації ризику
Фінансовий стан банку	<ul style="list-style-type: none"> – Зниження розміру власного капіталу банку; – Зниження нормативу достатності капіталу; – Перехід банку в іншу (нижчу) класифікаційну групу НБУ; – Несвоєчасне проведення платежів клієнтів; 	<ul style="list-style-type: none"> – Зменшення можливості покриття ризиків банку капіталом; – Скорочення лімітів по МБК банками-кореспондентами та відмова від надання МБК; – Неможливість отримання рефінансування у НБУ; – Відкликання ліцензії або введення тимчасової адміністрації;
Якість обслуговування та задоволення потреб клієнтів	<ul style="list-style-type: none"> – Зростання звільнень «ключових», кваліфікованих працівників банку; – Зростання закритих вкладів і депозитів; – Відсутність чітких вимог до внутрішньої корпоративної культури; – Наявність негативних відгуків про діяльність банку, його афілійованих осіб, керівництва в ЗМІ; 	<ul style="list-style-type: none"> – Втрати внутрішньої інформації банку, що становить комерційну та банківську таємницю; – Втрата клієнтської бази та основної частини пасивів банку; – Зростання скарг і претензій клієнтів, контрагентів; – Відмова від співпраці великих клієнтів банку;
Трансформація ризику втрати ділової репутації з інших банківських ризиків	<ul style="list-style-type: none"> – Трансформація з кредитного і правового ризику: зростання відношення суми вимог щодо пов'язаних з банком осіб до капіталу банку; – Трансформація з правового ризику: зростання дебетового обігу по рахунках каси і одночасне збільшення повідомлень у фінмоніторинг; – Трансформація з операційного та правового ризику: зростання помилок співробітників при обслуговуванні клієнтів; – Несвоєчасна передача форм звітності в НБУ; – Трансформація з кредитного ризику: зростання простроченої заборгованості і погіршення якості портфеля банку; 	<ul style="list-style-type: none"> – Отримання приписів НБУ і можливе обмеження операцій з пов'язаними особами – Формування у клієнтів думки про банк, створеного для «своїх» з метою відмивання коштів; – Отримання скарг і претензій клієнтів; – Втрата клієнтської бази; – Зниження прибутку банку; – Зниження прозорості діяльності банку для регулятора і формування думки про можливе проведення у банку сумнівних операцій і проведення додаткових перевірок; – Формування думки про банк у регулятора як банку з некоректно побудованою системою оцінки якості позичок і (або) порушення основного «кредитного» законодавства.

Джерело: узагальнено за [1; 2; 3; 5]

ності банку щодо впливу зазначеного ризику можуть використовуватися різні критерії, передбачені його внутрішніми документами.

При цьому, до цього часу не сформована система критеріїв, а також не визначені базові принципи побудови банками методик оцінки ризику втрати ділової репутації, що ще раз доводить недостатній розвиток даного напрямку у вітчизняній практиці управління банківськими ризиками.

Усунення позначених проблем лежить безпосередньо в площині поведінки самих банків, прийняття ними на себе більшої відповідальності перед клієнтами, партнерами, суспільством. Вітчизняним банкам необхідно розробити підходи, які б сприяли зміцненню довіри до банківської системи, зокрема до вдосконалювання корпоративного управління, так як на рівень репутаційного ризику впливають власники та топ-менеджери.

Слід зауважити, що ділова репутація є нематеріальним активом банку, який має принципові відмінності від інших видів активів, перш за все, матеріальних: будівель, рухомого і нерухомого майна, а також специфічних банківських активів: різних видів кредитів, цінних паперів, банківських металів тощо.

Ділова репутація – це нематеріальний актив банку, який також має свою вартість, але вона є умовною, оскільки не включає прямих фактичних витрат на банківську діяльність.

Одним із дієвих методів побудови методологічних засад оцінки репутаційного ризику є наукові принципи. До основних принципів оцінки ризику втрати ділової репутації віднесено:

- комплексність (оцінка проводиться за всіма основними параметрами діяльності банку, з урахуванням індивідуальних ризиків афілійованих з банком осіб і компаній, забезпечуючи таким чином повноту охоплення всіх інформаційних джерел);

- регулярність (постійність моніторингу є не тільки принципом оцінки, а й обов'язковою умовою мінімізації ризику, за умови своєчасного прийняття необхідних управлінських рішень по виявленню факторів ризику);

- об'єктивність (забезпечується незалежністю підрозділів та працівників служб, які здійснюють управління ризиками).

Проведений аналіз спеціальної літератури й прикладних аспектів управління банківськими ризиками, дозволив систематизувати різні підходи до оцінки репутаційного ризику, та визначити основні з них: прес-рейтинги, кластерно-рейтинговий метод, ситуаційний аналіз, метод експертних оцінок.

Найпоширенішим і простим методом оцінки репутаційного ризику є прес-рейтинги. Так, динаміка частки негативної інформації в ЗМІ, зміна суспільної думки якісно характеризують репутаційний ризик.

Проаналізувавши методiku побудови прес-рейтингу Національного інституту вивчення репутації виявлено необхідність виділення особливих категорій групування інформаційних сигналів для банків України.

Рейтинговий метод оцінки ділової репутації полягає в ранжируванні групи банків по ряду показників. У якості експертів, що оцінюють відповідність банку тим або іншим критеріям, можуть виступати як професійні експерти, так і референтні групи населення (аналог соціологічних опитувань).

Проведене соціологічне опитування свідчить, що основними рушійними силами репутації виявилися позиція «якість сервісу й продукції» (рекомендується використовувати вагомий коефіцієнт 4), а також позиції «прозорість і відкритість діяльності» (коефіцієнт 3) і «фінансовий стан» (коефіцієнт 2). Також у зв'язку з нерівнозначністю ЗМІ в даній методиці необхідно використовувати й коефіцієнт джерела інформації [3, с. 16].

Наступним методом є кластерно-рейтинговий. У запропонованій В.Астрелиной і П.Бондарчук методиці експрес-методу оцінки ділової репутації формуються три групи (кластери) банків зі схожим рівнем репутації за результатами оцінки 20 позицій, об'єднаних у категорії «фінансові показники», «транспарентність», «стабільність розвитку» і «думка професійного співтовариства» [1, с. 19].

Однак для того, щоб отриманий результат відображав групування й за рівнем репутаційного ризику, у дослідженні було запропоновано оцінювати наступні індикатори: зміна прибутку, зміна клієнтської бази, зростання витрат на залучення нових клієнтів, негативні публікації, коефіцієнт плинності кадрів, зміна кількості скарг на діяльність персоналу банку. Такі ж показники рекомендується відображати і у звітності по репутаційному ризику.

Найбільш гнучким інструментом оцінки репутаційного ризику є ситуаційний аналіз, використання якого сприяє прогнозуванню можливості погіршення існуючої репутації в результаті негативних змін ринкової ситуації в банківському секторі, що веде до зміни в складі активів банку, розкриття негативної інформації про діяльність банку і (або) її результати, які мають намір і помилкових спотворень такої інформації контрагентами і персоналом банку, прийняття непродуманих управлінських маркетингових рішень та реклами.

Наступним методом оцінки репутаційного ризику є метод експертних оцінок. Даний метод являє собою комплекс логічних і математико – статистичних методів і процедур по обробці результатів опитування групи експертів, причому результати опитування є єдиним джерелом інформації. В цьому випадку виникає можливість використання інтуїції, професійного досвіду учасників опитування.

Метод використовується тоді, коли недоліки формування або повна відсутність інформації не дозволяє використовувати інші можливості аналізу.

Метод базується на проведенні опитування декількох незалежних експертів, наприклад, з метою оцінки рівня ризику або визначення впливу різних чинників на рівень репутаційного ризику. Потім отримана інформація аналізується і використовується для досягнення поставленої мети. Основним обмеженням в його використанні є складність в підборі необхідної групи експертів.

Слід зауважити, що серед основних підходів, які застосовуються у теорії та практиці ризик-менеджменту банків щодо оцінювання репутаційного ризику, переважають якісні. Найбільш розповсюдженим є метод експертних оцінок. У той же час, сучасні якісні методики не відрізняються комплексністю, відсутні або необґрунтовані контрольні значення індикаторів, критерії виділення рівнів репутаційного ризику на сьогодні не обґрунтовані. Отже, чіткі критерії якісної оцінки репутаційного ризику та шкала оцінки відсутні.

Кількісна оцінка репутаційного ризику ускладнена відсутністю достатньої статистичної бази щодо втрат банками внаслідок погіршення ділової репутації у розрізі соціально-економічних подій різного масштабу.

Важливо відзначити, що багато в чому завдяки проблемам у здійсненні кількісного аналізу рівня даного ризику, практично всі збитки від його реалізації будуть непередбачуваними для банку, оскільки очікувані втрати прогноуються з певними припущеннями, переважно щодо судових витрат, штрафів та інших аналогічних виплат.

На відміну від висвітлених попередніх підходів до оцінки репутаційного ризику, рівень ризику може визначатися на засадах порівняння отриманих показників із установленими лімітами, а не по позиції банку в рейтингу [7, с. 44].

Проведений аналіз досвіду іноземних банків в оцінюванні репутаційного ризику, дозволив виокремити основні критерії, що вказують на низький рівень репутаційного ризику. Серед них: вигідний ринок і гарне суспільне сприйняття, мінімальна кількість скарг та порушень законодавства, ефективність внутрішнього контролю, наявність досвіду успішного виходу із кризових ситуацій тощо.

Отже, при формуванні ефективних систем оцінки репутаційного ризику, необхідно враховувати, що ділова репутація банку – це динамічна характеристика його поведінки, що формується в суспільстві протягом досить тривалого періоду часу. вона складається на основі як публічної інформації, так і інформації, що надходить із професійних співтовариств, про методи ведення банківського бізнесу в різних ситуаціях. Погіршення ділової репутації здатне миттєво підрвати

фінансову стабільність банку, а також викликати застосування мір нагляду регулятора, аж до відкриття ліцензії.

Висновки з проведеного дослідження.

Ділову репутацію банку можна розглядати як якусь комплексну оцінку, своєрідний «рейтинг» банку з погляду різних цільових груп. Репутаційний ризик банку формується під впливом певної кількості факторів, включаючи: фінансовий стан, репутацію першої особи банку, соціальну позицію банку (наприклад, наявність благодійних програм), якість сервісу, поведінки персоналу, рекламну й брендovu політику, взаємини з державою й регулюючими органами, географію банку, наявність авторитетних клієнтів і міжнародного визнання (участь у міжнародних проектах, рейтинги, премії та ін.).

Для формування ефективної системи управління репутаційним ризиком вітчизняних банків необхідно розробити методичні засади адекватної оцінки його рівня. Національному банку України необхідно розробити уніфікований стандарт визначення якості управління репутаційним ризиком у банках, у якому обґрунтувати необхідність використання показників, що характеризують репутаційний ризик, важливість визначення кола осіб і рівнів управління, залучених до контролю репутаційного ризику, а також вироблення внутрішніх банківських інструкцій і методик по управлінню цим видом ризику. Вибір якісних і кількісних показників репутаційного ризику повинен бути наданий на розсуд банків.

З метою оцінки рівня репутаційного ризику, банку доцільно використовувати не тільки рейтинги спеціалізованих агентств, але й самостійно проводити аналіз, на засадах наступних показників: випадки порушення обов'язкових нормативів; кількість депозитів, закритих фізичними особами, з них, через незадоволеність якістю обслуговування; кількість скарг і заяв клієнтів банку; негативні повідомлення про банк і пов'язаних з ним осіб у ЗМІ; закриття рахунків великими клієнтами; відношення суми вимог до пов'язаних з банком осіб і капіталу банку; рівень плинності кадрів в банку; випадки прояву співробітниками банку невинного інтересу до конфіденційної інформації; кількість отриманих приписів НБУ. Використання зазначених показників в процесі ідентифікації та оцінки репутаційного ризику, дозволить ризик – менеджменту банку своєчасно виявити тенденцію до зниження рівня ділової репутації банку і вжити заходів по її відновленню.

Таким чином, рішення позначених проблем оцінки рівня репутаційного ризику вимагають формування єдиного універсального тлумачення категорій ділової репутації банку й репутаційного ризику. Відсутність чітких визначень, недостатня теоретична й практична розробленість проблем

управління репутацією банку приводить до того, що управління репутаційним ризиком та його оцінка здобуває розмиту форму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Астрелина В. В. Оценка деловой репутации банка / В. В. Астрелина, П. К. Бондарчук // Деньги и кредит. – 2012. – № 12. – С. 16–23.
2. Сагач Т. О. Вплив ризику репутації на діяльність банківської установи / Т. О. Сагач, К. М. Тростянська // Стратегічні складові фінансової стійкості та безпеки банківської системи та фінансових ринків України: матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції (Дніпропетровськ, 15–16 травня 2014 р.): [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.confcontact.com/2014_05_15/2_sagach.htm.
3. Заруба Ю. Ризики ділової репутації банків / Ю. Заруба // Вісник НБУ. – 2005. – № 10(116). – С. 16–17.
4. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс]: Схвалені постановою Правління Національного банку України від 15.03.2004 № 104. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04/>.
5. Тростянська К.М. Оцінка ризику втрати банком ділової репутації / К. М. Тростянська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. тез доповідей XV Всеукраїнської наук.-практ. конф. (8-9 листоп. 2012 р.) / ред. Єпіфанов А. О. / ред. Пасічник І. / Державний навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. – 211 с. – С. 201–202.
6. Proposed enhancements to the Basel II framework [Електронний ресурс] / Bank for International Settlements. – 2009. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
7. Пахомов, В. Як оцінюється репутація й діловий імідж банків / В. Пахомов // Директор-Инфо. – 2002. – № 20 – С. 43-45.

ФОРМУВАННЯ КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В ПРОЦЕСІ ПРИВАТИЗАЦІЇ ЧЕРЕЗ ФОНДОВУ БІРЖОВУ ТОРГІВЛЮ

CAPITAL FORMATION OF BUSINESS ENTITIES IN THE PRIVATIZATION THROUGH THE STOCK EXCHANGE TRADE

У статті визначено вимоги до процесу управління державними корпоративними правами. Охарактеризовано правові засади функціонування механізму приватизації суб'єктів підприємництва через фондові біржі. Проведено моніторинг корпоративних прав держави у статутних капіталах господарських товариств. Надано оцінку плану-графіку продажу державних пакетів акцій господарських товариств на фондових біржах у 2017 році. Розроблено пропозиції з удосконалення механізмів формування капіталу суб'єктів підприємництва в процесі приватизації через фондову біржову торгівлю.

Ключові слова: капітал, формування, суб'єкти підприємництва, приватизація, процес, фондова біржова торгівля

В статье определены требования к процессу управления государственными корпоративными правами. Охарактеризованы правовые принципы функционирования механизма приватизации субъектов предпринимательства через фондовые биржи. Проведен мониторинг корпоративных прав государства в уставных капиталах хозяйственных обществ. Дана оценка

плану-графіку продажу государственных пакетов акций хозяйственных обществ на фондовых биржах в 2017 году. Разработаны предложения по усовершенствованию механизмов формирования капитала субъектов предпринимательства в процессе приватизации через фондовую биржевую торговлю.

Ключевые слова: капитал, формирование, субъекты предпринимательства, приватизация, процесс, фондовая биржевая торговля.

The article presents the requirements to the management of state corporate rights. The legal bases of mechanism functioning of privatization of entities through stock exchanges are characterized. A monitoring state corporate right in the charter capital of business entities is carried through. The assessment of schedule sale of government stakes in commercial companies on the stock exchanges in 2017 is given. Suggestions to improve the mechanisms of capital formation of business entities in the privatization through the stock exchange trade are worked.

Key words: capital, formation, business entities, privatization, process, stock exchange trading.

УДК 334.723+364.44

Ярошевська О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Моделі корпоративного управління в Україні почали складатися на початку дев'яностих років і ввібрали в себе чимало негативних моментів перехідного періоду. Визначальну роль у корпоратизації економіки на початковому етапі її трансформації грали не економічні, а політичні і соціально-психологічні чинники. По суті, корпоративна власність як розвинена, досконала форма ринкового підприємництва була механічно перенесена (трансплантована) на неринкову середу. Важливо також відзначити, що саме у практиці становлення корпоративних відносин радянського періоду сформувалися риси, які й дотепер визначають специфіку вітчизняного корпоративного середовища, а саме: значна роль держави як одного з найбільших акціонерів та як ініціатора корпоративних трансформацій; невідповідність номінальних прав та реальних можливостей захисту інтересів акціонерів; правовий нігілізм та відсутність інтересу в пересічних акціонерів щодо реалізації власних прав тощо. Саме радянський період став початковим етапом формування засад і принципів функціонування державно-корпоративної власності та інституту державних корпоративних прав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан управління державними корпоративними правами має неоднозначні оцінки вітчизняних вчених. Якщо Л. Сав'юк засвідчує, що система державного управління акціонерними

товариствами в Україні в цілому є така сама, як і в країнах з розвиненими ринковими відносинами [1, с. 12], то М. Горинь вказує на недосконалість національної моделі корпоративних відносин [2, с. 9]. Погоджуємося з А. Сирко, що на противагу ринковим економікам, в яких корпоративний сектор визрівав і формувався як об'єктивна економічна закономірність, в перехідних економіках його обов'язковою передумовою і першоосновою стала приватизація державних підприємств [3, с. 59].

Постановка завдання. Метою дослідження є удосконалення механізмів формування капіталу суб'єктів підприємництва в процесі приватизації через фондову біржову торгівлю.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі управління державними корпоративними правами (ДКП) мають вирішуватися такі основні завдання [4, с. 26]: забезпечення участі суб'єктів господарювання у здійсненні заходів, пов'язаних із виконанням державних функцій, а також досягнення інших стратегічних цілей, визначених державою; збільшення за рахунок поліпшення фінансових результатів господарювання об'єктів управління надходження сум податків і зборів до бюджетів, обов'язкових платежів (внесків) до державних цільових фондів, а також неподаткових надходжень у вигляді дивідендів (доходів), нарахованих на акції (частки, паї) господарських товариств, які перебувають у державній власності; здійснення контролю за використанням і збере-

женням майна господарських товариств, у статутних фондах яких є державна частка. Якщо вказані вище завдання не реалізуються, то потрібно приймати рішення про зменшення державної частки у статутному капіталі підприємства шляхом його приватизації.

Основними суб'єктами, що забезпечують управління ДКП, є: Фонд державного майна України (ФДМУ) (щодо корпоративних прав, які підлягають продажу в процесі приватизації), Державні холдингові компанії (ДХК) та інші державні корпорації (щодо контрольних пакетів акцій приватизованих підприємств); Компанії з управління активами (КУА) – щодо дрібних пакетів акцій та інших корпоративних прав, які не користуються попитом на ринку.

У структурі ФДМУ моніторинг корпоративних прав держави у статутних капіталах господарських товариств здійснюють центральний апарат та регіональні відділення. Протягом кінця 2005 – початку 2017 років кількість відкритих акціонерних товариств, створених шляхом приватизації та корпоратизації, які підлягають моніторингу з боку структур ФДМУ скоротилася з 954 до 208, або на 746 (78,2%) [5]. Станом на 10.03.2017 року центральним апаратом ФДМУ контролюється 71 підприємство (34,14% їх загальної кількості), регіональними відділеннями – 137 підприємств (65,86%). Центральний апарат ФДМУ переважно здійснює моніторинг підприємств із високою державною часткою – від 75% до 100%. Протягом 2006-2016 років кількість холдингових та інших державних корпорацій скоротилася з 15 до 10, станом на 10.03.2017 року 8 із них контролюється центральним апаратом, 2 – регіональними відділеннями ФДМУ.

Кількість підприємств, у яких інші органи влади мали корпоративні права держави у статутних капіталах господарських товариств, змінювалася таким чином: протягом кінця 2005 – початку 2017: акціонерні товариства – зросла із 121 до 131, у т. ч. у розрізі часток: від 10 до 25% – до 5 підприємств, від 25% до 50% – із 5 до 13 підприємств, від 50% до 75% – до 10, від 75% – до 100% – до 8. Натомість кількість підприємств, які мали частку 100-відсоткового володіння держави, скоротилася із 116 до 98. Чисельність холдингових компаній, державних акціонерних, державних акціонерних холдингових компаній, національних акціонерних компаній зросла із 17 до 18, у т.ч. кількість компаній зі 100% часткою залишилася незмінною – 17, натомість виникло підприємство, у якому частка держави на кінець аналізованого періоду припадає на інтервал від 25% до 50%. Загалом у структурі концентрації власності, що відноситься до господарських товариств, які знаходяться в управлінні інших органів виконавчої влади, найбільша питома вага приходить на 100% пакет (але

вона скоротилася із 96,38% до 63,78%) за рахунок збільшення кількості підприємств із часткою до 10% – до 4, від 10% до 25% – до 15, від 25% до 50% – із 5 до 31, від 50% до 75% – до 10, від 75% до 100% – до 8.

Відповідно до статті 15 Закону України «Про приватизацію державного майна» [6] приватизація державного майна серед інших методів здійснюється шляхом продажу акцій (часток, паїв), що належать державі у господарських товариствах, на аукціоні, за конкурсом, на фондових біржах та іншими способами, що передбачають загальнодоступність та конкуренцію покупців; продажу акцій на міжнародних фондових ринках, у тому числі у вигляді депозитарних розписок.

Продаж об'єктів приватизації на аукціоні, за конкурсом та на фондових біржах здійснюється у порядку, що затверджується ФДМУ, Антимонопольним комітетом України, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. У разі якщо пакет акцій, що пропонувався для продажу на аукціоні, конкурсі, не продано, державний орган приватизації може прийняти рішення про продаж такого об'єкта на фондовій біржі, в тому числі шляхом його дроблення (крім контрольного пакета акцій об'єктів групи Г). Об'єкти, не продані на аукціоні за методом зниження ціни на фондовій біржі, в тому числі шляхом дроблення, пропонуються для продажу на аукціоні без оголошення ціни, який проводиться до остаточного продажу об'єкта. Для продажу на аукціоні без оголошення ціни можуть бути запропоновані державні пакети акцій акціонерних товариств, перелік яких затверджує Кабінет Міністрів України за поданням ФДМУ, у разі якщо акціонерне товариство протягом трьох років не провадить господарську діяльність.

Продаж акцій на міжнародних фондових ринках здійснюється відповідно до законодавства і правил функціонування зазначених ринків з урахуванням вимог законодавства про депозитарну систему в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Рішення про продаж акцій на міжнародних фондових ринках приймає Кабінет Міністрів України.

Об'єкти групи Г, крім єдиних майнових комплексів, підлягають приватизації шляхом продажу акцій акціонерних товариств з урахуванням таких особливостей: продажу підлягає контрольний пакет акцій акціонерного товариства. У разі відсутності контрольного пакета акцій продажу єдиним пакетом підлягає пакет акцій, що належить державі, розміром понад 50 відсотків статутного капіталу; продаж контрольного пакета акцій здійснюється за конкурсом.

У разі придбання торговцями цінними паперами, зокрема фінансовими посередниками, пакета акцій акціонерного товариства, обов'язковою умовою участі в продажу є подання покупцем в уста-

новленому законодавством порядку державним органам приватизації інформації про особу, в інтересах якої придбавається пакет акцій; якщо контрольний пакет акцій продано, інші непродані акції товариства пропонуються для продажу на фондових біржах. Акції, які не вдалося продати на фондових біржах, пропонуються для продажу на аукціоні без оголошення ціни; належні державі пакети акцій підприємств, державна частка в статутному капіталі яких становить 25 і менше відсотків, пропонуються для продажу на фондових біржах.

Приватизація об'єктів групи В здійснюється з урахуванням таких особливостей: належні державі пакети акцій підприємств, державна частка в статутному капіталі яких становить 25 і менше відсотків, пропонуються до продажу на фондових біржах.

У разі придбання торговцями цінними паперами, зокрема фінансовими посередниками, пакета акцій акціонерного товариства, обов'язковою умовою участі в продажу є подання покупцем в установленому законодавством порядку державним органам приватизації інформації про особу, в інтересах якої придбавається пакет акцій; конкурс проводиться за умови, що об'єктом продажу є контрольний пакет акцій. У разі якщо конкурс не відбувся, пакет акцій може пропонуватися для продажу на аукціонах або фондових біржах, у тому числі шляхом його дроблення. Акції, не продані на фондових біржах, пропонуються для продажу на

спеціалізованих аукціонах за гроші або відкритих грошових регіональних аукціонах у порядку, встановленому ФДМУ; пакети акцій акціонерних товариств, які не вдалося продати в будь-який інший спосіб, пропонуються для продажу на аукціоні без оголошення ціни.

Конкурс з продажу пакетів акцій об'єктів групи Г проводиться не раніше ніж через 30 днів, але не пізніше 45 днів після опублікування інформації в офіційних друкованих виданнях державних органів приватизації та на офіційному веб-сайті Фонду державного майна України. Інші конкурси, аукціони з продажу об'єктів приватизації та продаж акцій на фондових біржах проводяться не раніше ніж через 20 днів після опублікування інформації в офіційних друкованих виданнях державних органів приватизації та на офіційному веб-сайті Фонду державного майна України.

ФДМУ визначився із черговістю виставлення на продаж пакетів акцій господарських товариств – наказом від 30.01.2017 № 132 затверджено відповідний план-графік, в якому визначено спосіб продажу, розмір пакета, що пропонуватиметься до продажу, та орієнтовний термін оголошення про продаж [7]. План-графік опубліковано у газеті «Відомості приватизації», до нього включено 63 об'єкта, з них: 29 – пропонуватимуться до продажу за конкурсом; 28 – на фондовій біржі; 6 – на аукціоні. На фондових біржах передбачено виставлення на продаж такі об'єкти груп В, Г, Е (табл. 1).

Таблиця 1

План-графік продажу державних пакетів акцій господарських товариств, які знаходяться у віданні ФДМУ на фондових біржах у 2017 році

№ з/п	Код за ЄДРПОУ	Назва підприємства	Статутний капітал, тис. грн.	Частка статутного капіталу, що буде виставлена на продаж, %
Січень				
Регіональне відділення по Херсонській області				
1	00486801	ПАТ «Червоний Чабан»	3347,35	24,945
2	02498091	ПрАТ «Херсон-Діпромисто»	275,664	17,997
Регіональне відділення по Кіровоградській області				
3	05390842	ПАТ «Струмок»	31,7	19,82
Березень				
Регіональне відділення по Львівській області				
4	35879807	ПАТ «Львівська вугільна компанія»	305610	37,578
Регіональне відділення по Луганській області				
5	00710457	ПАТ «Сільськогосподарське підприємство «Селекція-племресурси»	3193,551	12,91
Регіональне відділення по Херсонській області				
6	01036483	ПАТ «Херсонводбуд»	12951,8	49,549
7	00218354	ВАТ «Генічеський машинобудівний завод»	10032,96	4,59
8	30704866	ПАТ «Виробництво «Технік»	3214,9	28,026
9	14312499	ПАТ «Машинобудівний завод «Аметист»	7957,7	49,569

Продовження таблиці 1

Регіональне відділення по Хмельницькій області				
10	00236062	ПАТ «Кам'янець-Подільськсільмаш»	114,03	30,979
Регіональне відділення по Черновіцькій області				
11	02574248	ПрАТ «Туристичний комплекс «Черемош»	48851,4285	9,677
12	14314682	ПАТ «Чернівецький радіотехнічний завод»	66458,91	21,524
Регіональне відділення по Львівській області				
13	05777118	ПрАТ «Перемишлянський приладобудівний завод «Модуль»	6028,6	24,72
Червень				
Центральний апарат ФДМУ				
14	20413052	ПАТ по газопостачанню та газифікації «Коростишівгаз»	8,835	22,555
15	01057723	ПАТ «Гайворонський тепловозоремонтний завод»	9898,6	100
Липень				
Центральний апарат ФДМУ				
16	23293513	ПАТ «Сумиобленерго»	44281,374	25
17	00130872	ПАТ «ДТЕК Дніпроенерго»	149185,8	25
18	00131268	ПАТ «ДТЕК Донецькобленерго»	81896,468	25
19	00131305	ПАТ «Київенерго»	27091,07	25
20	00131713	ПАТ «Одесаобленерго»	152123,89	25
21	23269555	ПАТ «ДТЕК Західенерго»	127905,41	25
22	23343582	ПАТ «Донбасенерго»	236443,01	25
23	23359034	ПАТ «ДТЕК Дніпрообленерго»	59916,17	25
Вересень				
Регіональне відділення по Івано-Франківській області				
24	00119681	ВАТ «Автолившмаш»	5159,5	25,998
Жовтень				
Центральний апарат ФДМУ				
25	22800735	ПАТ «Черкасиобленерго»	37098,33	46
Листопад				
Регіональне відділення по Херсонській області				
26	35568570	ПАТ «Індустріальна скляна компанія»	68346,2	23
Грудень				
Центральний апарат ФДМУ				
27	02308021	ПрАТ «Страхова компанія «Астарта»	1280	26,31
Регіональне відділення по Тернопільській області				
28	00306650	ВАТ «Тернопільське об'єднання «Текстерно»	48709,52	25

ФДМУ розпочав підготовку до виставлення на продаж на фондових біржах (аукціони за методом підвищення ціни) низки компаній паливно-енергетичної галузі. Підготовка до приватизації є обов'язковим етапом продажу, і дозволить забезпечити його за чітко встановленою процедурою.

Для активізації біржових механізмів формування капіталу підприємств із державною часткою доцільно внести зміни до Закону України «Про управління об'єктами державної власності» [8], якими визначити поняття «державне (національне) акціонерне товариство» як корпоративізоване державне підприємство, що не підлягає приватизації та не менш як 75% акцій якого перебуває в державній власності, з метою зняття заборони на залучення приватного капіталу шляхом додаткового випуску акцій із метою залучення приватних інвестицій у розвиток власного виробництва або надання фінансової допомоги дочірнім підприємствам [9, с. 35].

Висновки з проведеного дослідження.

1. Протягом десятирічного періоду відбулося істотне скорочення підприємств з державним капіталом із 1316 до 522 підприємств, або більше ніж у 2,5 рази, переважна більшість яких знаходиться у віданні Фонду державного майна України. Продовження існуючої тенденції залучення приватних власників в капітал таких підприємств потребує врахування можливостей фінансового ринку, фондового зокрема.

2. Продаж акцій (часток, паїв), що належать державі у господарських товариствах, на фондових біржах може відбуватися методами зниження ціни або без оголошення ціни (для малопривабливих в інвестиційному плані об'єктів) або методом підвищення ціни (для інвестиційно привабливих підприємств), який забезпечує отримання максимальних надходжень до бюджету.

3. У 2017 році до продажу на фондових біржах виставлено державні частки у статутних капіталах

28 підприємств, серед яких – дев'ять обласних енергетичних компаній, підприємства вугільної промисловості, машинобудування, сільськогосподарські та туристичні підприємства, інфраструктурні підприємства із водо – та газопостачання, страхова компанія.

4. Позитивно слід оцінити обраний метод продажу зазначених вище підприємств шляхом підвищення ціни акцій. Удосконалення діючого механізму залучення приватного капіталу у підприємства з державною часткою пов'язано із продажем додаткового випуску їх акцій через фондові біржі.

Перспективами подальших досліджень є робота рекомендацій із удосконалення процедур лістингу цінних паперів підприємств у процесі приватизації на фондових біржах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сав'юк, Л.М. Формування системи державного управління корпоративними структурами в Україні: Автореф. дис... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Л.М. Сав'юк; Гуманіт. ун-т «Запоріж. ін-т держ. та муніцип. упр.». – Запоріжжя, 2007. – 20 с.

2. Горинь, М.О. Організаційно-економічний механізм формування корпоративного сектору України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.03 /

М.О. Горинь; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2007. – 20 с.

3. Сирко А. Корпоративная собственность в транзитивной экономике / А. Сирко // Экономика Украины. – 2003. – № 2. – С. 57-64.

4. Науменкова С. В. Основні напрями підвищення ефективності управління державними корпоративними правами [Електронний ресурс] / С. В. Науменкова // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 13-30.

5. Моніторинг корпоративних прав держави у статутних капіталах господарських товариств станом на 10.03.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ua/documents/press-list/spf-management-news/10266.html>.

6. Про приватизацію державного майна: Закон України від 04.03.1992 № 2163-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2163-12/page>.

7. Про затвердження плану-графіка виставлення об'єктів груп В, Г, Е на продаж в 2017 році: Наказ Фонду Державного майна України від 30.01.2017 № 132 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.spfu.gov.ua/ru/documents/4264.html>.

8. Про управління об'єктами державної власності: Закон України від 21.09.2006 № 185-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/185-16/ed20110520>.

9. Федоренко А. В. Управління державними корпоративними правами / А. В. Федоренко // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 4. – С. 23-37.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ
БУДІВЕЛЬНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИKEY ASPECTS OF ACCOUNTING POLICIES FORMATION
ON BUILDING ENTERPRISES

У статті розглянуто зміст облікової політики підприємств як важливої складової раціональної організації бухгалтерського обліку на будівельних підприємствах України. Досліджено економічний стан будівельної галузі та необхідність удосконалення облікової політики з метою підвищення ефективності їх діяльності. Вивчено ключові аспекти формування та надано рекомендації щодо удосконалення наказу про облікову політику будівельних підприємств.

Ключові слова: організація бухгалтерського обліку; облікова політика; будівельні підприємства; інвестиційна привабливість; галузеві особливості; ефективне управління.

В статье рассмотрено содержание учетной политики предприятий как важной составляющей рациональной организации бухгалтерского учета на строительных предприятиях Украины. Исследовано экономическое положение строительной отрасли и необходимость совершенствования учетной политики с целью повышения эффективности их деятельности. Изу-

чены ключевые аспекты формирования и даны рекомендации по совершенствованию приказа об учетной политике строительных предприятий.

Ключевые слова: организация бухгалтерского учета; учетная политика; строительные предприятия; инвестиционная привлекательность; отраслевые особенности; эффективное управление.

The article considers the content of the accounting policy of enterprises as an important component of a rational organization of accounting at construction enterprises in Ukraine. The economic situation of the construction industry and the need to improve the accounting policy in order to increase the efficiency of their activities are explored. The key aspects of the formation are studied and recommendations are given for improving the order on the accounting policies of construction enterprises

Key words: organization of accounting; accounting policies; construction companies; investment attractiveness; industry characteristics; efficient management.

УДК 657.69

Гандзюк О.В.

аспірант кафедри обліку
у виробничій сфері
Тернопільський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Реформуванням системи бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності надає господарюючим суб'єктам більше самостійності в організації, виборі способів і методів ведення бухгалтерського обліку. Така самостійність реалізується шляхом формування облікової політики підприємства, що здійснюється на підставі положень чинного законодавства. Ступінь свободи підприємства у формуванні облікової політики обмежений державною регламентацією обліку, але серед існуючого переліку методик і облікових процедур допустимі альтернативні варіанти для підприємства. Галузева специфіка діяльності підприємства є одним із ключових факторів, які впливають на вибір способів, методів і процедур, які використовуються підприємствами у процесі своєї діяльності. Підприємства будівельної галузі не є виключенням, оскільки специфіка діяльності впливає на обліковий процес та формування облікової політики. Формування облікової політики – це процес, який ніколи не припиняється, не прив'язаний жорстко до жодних термінів і є актуальним питанням для кожного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Облікова політика як дефініція, принципи її формування та роль у системі управління залишається одним з найбільш дискусійних питань облі-

кової науки. Дослідженням проблеми формування облікової політики суб'єктів господарювання різних галузей економіки за останні роки займалися чимало вітчизняних та зарубіжних дослідників, зокрема Т.В. Барановська, М.Д. Білик, М.Ф. Бутинець, В.А. Дерій, П.Є. Житний, С.М. Міщенко, М.Т. Щирба, М.С. Пушкар та інші. Проте механізм формування облікової політики саме будівельними підприємствами потребує подальшої детальної розробки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження галузевих особливостей та обґрунтування методичних засад формування облікової політики підприємствами будівельної галузі. Завдання дослідження є: розгляд облікової політики як складової процесу управління підприємством, дослідження галузевих особливостей, аналіз ключових аспектів формування облікової політики та їх врахування при розробці наказу. Об'єктом дослідження виступає облікова політика вітчизняних підприємств. Предмет дослідження – аспекти та особливості формування облікової політики будівельними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існування різних видів обліку викликано потребою максимально задовольнити інтереси різних груп користувачів облікової інформації, що в свою чергу, визначає особливості облікової політики, в

якій реалізується стратегія підприємства, а також вимоги своєчасного формування економічної інформації, її достовірності, доступності та користності для користувача.

Облікова політика має велике значення для всіх видів підприємницької діяльності (виробничої, комерційної, грошово-кредитної, банківської, страхової), галузей і підгалузей господарювання (будівництва, промисловості, сільського господарства тощо), де вона відображає певні особливості. Саме як методологію, обрану підприємством з урахуванням встановлених норм та особливостей, розглядає облікову політику Т.В. Барановська [1]. Основним положенням облікової політики, що характерне для всіх підприємств, є отримання максимального прибутку. Лялькова Є.Є. вказує, що однією з основних переваг, яку одержують господарюючі суб'єкти від використання облікової політики є зростання їх конкурентоздатності [2, с. 19].

Виходячи з того, що облік є складовою інформаційного забезпечення управління, тобто одним із способів досягнення поставлених цілей передкерованою системою та використання під час планування, прогнозування, організації, регулювання, мотивації, контролю, аналізу, оцінювання та прийняття рішення, можна стверджувати, що за допомогою облікової політики можна безпосередньо впливати на процес управління підприємством. Мету формування облікової політики, професор З.-М.В. Задорожний визначає, як процес забезпечення розвитку суб'єкта господарювання на довготермінову перспективу та можливість результативного управління господарськими процесами на підприємстві [6, с. 53].

Облікова політика як інструмент організації обліку на підприємстві передбачає: впорядкування облікових процедур; методичне та методологічне відображення майна, господарських операцій та результатів його діяльності; надання бухгалтерському обліку цілеспрямованості та планованості; забезпечення ефективності обліку та інше. На думку проф. М.С. Пушкаря, «облікова політика є конституцією підприємства, яка передбачає права і обов'язки системи обліку з приводу формування інформаційних ресурсів для менеджерів» [9, с. 10]. Необхідно погодитись також з думкою інших авторів, що облікова політика підприємств України, крім ведення обліку, включає досить широке поняття його організації [10]. При формуванні облікової політики, на думку Ю.А. Вериги та А.М. Волошина, недоцільно включати вимоги, які чітко встановлені законодавством, а зазначити тільки ті моменти, за якими підприємству надано право вибору [2]. Окрім цього, існують більш широкі погляди на значення та застосування інструментарію облікової політики. Облікова політика підприємства має бути спрямована на розкриття творчих

здібностей підприємців у підвищенні ефективності господарювання, впровадженні нових технологій для задоволення власних потреб і виконання зобов'язань перед державою [8].

Відповідно до призначення, як зазначає І. Чалий, досліджуючи способи формування наказу про облікову політику, головною метою облікової політики є формування: правил застосування прийомів первинного обліку; достовірної та об'єктивної інформації для задоволення потреб користувачів; положень з обліку зобов'язань, майна, основних засобів, запасів, фінансових інвестицій; обліку витрат, розрахунок собівартості продукції, обсягів незавершеного виробництва, витрат майбутніх періодів, джерел забезпечення наступних витрат та доходів від реалізації товарів, робіт, послуг [11, с. 48].

Формування облікової політики на підприємствах будівництва здійснюється відповідно до їх специфіки. Сьогодні будівництво є невід'ємною складовою промисловості України. Будівельна галузь займає значне місце серед видів економічної діяльності підприємств України. Воно вважається однією з провідних галузей, що впливає на розвиток матеріальної бази всього виробничого потенціалу країни. Вирішуючи масштабні економічні завдання, будівельна галузь стимулює розробку і впровадження оптимальних технічних, технологічних і організаційних рішень, які мають мультиплікативний ефект для всієї економіки. З урахуванням подальшого комплексного економічного розвитку областей та районів України, забезпечення повного виконання обсягів будівельно-монтажних робіт географія галузі постійно розширюватиметься. Дана галузь вітчизняної економіки є достатньо капіталомісткою і суттєво залежить від активності інвестиційної діяльності та залучених інвестицій. Аналізуючи показники капітальних інвестицій України, що були здійснені у різні види економічної діяльності за останні три роки, слід відмітити незначний ріст їх обсягу у 2015 році, що склав лише 24,5%, тоді як у попередньому році спостерігався спад капітальних інвестицій, показник склав -12,2%. Обсяг капітальних інвестицій, які залучаються в будівництво, визначають перспективи розвитку галузі з позиції фінансової забезпеченості, але при цьому не дають повної характеристики її стану. Досить вагому роль має ефективність використання залучених коштів, результатом ефективності яких є обсяги готової продукції (виконаних будівельних робіт), виробленої підприємствами даної галузі.

Досліджуючи інвестиційну привабливість будівництва, Т.М. Винник, зазначає, чим більша зацікавленість безпосередніх інвесторів у реалізації проектів, тим більші обсяги виготовленої будівельними підприємствами продукції та кращі показники їх діяльності [4, с. 240].

Згідно із статистичними даними загальний обсяг виконаних будівельних робіт підприємствами України за перший квартал 2016 року склав 14626,2 млн. грн., при цьому спостерігається позитивна динаміка з 2015 року у розвитку галузі (рис. 1).

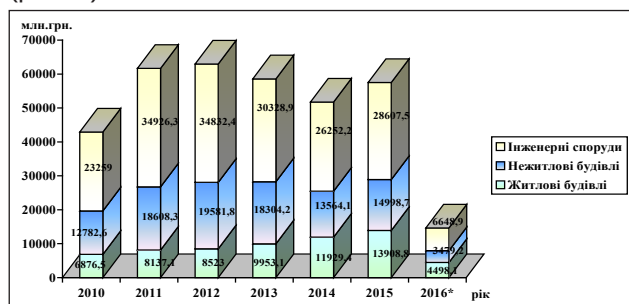


Рис. 1. Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції

Джерело: сформовано автором за даними [5]

Примітка: дані за січень-квітень 2016 року

Як видно із наведених даних, з 2012 по 2014 рік спостерігається хоч і незначний (на 17,8%), але все ж досить відчутний для галузі спад виконання будівельних робіт, що беззаперечно пов'язано із складною економічною та соціально-політичною ситуацією, що склалась в Україні. Для забезпечення підвищення рівня управління підприємствами даної галузі, підвищення рівня інформативності звітності підприємств, та відповідно і їх конкурентоспроможності, необхідно регулярно здійснювати перегляд та удосконалення облікової політики відповідно до сучасних реалій.

При формуванні облікової політики на будівельних підприємствах необхідно: дотримуватись норм національного законодавства, вимог П(С)БО та інших нормативних документів щодо регулювання бухгалтерського обліку; сприяти створенню якісної інформаційної бази бухгалтерського обліку та оптимальному розкриттю інформації у фінансовій звітності. Водночас слід враховувати особливості діяльності підприємства (організаційні, технологічні, чисельність та кваліфікації облікових працівників, рівень технічного оснащення бухгалтерії), власні інтереси різних груп користувачів щодо облікової інформації.

Будівництво має свої специфічні особливості, які впливають на організації системи бухгалтерського обліку та формування облікової політики підприємствами. Ключовими особливостями формування облікової політики для будівельних підприємств є організація бухгалтерського обліку, порядок та строки проведення інвентаризації активів та зобов'язань, та розробка робочого плану рахунків.

Відповідно до П(С)БО 18 будівельні підприємства обов'язково повинні зазначати в обліковій політиці методи визначення ступеня завершеності робіт за будівельними контрактами, базу

розподілу загально-виробничих витрат та Порядок визнання адміністративних витрат за будівельним контрактом [7].

Досить вагомою особливістю інвентаризації у будівництві є те, що деякі сипучі матеріали (щебінь, пісок, цемент) зберігаються на будівельних майданчиках насипом. Тому для визначення наявних залишків за цими видами матеріалів, їм необхідно придати визначено геометричну форму.

Що стосується робочого плану рахунків, то варто зауважити, що єдиний робочий план рахунків розроблений з урахуванням обсолив остей обліку самостійно підприємством, повинні мати усі підрозділи (дільниці) будівельного підприємства. Обов'язково виділяють у робочому плані рахунків, спеціальні субрахунки 238 «Завершені етапи за незавершеними ми будівельними контрактами» та 239 «Проміжні рахунки».

В обліковій політиці важливою складовою є графік документообігу підприємства, який оформляється в додатках до наказу. Форми документів, що використовуються будівельними підприємствами визначені на нормативному рівні. Сьогодні уніфікованого підходу до складання графіку документообігу для підприємств конкретної галузі не існує, що обумовлено в першу чергу відмінностями у організаційній структурі підприємства та особливостями побудови облікового процесу. Кожне підприємство формує його виходячи з власних потреб. Проте в будівельній галузі він набуває особливого значення, оскільки регламентує строки складання документів, виконавців, фіксує процес руху документу від створення до надання його на зберігання у архів підприємства, що сприяє правильності визначення результатів його діяльності.

Розглянуті особливості є настільки суттєвими, що для забезпечення ефективного ведення бухгалтерського обліку та формування облікової політики будівельними підприємства використовується додатково як нормативна база П(С)БО 18 «Будівельні контракти», «Загальні умови укладання та виконання договорів підряду в капітальному будівництві», «Про затвердження типових форм первинних документів з обліку у будівництві»; методичною базою обліку є «Правила визначення вартості будівництва ДБН Д 1.1-1-2000», «Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт (від 31.12.2010 № 573)». Необхідно також зауважити, що підприємства які формують фінансову звітність за міжнародними стандартами, П(С)БО 18 не застосовують. Виходячи з вищезазначеного, необхідно зауважити, що при здійсненні процесу формування облікової політики потрібно чітко окреслити сферу її дії та для підприємств будівельної галузі обов'язково зазначати технологію проведення інвентаризації на будівельних майданчиках, у додатках відобразити: детальний графік документообігу відповідно

до галузевих нормативно-правових документів; робочий план рахунків із відображенням специфічних, притаманних лише даній галузі рахунків, для забезпечення найбільш ефективного ведення обліку та управління підприємством.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Облікова політика пов'язана з фінансово-господарською діяльністю підприємств та має бути спрямована на їх розвиток і вдосконалення. Вона повинна ґрунтуватися не тільки на основних принципах бухгалтерського обліку, а й на загальних організаційно-управлінських принципах, які впливають на вибір істотних чинників і характеризують зв'язки внутрішніх господарських процесів.

2. Розробка облікової політики на підприємствах є трудомістким процесом і вимагає від виконавців певних здібностей і підготовки, системних знань законодавства, усіх процесів, що відбувалися на підприємстві та за їх межами

в минулому, відбуваються сьогодні та відбуватимуться в майбутньому.

3. За сучасних умов функціонування будівельних підприємств існує значна кількість галузевих специфічних рис, які впливають на ефективність їх інформаційного забезпечення, при цьому облікова політика є невід'ємною складовою такого інформаційного забезпечення, а отже від ефективності її формування залежить ефективність визначення результатів діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановська Т. В. Облікова політика підприємств в Україні: теорія і практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 – «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Т. В. Барановська / Нац. аграр. ун-т. – К., 2005. – 21 с.

2. Верига Ю.А. Бухгалтерська фінансова звітність підприємства : навч. посіб./Ю.А. Верига, А.М. Волошин ; [за ред. проф. Ю.А. Вериги] – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : ПП «Видавничий дім «Комп'ютерпрес», 2008. – 472с.

3. Винниченко Н.В. Роль облікової політики у інформаційному забезпеченні діяльності будівельних підприємств / Н.В. Винниченко // Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика: [кол. монографія у 2 т. / за ред. П.Й. Атамас]. – Дніпропетровськ: ФОП Дробязко С.І., 2014. – Т. 2. – 408 с.

4. Винник Т.М. Оцінювання інвестиційної привабливості будівництва / Т.М. Винник // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Тернопільський ін-т агропром. виробництва НААН України, 2012. – № 9. – С. 240-244.

5. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Задорожний З.-М.В. Актуальні питання облікової політики підприємств щодо необоротних активів: моногр. / З.-М.В. Задорожний, Л.Г. Семененко, Л.Т. Богуцька. – Тернопіль: ТНЕУ, 2012. – 237 с.

7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 205 від 28.04.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01>.

8. Пантелійчук Л. Формування облікової політики – важливий етап роботи підприємства / Л. Пантелійчук // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 9. – С. 3-11.

9. Пушкар М.С. Облікова політика і звітність : навч. посібник / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2003. – 141 с.

10. Сопко В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу : підручник / В. Сопко, В. Завгородній. – К. : КНЕУ, 2000. – 260 с.

11. Чалый И. Приказательно-политическое. Как оформить приказы по учетной политике / И. Чалый // Бухгалтер. – 2004. – № 6. – С. 48-50.

РОЗДРІБНА ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

RETAIL TRADE OF UKRAINE: CURRENT SITUATION AND PROSPECTS OF THE DEVELOPMENT

У статті проаналізовано сучасний стан функціонування роздрібно́ї торгівлі в Україні, розкрито її головні характерні ознаки. Виділено ряд ключових закономірностей, які характеризують сьогодні ринок сучасної роздрібно́ї торгівлі продовольчими товарами. Розглянуто зміни, що складаються у сфері електронної роздрібно́ї торгівлі. Визначено тенденції розвитку сучасних роздрібно́х торговельних форматів в українській торговельній практиці.

Ключові слова: торговельне підприємство, роздрібна торгівля, формат роздрібно́ї торгівлі, електронна торгівля, інновація, розвиток.

В статье проанализировано современное состояние функционирования розничной торговли в Украине, раскрыты ее основные характерные признаки. Выделен ряд ключевых закономерностей, которые характеризуют сегодня рынок современной розничной

торговли продовольственными товарами. Рассмотрены изменения, которые складываются в сфере электронной розничной торговли. Определены тенденции развития современных розничных торговых форматов в украинской торговой практике.

Ключевые слова: торговое предприятие, розничная торговля, формат розничной торговли, электронная торговля, инновация, развитие.

The current state of Ukraine retail trade operation is analyzed, its characteristic features are revealed and some key patterns characterizing the contemporary market retail food trade are presented in the article. The changes constituting the e-retail trade are shown and the formats development tendencies in Ukraine modern retail trade practice are singled out in this research.

Key words: commercial enterprise, retail, retail formats, e-commerce, innovation, development.

УДК 339.378

Чернявська М.К.

аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет

Постановка проблеми. У сучасних умовах торгівля активно впливає на розвиток економіки, ринкових процесів у сфері товарного обертання, сприяє підвищенню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів і задоволенню попиту населення на товари і послуги, поліпшенню якості життя населення [7, 84].

Підприємства роздрібно́ї торгівлі відіграють значну роль у виконанні соціально значущого завдання по забезпеченню населення споживчими товарами. Рівень розвитку роздрібно́ї торгівлі – це найважливіший індикатор, що відображає соціально-економічні процеси, які відбуваються в регіоні, динаміку зміни рівня життя населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Протягом останніх років дослідження механізму функціонування споживчого ринку і його ролі в забезпеченні розширеного суспільного відтворення зробили українські вчені: І.М. Мельник [3], А. Предєїн [4], О.М. Трубей [6], А.В. Череп [8], П.Б. Юр'єва [10] та ін. При цьому недостатньо глибоко досліджені питання тенденцій сучасного розвитку роздрібно́ї торгівлі в Україні.

Постановка завдання. Метою даної роботи є висвітлення питань щодо сучасного стану і тенденцій розвитку роздрібно́ї торгівлі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Роздрібна торгівля в перекладі з англійської (Retail trade) означає малий бізнес, із французької (retailer) – розрізати, дробити, російської (роз-нить) – розділяти, відділяти частину від цілого, одне від іншого. Тому останнім часом цю сферу як поділ партій товарів для окремих покупців з метою особистого використання стали називати рітейлін-

гом. Тобто рітейл, рітейлінг – це просто роздрібна торгівля.

Для роздрібно́ї торгівлі характерні такі ознаки:

– вона є самостійною, ініціативною, здійснюваною на власний ризик діяльністю юридичних осіб та громадян з метою отримання прибутку;

– головним змістом торговельної діяльності є продаж товарів, при цьому можуть виконуватися супутні роботи (фасування, пакування, підгонка тощо) й надаватися різноманітні послуги (наприклад, догляд за дітьми, подарункове оформлення покупок, доставка покупок тощо);

– товари реалізуються безпосередньо громадянам або іншим кінцевим споживачам для особистого некомерційного використання;

– товари реалізуються за готівку або іншими, прирівняними до неї, платіжними засобами (кредитні картки банків, перерахування з рахунків вкладників банків тощо);

– необхідною умовою є наявність торгового місця, тобто відокремленого, спеціально обладнаного місця для здійснення роздрібно́го продажу товарів з обов'язковим дотриманням чинних правил торговельного обслуговування населення та порядку розрахунків із покупцями;

– вона ґрунтовно регламентована законодавчими та нормативно-правовими актами;

– договори купівлі–продажу мають публічний характер [9, 227].

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується загальним спадом обсягів національного виробництва та кризовими явищами у всіх сферах економічної діяльності. Однією з найбільш кризово-стійких галузей національної еко-

номіки є внутрішня торгівля. Попри складну політичну і економічну ситуацію торговельна галузь характеризується незначним спадом результативних показників діяльності, порівняно з іншими галузями, а розвиток роздрібної торгівлі взагалі демонструє позитивні тенденції (таблиця 1) [6, 205].

Таким чином стає очевидним фактор зростання роздрібного товарообороту за рахунок продажу імпортової продукції та збільшення цінового фактора. Збільшення обсягу роздрібного товарообороту в 2011 – 2012 роках в Україні на рівні близько 15% на рік вплинуло на суттєве збільшення обсягу капітальних інвестицій у цей вид економічної діяльності.

Починаючи з першої половини 2013 року все існуюче на той час реальне зростання економіки України затьмарили революційні події в країні. У 2014 році ситуація ще більше ускладнилася початком військового протистояння на Сході України, яке не припиняється і понині. Всі ці фактори не могли не позначитися і на динаміці розвитку ринку роздрібної торгівлі України. Так, в 2014 році лише на 7% (в гривневому еквіваленті в порівнянні з 2013 роком) виросла середня заробітна плата в країні (найгірша динаміка за останні 5 років), а обсяг валового внутрішнього продукту в національній валюті збільшився лише на 8% (в

гривнях), що є вкрай низьким показником з урахуванням високих темпів інфляції в цей період.

Ще один важливий параметр – індекс споживчих цін (інфляції) – починаючи з 2009 року аж до кінця 2013 року йшов по спадаючій лінії, але з початку 2014 року знову піднявся вище показника 100%. Таким чином, погіршення динаміки ключових споживчих індексів стали причиною того, що ринок роздрібної торгівлі в Україні увійшов і продовжує знаходитися в фазі перманентної рецесії. А якщо додати до цього і невизначеність терміну завершення україно-російського конфлікту, то точно спрогнозувати подальший вектор еволюції вітчизняного ритейл-сектора на даний момент не представляється можливим.

Цілком природно, що починаючи з 2013 року і в наступний період динаміка роздрібного продажу в Україні істотно сповільнилася. Зокрема, у 2015 році зростання роздрібного товарообігу підприємств країни в порівнянні з аналогічним періодом минулого року склало + 14%, а за весь 2014 рік цей же показник зріс лише на 2% (роком раніше – на 6%) (табл. 1).

У 2014 році споживчі ціни в Україні зросли на 15% в порівнянні з груднем 2013 року, за підсумками 2015 року – на 43,3%, 2016 року – відбулося уповільнення темпів до 12,4%. Відзначимо, що

Таблиця 1

Основні показники розвитку роздрібної торгівлі в Україні за 2005–2015 роки

Показники	Роки				
	2005	2010	2013	2014	2015
Роздрібний товарооборот, млн. грн.	90004,9	271380,9	420145,4	427460,9	487558,1
у тому числі:					
– продаж через мережу Internet, млн. грн.	-	179,4	1649,4	2431,3	2587,4
Роздрібний товарооборот на 1 особу, грн.	1911	5916	9236	9941	11380
– у міських поселеннях	2596	7878	12313	13146	15071
– у сільській місцевості	468	1623	2408	2779	3106
Товарні запаси в роздрібній мережі підприємств на к.р., млн. грн.	9560,3	31152,2	46799,0	45870,5	53028,9

Джерело: складено автором на основі опрацювання [5]

Таблиця 2

Мережа роздрібної торгівлі в Україні за 2005 – 2015 роки

Показники	Роки				
	2005	2010	2013	2014	2015
Кількість магазинів	55804	48000	45519	38621	38481
Їх торгова площа, тис. м ²	6359	8431	9419	7753	7720
Кількість напівстаціонарних об'єктів торгівлі	19399	16815	14299	10986	11106
Усього об'єктів торгівлі	75203	64815	59818	49607	49587
Забезпеченість на 10000 осіб:					
– об'єктами торгівлі	16	14	13	12	12
– торговою площею в магазинах, м ²	1355	1842	2073	1806	1805

Джерело: складено автором на основі опрацювання [5]

інфляція в Україні за підсумками 2015 року виявилась на найвищому рівні за останні 6 років (43,3%) (табл. 2).

Протягом 2005–2015 років спостерігається тенденція до зменшення кількості магазинів від 55804 до 38481 та кількості напівстаціонарних об'єктів торгівлі від 19399 до 11106 відповідно. Щодо розмірів торговельних площ, то прослідковується протилежна динаміка – її зростання (від 6359 м² у 2005 році до 9419 м² у 2013 році). Як результат зменшується забезпеченість населення об'єктами торгівлі та збільшується – торговою площею в магазинах (табл. 3).

Таблиця 3
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами, мотоциклами в Україні за 2015 рік

Показники	млн. грн.	У % до підсумку
Усього	376279,0	100,0
у тому числі підприємств, що торгують переважно продовольчими товарами, напоями, та тютюновими виробами:		
у спеціалізованих магазинах	6673,1	1,8
у неспеціалізованих магазинах	177996,2	47,3
непродовольчими товарами		
у спеціалізованих магазинах	175525,8	46,6
у неспеціалізованих магазинах	14856,8	4,0
поза магазинами, з лотків та на ринках	1227,1	0,3

Джерело: складено автором на основі опрацювання [5]

Зменшення кількості роздрібних торговельних об'єктів при збільшенні забезпеченості населення торговельними площами та зростанні обсягу роздрібного товарообороту відбувається внаслідок заміни традиційних для радянської системи гастрономів і універсамів сучасними типами магазинів. Застарілі торговельні об'єкти модифікують методи роботи, або закриваються як неефективні та поглинаються більш успішними конкурентами [10].

Відбувається загальна еволюція торговельних відносин і сучасне торговельне підприємство України функціонує у відкритій глобальній системі. На його діяльність впливають чинники, які взаємодіють один із одним і формують світові тенденції розвитку торговельної галузі [4, 20].

Мережа об'єктів роздрібно торгівлі України поступово наближається до стандартів Західної Європи, зберігаючи при цьому свою національну специфіку. В Україні за магазинним каналом продажу товарів функціонують наступні формати

об'єктів роздрібно торгівлі: «магазини для зручності», або «магазини по сусідству», або мінімаркети; універсами; універмаги або будинки торгівлі; супермаркети; гіпермаркети; спеціалізовані магазини; фірмові магазини; дискаунтери або магазини «низьких» цін; торговельні центри; магазини «викидних» або «фіксованих» цін; магазини «second hand» та «торговельні бензоколонки» [1].

Більшість сучасних об'єктів роздрібно торгівлі в нашій країні не можна віднести до якого-небудь загальноприйнятого в світовій практиці формату в чистому вигляді. Як правило, вони адаптовані до особливостей регіонального ринку. Так, український варіант Cash & Carry передбачає, що суттєвий обсяг продаж припадає на роздрібних споживачів; гіпермаркети та супермаркети часто встановлюють не лише роздрібні, але й дрібно-роздрібні ціни; дискаунтери пропонують широкий асортимент продукції.

Рівень соціально-економічного розвитку України свідчить, що очікувати певних якісних зрушень у системі форматів роздрібно торгівлі можна, у більшості, в перших двох підсистемах – для бідних та середнього класу. Враховуючи статистику доходів українського населення та невітні кризові явища в економіці, можна однозначно стверджувати, що найкращі перспективи мають об'єкти роздрібно торгівлі, які спеціалізуються на низьких цінах, наступних форматів – фірмові магазини, споживчі ринки, автомагазини, соціальні магазини та демонстраційні зали [10].

Експерти сходяться на думці, що позитивної динаміки в економіці України в найближчі роки, швидше за все, чекати не доводиться. Основними загрозами подальшого стійкого економічного розвитку України є:

- безперервні військові дії на Сході країни;
- зовнішньо-та внутрішньополітична нестабільність;
- необхідність погашення боргових зобов'язань державним і приватним секторами;
- побоювання подальшої девальвації гривні по відношенню до основних валют;
- скорочення внутрішнього попиту, обумовлене скороченням доходів домогосподарств.

Так чи інакше, про реальне відновлення економіки України можна говорити лише з початком 2018 року. Але навіть зараз наша країна продовжує демонструвати цілий ряд конкурентних переваг, пов'язаних з емним споживчим ринком і хорошою освітньою системою, яка створює передумови для подальшого розвитку інноваційного потенціалу країни. А роздрібна торгівля перетворилася і залишатиметься одним з головних локомотивів зростання народного господарства України.

Зростання популярності Інтернет-торгівлі в нашій країні безпосередньо пов'язане в даний момент з економічною ситуацією (див. табл. 1).

Бажання по-максимуму заощадити призводить потенційних покупців в онлайн-магазини, де товари зазвичай можна придбати за нижчими цінами. Цікаво, що в подібних умовах навіть консервативно налаштовані покупці починають переглядати своє ставлення до електронної торгівлі. Поступово такі фактори, як сумніви в якості товарів і чесності продавців, стають для них менш актуальними, поступаючись місцем більш низькою ціною [1].

В даний момент вже близько 10 компаній з усього списку роздрібних продовольчих операторів, що діють в Україні, практикують онлайн-продажу за допомогою власного або аутсорсингового інтернет-магазину (всього в Україні діє понад 40 інтернет-магазинів, які торгують продуктами харчування – причому в даному напрямку торгівлі представлені і великі оператори традиційного FMCG ритейлу, і компанії, які не мають традиційних торгових точок). При цьому їх число з кожним роком збільшується (так, в поточному році свою інтернет-майданчик запустила мережу Fozzy).

Примітно, що серед ритейл-операторів України, що мають свій онлайн-майданчик, поки ще дуже мало національних компаній (лише «Фуршет», METRO, Fozzy Cash & Carry, NOVUS і «Таврія В»). Тому цілком ймовірно, що найближчим часом на цей напрямок бізнесу можуть звернути увагу такі торгові мережі, як «Сільпо», «АТБ», Auchan, «ЕКО маркет», «Велика Кишеня» і ін. (Зокрема, Auchan має свій інтернет-магазин в сусідній Польщі).

Зазвичай продовольчі онлайн-ритейлери України обслуговують своїх клієнтів не в розрізі всього покриття мережі, а тільки в межах одного-двох регіонів або окремих міст (наприклад «Таврія В» – в Одесі, Миколаєві і Херсоні, NOVUS і "Мега-Маркет" – в Києві). З огляду на обмежені розміри населених пунктів, це дозволяє ритейлеру заощадити витрати на логістику, скоротити час доставки замовлень і запобігти простой в пробках.

Ті торговці, які мають у своєму розпорядженні власної онлайн-майданчиком, зазвичай розміщують інтернет-магазини на базі традиційних супер – або гіпермаркетів своїх материнських компаній. Завдяки цьому вдається скоротити витрати на оренду приміщення, комунальні послуги та окремий персонал.

Обсяг ринку інтернет-торгівлі продуктами харчування України в 2015 році перевищив 8 млн. доларів США, з яких понад 60% обороту припадає на ТОП-5 лідерів ринку. Темпи зростання ринку дуже високі і в 2020 році досягне відмітки в 35-38 млн. доларів.

Очевидно, що сплеск популярності інтернет-торгівлі продуктами харчування в Україні ще попереду. Можна стверджувати, що з кожним роком цей вид торгівлі стає все менш екзотичним і для ритейлерів, і для покупців. Про це свідчить статистика – більше 70% діючих інтернет-магазинів були

відкриті в 2012 і 2013 році. Крім того, за темпами зростання інтернет-торгівлі Україна знаходиться в ТОП-10 країн Європи, при цьому активно розвиваються всі сегменти ринку [7, 85].

Все більше населення в Україні має доступ до всесвітньої павутини не тільки на роботі, але і вдома. Це сприятиме зростанню попиту на онлайн-покупки і дасть можливості для розвитку інтернет-магазинів в майбутньому. Наведені фактори дають підстави очікувати, що динаміка зростання споживання шляхом використання онлайн-торгівлі в Україні буде рости і однозначно буде збільшуватися кількість торгових мереж, що використовують інтернет-магазини як джерело збільшення виручки.

Основні прогнози розвитку українського ринку онлайн-торгівлі на найближчі два-три роки: у всіх секторах торгівлі буде спостерігатися вихід традиційних ритейлерів в онлайн-комерцію; мультиканальна бізнес-модель буде стратегічним пріоритетом великих ритейлерів України в середньостроковій перспективі; зростаюча роль мобільних додатків для смартфонів в онлайн-торгівлі; розширення асортименту онлайн-магазинів, розширення напрямків діяльності; розширення географії поставок; підвищення мобільності доставки; зростання числа інтернет-користувачів.

Основними напрямками сучасного динамічного розвитку роздрібних торговельних підприємств є нововведення в управлінні процесом обслуговування споживачів. Безсумнівно поява потужних роздрібних мереж, дедалі більше поширення принципу самообслуговування, а також використання засобів зв'язку і комунікаційних технологій сприяє зростанню впливу роздрібних мереж на споживчий ринок.

Новим явищем у роздрібній торговельній сфері України є торговельні комплекси. З однієї сторони їх можна розглядати як перехідну стадію від споживчих ринків до торговельних центрів, а з іншого – як новий формат роздрібною торгівлі. Актуальним для України може бути багатофункціональні комплекси (мультикомплекси), які під своїм дахом розміщують не лише об'єкти роздрібною торгівлі, а й ділові офіси, конференц-зали, готелі, ресторани, об'єкти для заняття спортом, місця розваг та відпочинку.

Нове народження в Україні отримали такі «гіганти» за торговельною площею, як торговельні центри. Це не просто формат роздрібною торгівлі, а й специфічний вид торговельного підприємництва, в рамках якого об'єднано корпоративний бізнес та представників малого та середнього бізнесу.

На сьогоднішній час досить актуальним є впровадження та розвиток центрів цільової покупки чи професійних центрів, чи «лайфстайл» центр. Ці об'єкти роздрібною торгівлі розраховані на спеціалізовану аудиторію – художників, фотографів,

спортсменів тощо та позиціонують товари, що відповідають стилю їх життєдіяльності [8].

Альтернативу «бутікам» заможному прошарку населення України можуть скласти «Factory Qualitative» або центри моди, або центри «стилю життя». Це торговельні центри з реалізації високоякісних дороговартісних фірмових, дизайнерських товарів відомих брендів, зоною супермаркета делікатесів та елітного відпочинку.

Ми виділили ряд ключових закономірностей, які характеризують сьогодні український ринок сучасної роздрібної торгівлі продовольчими товарами: (FMCG – від англійського fast moving consumer goods (споживчі товари, що швидко обертаються; товари широкого вжитку).

1. За підсумками першого півріччя 2015 року можна відзначити, що ринок FMCG ритейлу України продовжує характеризуватися досить низьким рівнем консолідації. Станом на кінець червня 2015 року на ринку діють понад 100 продовольчих торгових операторів сучасного типу [11].

2. В той же час, на ринку продовжує доминувати дует ритейлерів-лідерів, причому з числа компаній, що розвивають кардинально різні формати магазинів – Fozzy Group (мультиформатний оператор – супер – і гіпермаркети, магазини біля будинку, делікатес-маркети і cash & carry) і «АТБ-маркет» (м'які дискаунтери).

3. Об'єкти формату «супермаркет» продовжують доминувати в структурі площ, зайнятих під FMCG магазинами в Україні (41% від усього обсягу площ). У той же час, в останні роки найбільш динамічним форматом є магазини біля будинку і дискаунтери, які і мають, за прогнозами експертів, найбільш високий потенціал розвитку в середньостроковій перспективі [11].

4. Мультиформатність операторів – ще одна з характерних рис сучасного етапу розвитку роздрібної торгівлі в Україні. Вона полягає в тому, що цілий ряд компаній (понад 50% від загального списку) мають в своєму управлінні об'єкти з різними торговими концепціями. При цьому, таку стратегію використовують сьогодні переважно українські ритейлери, а міжнародні оператори строго дотримуються обраних стандартів.

5. Пошук новіших форматів. В сьогоднішніх умовах неконцентрованого ринку багато українських операторів роздрібної торгівлі прагнуть диференціювати свій бізнес шляхом розвитку магазинів з новими торговими концепціями. Таким способом вони намагаються заощадити інвестиції і виділитися для споживача серед маси інших конкурентів [9, 229].

6. На ринку роздрібної торгівлі України (в першу чергу в food-ритейлі) продовжує існувати проблема «розмитості форматів», тобто наявність великої кількості магазинів з невиразними торговими концепціями.

7. Ринок ритейлу України також характеризується вагомою роллю, яку відіграють на ньому локальні оператори (підприємства, проводять торговельну діяльність виключно на території одного регіону). Серед прикладів успішного розвитку локальних компаній – торгові мережі «Клас», «РОСТ» і "Восторг" (всі – Харків), "МегаМаркет" (Київ), «Віртус» і "Обжора" (Одеса), "Грош" (Вінниця), "Файно маркет" (Кіровоград), «Барва» (Закарпаття), «Салют» (Луцьк) та ін. [3, 240].

8. Оптимізація асортименту. Посилення конкуренції, диверсифікація торговельних форматів, а також відносно невисокий рівень добробуту населення (зростання якого, до того ж, гальмується в зв'язку з політичною і військовою нестабільністю в країні) змушує ритейлерів вибудовувати асортиментну матрицю своїх магазинів в залежності від їх цільової аудиторії.

9. Раціональне та обережне поводження покупців – так званий Sm-art Shopping. Незважаючи на порівняно невисокі доходи вітчизняні споживачі досить прискіпливо ставляться до вибору магазинів і улюблених товарів. Сьогодні в Україні спостерігається відносно низький рівень лояльності покупців до конкретних ритейл-брендів – за великим рахунком, відбувається системна міграція клієнтів в пошуках кращих цінових позицій.

10. Незважаючи на свою відносну молодість, ринок сучасного роздробу України залишає небагато шансів початківцям ритейлерам розвинути повноцінні торговельні мережі. За останній час (після кризи 2008-2009 рр.) на ринку зафіксовано лічена кількість прикладів створення торгових мереж «з нуля» і в основному це були оператори дрібних форматів (мережі «Два кроки від хати» і «близенько» (Львів), «Сім-23» (Луцьк), «Точка» і «Гранат» (Одеса), «лоток» і «Бджілка» (Київ), Basket (Харків) та ін.) [11].

11. Падіння популярності ринків (базарів). Як би того не хотілося шанувальникам традиційних ринків і як би не погіршувалася економічна ситуація в країні, але загальна лояльність споживачів до таких форм торгівлі поступово знижується, чому в першу чергу сприяє експансія сучасних ритейлерів. Останні (особливо це стосується національних гравців) найчастіше вже здатні конкурувати з базарами в ціноутворенні на стратегічні категорії продуктів харчування, використовуючи для цього свою закупівельну силу [2, 239].

Висновки з проведеного дослідження. На сьогодні роздрібна торгівля України розвивається та перебуває в стані кількісних і якісних перетворень. Незважаючи на тенденції зменшення загальної кількості роздрібних торговельних підприємств і населення, реальні доходи останнього та обсяги роздрібного товарообороту зростають. Відбувається активне технологічне оновлення роздріб-

них торговельних об'єктів і впроваджуються нові підходи до здійснення господарської діяльності роздрібними торговельними підприємствами, які вже зараз не можуть ігнорувати світові тенденції щодо стратегії управління та прийняття рішень. Подальша робота буде спрямована на дослідження світових тенденцій торговельної галузі та розроблення рекомендацій щодо управління та формування роздрібними торговельними підприємствами стратегічних переваг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безпарточний М.Г. Світовий досвід функціонування торговельних підприємств / [Електронний ресурс] / М.Г. Пезпарточний // Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
2. Зазуляк К.Б. Інноваційний розвиток торговельної сфери України / К.Б. Зазуляк // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2009. – Вип. 19.1. – С. 237 – 242.
3. Мельник І. М. Стан та тенденції змін у роздрібній торгівлі регіонів / І. М. Мельник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.10. – С. 238-245.
4. Предеїн А. Розвиток роздрібних торговельних підприємств в Україні / А. Предеїн // Товари і ринки. – 2013. – №2. – С. 18 – 29.
5. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Трубей О.М. Інноваційний розвиток підприємств оптової торгівлі / О.М. Трубей // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2014. – Випуск 1(10), Том 2. – С. 205 – 210.
7. Тягунова Н.М., Іржавська Л.В. Сучасний стан і тенденції розвитку роздрібної торгівлі в Україні / Н.М. Тягунова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2012. – № 3(54). – С. 84 – 86.
8. Череп А.В., Мацюк О.В. Необхідність інновацій на підприємствах торговельної галузі [Електронний ресурс] / А.В. Череп // Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
9. Шпильова Ю.Б., Царук І.М. Роздрібна торгівля України: сучасний стан та перспективи розвитку / Ю.Б. Шпильова // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2014. – № 2(68). – С. 227 – 232.
10. Юр'єва П.Б. Система сучасних форматів об'єктів роздрібної торгівлі в Україні та її удосконалення [Електронний ресурс] П.Б. Юр'єва // Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>.
11. GT Partners Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gtpartners.com.ua>.

РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ЧАСТКИ РИНКУ КОМПАНІЙ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ECONOMIC-MATHEMATICAL MODELING OF COMPANY'S MARKET SHARE IN PHARMACEUTICAL INDUSTRY

В статті за допомогою методів економіко-математичного моделювання досліджується вплив основних факторів, таких як ціна, дистрибуція та рекламна активність товаровиробника на частку ринку брендів у сфері засобів проти болю в м'язах та суглобах. Значна увага приділяється опису та особливостям обчислення та представлення факторів, що аналізуються, дослідженню функціональних форм їх взаємозалежності. На основі емпіричних даних визначається та оцінюється інтегрована модель для відображення динаміки частки ринку кожного із брендів. Базуючись на порівнянні отриманих коефіцієнтів моделей для різних брендів надаються пояснення та рекомендації щодо основних детермінант частки ринку компанії.

Ключові слова: частка ринку, нелінійна регресійна модель, рекламна кампанія, цінний фактор, дистрибуція.

В статье с помощью методов экономико-математического моделирования исследуется влияние основных факторов, таких как цена, дистрибуция и рекламная активность производителя на долю рынка брендов в сфере препаратов против мышечных и суставных болей. Значительное внимание уделяется описанию и особенностям вычисления и представления анализиру-

емых факторов, исследованию функциональных форм их взаимозависимости. На основании эмпирических данных строится интегрированная модель для отображения динамики доли рынка каждого из брендов. Базируясь на сравнении полученных коэффициентов моделей для разных брендов приводятся объяснения и рекомендации по поводу главных детерминант доли рынка компании.

Ключевые слова: доля рынка, нелинейная регрессионная модель, рекламная кампания, ценовой фактор, дистрибуция.

Influence of main factors, such as price, distribution and advertising activity on brand market share for medicines against pain in muscles and joints is investigated in this article with the help of methods of economic-mathematical modeling. Considerable attention is given to the description and features of calculation and presentation of the analyzed factors, the study of the functional forms of their interdependence. Based on the empirical data an integrated model was built to simulate the dynamics of market share of each of the brands. Based on comparing the coefficients of models for different brands, explanations and recommendations on the main determinants of market share of the company are given.

Key words: market share, nonlinear regression, advertising activity, price factor, distribution.

УДК 339.138

Сидорук Т.С.

студентка

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. В умовах змінного зовнішнього середовища будь-якої компанії необхідно не лише розуміти, а і вміти кількісно обчислити вплив основних факторів на успішність її діяльності, оцінювати необхідність зміни власної стратегії та наслідки змін стратегій конкурентів. Одним із основних завдань також є переведення абстрактних понять іміджу бренду та сили креативності в коректну кількісну оцінку впливу рекламної активності на частку ринку. Це дасть можливість прогнозувати наслідки різноманітних сценаріїв розвитку ситуації та знаходити оптимальний шлях отримання максимальних прибутків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує багато наукової літератури щодо поняття, особливостей та чинників, що визначають частку ринку. Наприклад, класик маркетингу Ф. Котлер [1] описує всі складові маркетингової стратегії на результативність компанії, Л. Купер [2] визначає основні підходи до моделювання частки ринку. Існують також практичні детальні дослідження впливу певних факторів, наприклад Д. Рабстейн

і П. Фарріс [3] досліджують взаємозв'язок дистрибуції та частки ринку, Р. Коллі [4] описує вплив рекламної активності на свідомість споживачів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В попередніх дослідженнях не вистачає єдиного інтеграційного підходу, що математично описав би вплив усіх факторів на частку ринку в єдиній моделі.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в оцінці нелінійної моделі, що відображає вплив основних факторів на динаміку частки ринку компаній, що працюють у фармацевтичній галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасної жорсткої конкуренції компанії будь-якої галузі, в тому числі фармацевтичної, борються один з одним за виживання. Для більшості підприємств основним індикатором їх успіху є частка ринку бренду серед усієї галузі [2]. Даний показник є відносним та інтуїтивно зрозумілим, а отже його легко трактувати. Окрім того, ліки є категорією першої необхідності, а отже відносно стій-

кою в об'ємах продажу [1]. Відповідно, збільшення частки ринку означатиме збільшення прибутку компанії.

Саме тому одним із основних завдань для кожного підприємства є моделювання частки ринку в залежності від факторів, що на неї впливають. В сучасному бізнес-середовищі моделювання частки ринку здійснюється задля:

- визначення основних факторів, що впливають на частку ринку, а отже і прибуток компанії [1]. З одного боку, фактори, що визначають продажі бренду є достатньо очевидним, але на практиці надзвичайно важливим є кількісне визначення такого впливу. Компаніям необхідно усвідомлювати який саме внесок кожного із факторів в результативний показник, адже саме пріоритети споживачів відіграють визначальну роль в визначенні маркетингової стратегії товару;

- моделювання різних сценаріїв розвитку бренду [2]. Так, як бюджет кожного підприємства обмежений, інвестування не може здійснюватися у всі фактори одночасно: неможливо і знизити ціну, і збільшити інвестиції в дистрибуцію та рекламу. Відповідно, розуміючи внесок основних факторів з'являється можливість оцінити результат за умови різного перерозподілу інвестицій та зміни стратегій та обрати той сценарій, який буде максимізувати вигоду споживачів та компанії;

- порівняння факторів впливу на бренд з основними конкурентами [5]. Це здійснюється з метою різностороннього розуміння потреб споживача. Ще одна можливість такого конкурентного аналізу – прогнозування впливу факторів на частку ринку бренду, які раніше не використовувалися даним брендом, але використовувалися його конкурентами. Наприклад, на основі аналізу ефективності радіо реклами конкурентів можна зробити висновок щодо необхідності включення радіо до медіа каналів бренду компанії.

Саметомо моделювання частки ринку для бренду стає необхідністю в сучасних реаліях України.

Частка ринку може бути розрахована в грошах (як співвідношення вартості всієї проданої продукції певного бренду до вартості всієї проданої продукції відповідної категорії) та в об'ємах (як продукції відповідної категорії) [2]. Зрозуміло, що ці показники є пов'язаними через ціну бренду. Так, як ціна бренду не є екзогенним фактором (її рівень визначається конкретним підприємством), моделювання частки ринку в об'ємах є більш коректним та не створює ризику виникнення проблеми ендогенності моделі.

Для визначення впливу основних факторів було побудовано моделі для фармацевтичних брендів (група товарів – засоби проти болю в м'язах та суглобах). Було використано щотижневі дані за період з 1 тижня 2012 року по 43 тижень 2016 року [6]. Моделі було побудовано для

22 брендів даної групи товарів (кількість брендів об'ґрунтовується кількістю наявних даних). У зв'язку із зобов'язанням щодо конфіденційності інформації, в роботі не буде наведено справжніх назв брендів, а всі дані є скорегованими на певні коефіцієнти.

В моделях враховуються такі фактори:

1. Ціна. Зрозуміло, що в умовах обмеженого бюджету споживачі прагнуть до зменшення витрат, а отже віддають перевагу товарам із нижчою ціною [1]. З іншого боку, у випадку з ліками залежність є нелінійною, адже по-перше, дешеві українські бренд в даній категорії часто сприймаються як неякісні, а тому значне зменшення ціни брендом перемістить його в іншу цінову категорію і, відповідно, замість зростання, обсяг попиту може значно зменшитися. По-друге, зростання ціни не може призвести до лінійного зменшення обсягу продажу, адже при прийнятті рішення про купівлю люди часто використовують власний попередній досвід, рекомендації лікарів та інші фактори, що «перекривають» зростання ціни [7].

Одним із важливих питань є те, як саме визначити рівень ціни. Зрозуміло, що споживачі приймають рішення беручи до уваги абсолют ціни. Проте в той самий час на них впливає безліч інших цінових факторів, таких як рівень доходу, ціни інших категорій, рівень інфляції, ціни інших брендів в межах даної категорії. Динаміка абсолюту ціни не містить в собі інформації щодо таких факторів. В такому випадку необхідно враховувати всі інші цінові фактори, що суттєво ускладнює модель.

Ще одним варіантом є зважування ціни на рівень інфляції, але в Україні відсутні коректні тижневі дані щодо рівня інфляції, тим більше в фармацевтичній категорії.

На нашу думку, показником, що вміщує інформацію про всі названі вище чинники є індекс ціни, що розраховується як:

$$P_{it} = \frac{P_{it}}{\left(\sum_{k=1}^n p_{ki} d_k \right) / \left(\sum_{k=1}^n d_k \right)},$$

де P_{it} – індекс ціни i -того бренду в момент часу t , p_{it} – абсолют ціни i -того бренду в момент часу t , n – загальна кількість брендів в категорії, d_k – середній рівень дистрибуції для кожного із брендів.

Тобто індекс ціни розраховується як ціна бренду, що поділена на середню зважену на дистрибуцію ціну категорії.

Такий спосіб визначення ціни враховує всі інші цінові фактори, адже вплив ціни конкурентів визначається через середню ринкову ціну. При цьому вплив ціни кожного із конкурентів теж не однаковий – чим більшу представленість має бренд, тим більший вплив даного конкурента на частку ринку бренду, що аналізується. Дане припущення виходить із логіки, що споживач порівнює ціну брендів, представлених на полиці, адже він робить вибір

саме серед них. Наприклад, ціна товару, що представлений лише в кількох містах Західної України не може мати суттєвий вплив на покупців в Києві, і навпаки. Окрім того, даний показник, як і показник частки ринку є відносним, що приводить всю модель до однієї системи виміру.

Існують кілька варіантів функціональних залежностей обсягу продажу від ціни [2]. Найкращий результат (найвищий коефіцієнт детермінації для всіх моделей) отримуємо використавши залежність вигляду:

$$sh_t = \frac{a}{P^b},$$

де sh_t – частка ринку в момент часу t , P – індекс ціни, a , b – коефіцієнти. Графічно така залежність зображена на рис 1. Коефіцієнт a визначає ступінь впливу ціни на частку ринку. Коефіцієнт b визначає ступінь увігнутості кривої та використовується при розрахунку коефіцієнту еластичності (рис. 2).

1. Дистрибуція. В даному випадку під дистрибуцією розуміється частка торгових точок, в яких був представлений даний товар. В літературі [3] представлено обґрунтування двох функціональних форм залежності частки ринку від дистрибуції, вибір функції повинен залежати від емпіричних даних.

Для більшості брендів залежність частки ринку від дистрибуції має схожий вигляд:

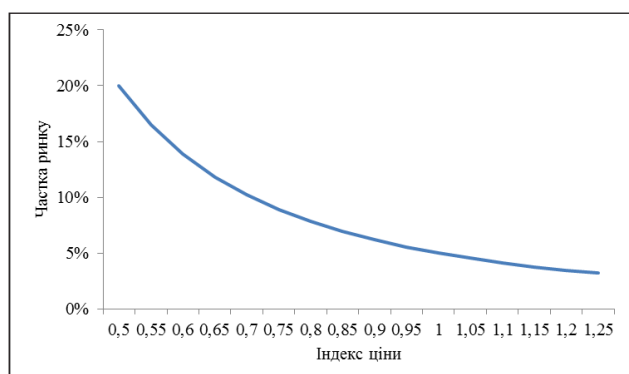


Рис. 1. Залежність частки ринку від індексу ціни (за інших рівних умов)

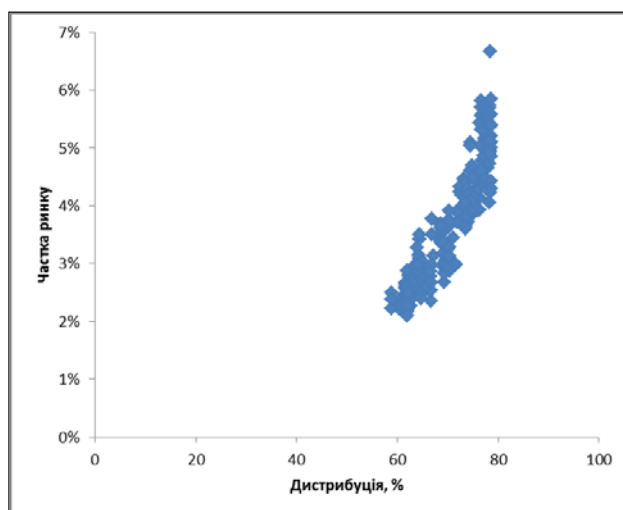


Рис. 3. Залежність частки ринку бренду від дистрибуції

Тобто, за умови початково низького рівня дистрибуції, її збільшення призводить до майже лінійного зростання частки ринку. Якщо ж бренд стає великим та нарощує рівень дистрибуції майже до максимального значення, то існує схильність до подальшого збільшення частки ринку без збільшення рівня дистрибуції [3].

Для брендів із малою часткою ринку (менше 1%) та невеликим рівнем дистрибуції (до 30%) спостерігається лінійна залежність, що свідчить про те, що бренд іще не дійшов до точки заломлення функції та знаходиться на лінійному відрізку такої кривої.

Із сказаних вище припущень зв'язок між дистрибуцією та часткою ринку описує рівняння вигляду:

$$sh_t = \frac{\rho d_t}{1 - d_t},$$

де sh_t – частка ринку в момент часу t , d_t – рівень дистрибуції в момент часу t , ρ – коефіцієнт.

Проте оцінивши параметри даної формули та проаналізувавши динаміку відхилень (рис. 4) можна помітити, що за високого рівня дистрибуції

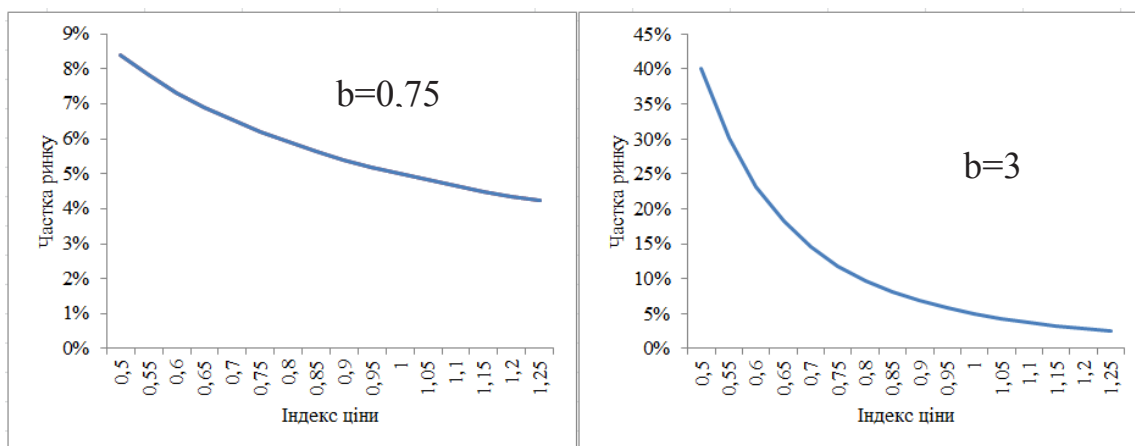


Рис. 2. Вплив коефіцієнту b на функцію частки ринку від ціни

трендовий рівень починає перевищувати реальний рівень. Така сама ситуація повторюється для всіх брендів.

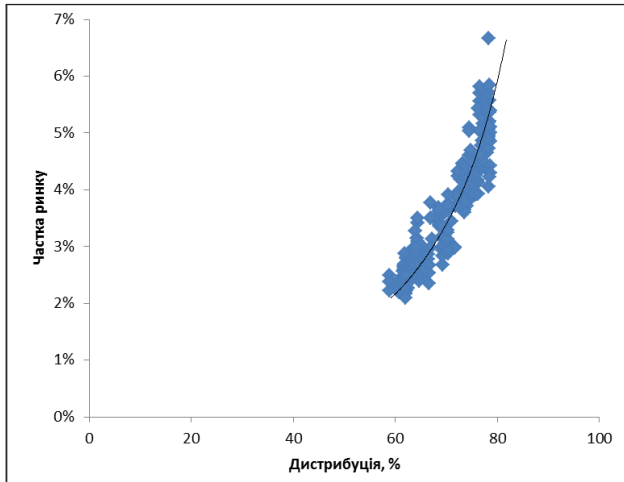


Рис. 4. Залежність частки ринку від дистрибуції та її функціональна оцінка

На нашу думку це пов'язано із тим, що наявні дані представлені не по зваженому, а по сумарному рівню дистрибуції [3]. Зважена дистрибуція коректує представленість бренду в певній торговій точці на вагу (зазвичай – частка продажів даної торгової точки в загально категорійних продажах) цієї торгової точки. Зазвичай вона має вищий рівень, ніж сумарна дистрибуція, адже товаровиробники намагаються перш за все бути представленими в найбільших торгових мережах, а вже потім в поодиноких невеликих роздрібних точках. Тож це означає, що досягнувши певного рівня сумарної дистрибуції бренд досягає певної точки насичення, після якої чого зважена дистрибуція близька до 100%, і, відповідно, частка ринку припиняє зростати зі збільшенням дистрибуції. В подальшому на зростання частки ринку впливають інші, окрім дистрибуції, фактори (наприклад, ціна та реклама). Тобто, на нашу думку, зв'язок між дистрибуцією та часткою ринку більш коректно описує рівняння вигляду:

$$sh_t = \frac{\rho d_t}{1 - d_t}, \quad d_t < d^*$$

$$sh_t = \frac{\rho d^*}{1 - d^*}, \quad d_t > d^*$$

де sh_t – частка ринку в момент часу t , d_t – рівень дистрибуції в момент часу t , ρ – коефіцієнт, d^* – точка насичення (значення чистої дистрибуції, за якого зважена дистрибуція близька до одиниці).

На практиці за умови відсутності даних по зваженому рівню дистрибуції точку d^* можна оцінити як параметр функції.

2. Рекламна активність. Рекламна активність впливає на частку ринку в довгостроковому та короткостроковому періодах [8]. З точки зору моделювання частки ринку для кожного із брендів дов-

гостроковий ефект реклами зазвичай відображається в константі (логічна інтерпретація – частка лоялістів певного бренду) [8]. Короткостроковий ефект реклами відображається у зростанні частки ринку впродовж періоду рекламної активності бренду.

Вплив реклами можна відобразити за допомогою формули:

$$Ad_t = \beta \frac{TRP}{TRP + \gamma}$$

де Ad – вплив реклами, β , γ – коефіцієнти, TRP – обсяг рейтингів.

Дана крива є монотонно зростаючою до асимптоти (рис. 5). Тобто із початком рекламної активності ефект від реклами збільшується з часом, проте досягнувши певного рівня, зростання ефекту припиняється, нові інвестиції спрямовуються на підтримку певного рівня впливу, а не на його збільшення. Після припинення рекламної активності ефект починає зменшуватися, але без різкого падіння [9]. Саме така форма кривої була виведена на основі соціологічних опитувань для брендів даної категорії [6].

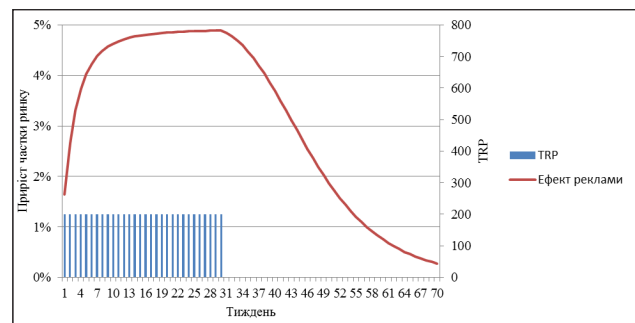


Рис. 5. Функціональна залежність ефекту від реклами на частку ринку від TRP

Варто зазначити, що ефект від реклами буде різними для різних рекламних креативів, тобто різні рекламні кампанії по-різному впливають на частку ринку [10]. Зазвичай бренди не змінюють рекламних стратегій, тому відмінність між впливом різних рекламних кампаній для них незначна. Тим не менше, кожну рекламну кампанію варто оцінювати за подібною схемою окремо. Так, кожна рекламна кампанія матиме певний рівень насичення (β), який зазвичай залежить від сили креативу та коефіцієнту γ . Коливання останнього коефіцієнту зазвичай не значні, адже пояснюються швидше особливостями пам'яті та психології людей, а отже можуть бути однаковими для різних рекламних повідомлень.

Поняття TRP, не зважаючи на універсальність його визначення, найчастіше використовується як метрика для телевізійних кампаній. Тим не менше, його можна застосовувати і для інших медіа. Звісно, один рейтинг буде мати різну ефективність в залежності від медіа каналу, що буде виража-

тися в різних коефіцієнтах, проте форма кривої залишається незмінною [8].

В даному випадку у фармацевтичних брендів не було іншої активності, окрім телевізійної реклами.

Таким чином, для кожного із брендів було побудовано модель вигляду:

$$sh_{it} = const + \frac{a}{P^b} + \rho \frac{d_t}{1-d_t} + \sum_{k=1}^l \beta \frac{TRP}{TRP + \gamma},$$

де sh_{it} – частка ринку i – того бренду в період t , $const$ – константа, P – індекс ціни, a , b – коефіцієнти, d_t – рівень дистрибуції в момент часу t , ρ – коефіцієнт, Ad – вплив реклами, β , γ – коефіцієнти, TRP – обсяг рейтингів, l – кількість рекламних кампаній кожного із брендів.

Дана регресія є нелінійною, причому її неможливо звести до лінійного вигляду. Тому було використано метод максимальної правдоподібності для оцінки параметрів регресії [11; 12]. Моделювання здійснювалося за допомогою програми R.

Перед оцінкою дані щодо частки ринку були згладжені за допомогою фільтру Ходріка-Прескота. Необхідність такого згладжування пояснюється високим рівнем шуму в тижневих даних, що погіршує якість моделей.

Всі моделі є адекватними з імовірністю не менше 99%, коефіцієнти значущими, відсутня мультиколінеарність, автокореляція та гетероскедастичність [12].

Основні коефіцієнти, отримані в результаті побудови моделей наведені в таблиці 1.

Як бачимо, такі фактори, як дистрибуція, ціна та реклама достатньо добре описують динаміку частки ринку для всіх наявних брендів. Варто зазначити, що найбільш впливовим фактором для брендів із невеликою часткою ринку є рівень дистрибуції, тоді як для великих брендів рівень дистрибуції визначає невелику частку коливань. Таким чином робимо висновок, що без достатнього рівня дистрибуції немає сенсу відбудовувати імідж бренду та маніпулювати з ціною, адже споживачі не зважаючи на бажання, просто не матимуть можливості купити товар. Тобто, для частки ринку критичним є відбудова достатнього рівня дистрибуції.

Коефіцієнт b , що вказує на еластичність по ціні, є більшим одиниці для більшості брендів (в середньому становить 2). Отже в умовах кризи споживачі схильні відмовлятися від купівлі певних товарів через ціновий фактор та переключатися на більш дешеві замітники.

Таблиця 1

Коефіцієнти в оцінених моделях

Назва бренду	Коефіцієнт детермінації моделі	Константа	Коефіцієнт α	Коефіцієнт b	Коефіцієнт ρ	Середнє значення коефіцієнту β	Коефіцієнт γ	Середня частка ринку бренду
1	0,89	0,0155	0,0187	2,39	0,0099	0,0040	498	4,7%
2	0,93	0,0173	0,0117	2,51	0,0105	0,0064	429	3,8%
3	0,92	0,0224	0,0105	0,95	0,0121	0,0051	550	3,7%
4	0,89	0,0562	0,0046	1,98	0,0147	0,0289	519	7,9%
5	0,86	0,0034	0,0086	1,88	0,0070	0,0088	522	2,7%
6	0,90	0,0123	0,0092	2,09	0,0054	0,0067	493	2,1%
7	0,93	0,0026	0,0019	2,22	0,0063	0,0159	547	3,1%
8	0,91	-0,0192	0,0161	0,71	0,0042	0,0069	452	2,0%
9	0,88	0,0045	0,0047	2,21	0,0051	0,0044	467	1,7%
10	0,90	0,0102	0,0019	2,90	0,0067	0,0058	496	2,1%
11	0,88	-0,0020	0,0025	2,31	0,0432	0,1742	501	6,3%
12	0,94	0,0031	0,0022	1,51	0,0032	0,0081	529	1,1%
13	0,89	0,0218	0,0018	2,32	0,0086	-	-	3,7%
14	0,93	0,0014	0,0039	2,8	0,0082	0,0238	521	0,7%
15	0,92	0,0098	0,0018	1,96	0,0047	0,0219	467	1,5%
16	0,94	0,0453	0,0017	3,01	0,0797	0,0194	540	14,5%
17	0,92	0,0199	0,0019	2,42	0,0305	0,0053	460	7,8%
18	0,95	0,0215	0,0002	1,87	0,0063	-	-	2,6%
19	0,97	-0,0017	0,0002	2,69	0,0116	-	-	2,3%
20	0,96	0,0030	0,0001	2,4	0,0053	-	-	1,4%
21	0,92	0,0107	0,0091	2,4	0,0196	-	-	4,7%
22	0,95	0,0003	0,0008	2,3	0,0015	0,0010	507	3,6%

Коефіцієнт β , що показує потенціал впливу реклами на частку ринку теж різний для кожного із брендів, причому існує тенденція до зменшення значення коефіцієнту (у співвідношенні до самої частки ринку) для брендів із значною часткою ринку. Це пояснюється тим, що у випадку брендів із великою часткою ринку більша частина людей вже чули про даний бренд і використовували його, вони пам'ятають його назву навіть без нагадування, а отже короткострокове стимулювання буде меншим, але лояльна база споживачів більшою. З іншого боку бренди із низькою часткою ринку характеризуються значним впливом рекламних повідомлень у короткостроковому періоді. Адже саме із рекламних повідомлень споживачі дізнаються про існування бренду та, в перспективі, здійснюють купівлю.

Коефіцієнт γ , що визначає швидкість зростання функції, коливається в межах від 450 до 550. Знаючи даний коефіцієнт можна зробити висновок про ступінь наближення функції до асимптоти в кожен момент часу в залежності від попередньої рекламної активності і навпаки. Так, наприклад, для того, щоб наблизитися до точки максимум на 90% за умови, що , необхідно набрати 4500 TRP.

Таким чином, на основі представлених моделей можна знайти відповідь на запитання щодо кількісного виміру впливу таких факторів, як дистрибуція, ціна та реклама на частку ринку, а отже і отримати прогнозовані значення частки ринку бренду за умови планового рівня ціни, дистрибуції та рекламних інвестицій в майбутньому.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, на основі методів математичного моделювання можна кількісно визначити вплив основних факторів на частку ринку компанії.

Вплив різних факторів залежить від специфіки бренду та історичної динаміки факторів. Так, для невеликих брендів критичним фактором є дистрибуція, вона пояснює найбільшу частину коливань динаміки частки ринку. При цьому реклама має значний вплив в короткостроковому періоді. Великі бренди мають достатньо високу константу, яка відображає довгостроковий вплив реклами шля-

хом формування лояльної бази, тоді як короткостроковий вплив рекламної активності незначний.

На основі отриманих функціональних залежностей можна перевіряти результати розвитку різних сценаріїв, моделювати різноманітні шляхи розвитку ринкової ситуації, а також знаходити таке поєднання ціни, дистрибуції та рекламної активності, що буде максимізувати корисність підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kotler P. Marketing Management, 7-th edition. – Englewood Cliffs, NJ, 1991. –589 p.
2. Cooper. Market-Share Analysis: Evaluating Competitive Marketing Effectiveness / Cooper, Nakanishi. – 2010.
3. Reibstein, D. J. Market Share and Distribution: A Generalisation, A Speculation, and Some Implications / Reibstein, D. J., Farris, P.W. // Marketing Science. – 1995. – № 14(3).
4. Colley, Russell H. Defining Advertising Goals for Measured Advertising Results. New York, NY: Association of National Advertisers. – 2011.
5. Електронне видання «WARC». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.warc.com/>.
6. Офіційний сайт дослідницької компанії «Мілворд Браун». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.millwardbrown.com/closed>.
7. Офіційний сайт Marketing QED Software. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://marketingqed.com/>.
8. Gensch, Dennis H. Media Factors: A Review Article. Journal of Marketing Research. – 2005. – № 72. – P. 16–25.
9. Murray, George B., and John C. Jenkins. The Concept of 'Effective Reach' in Advertising. Journal of Advertising Research. – 1992. – № 32, 3. – P. 34–42.
10. Огівлі Д. Огівлі про рекламу / Девід Огівлі. – М.: Ексмо, 2011. – 232 с.
11. Федоренко І.К. Дослідження операцій в економіці: Підручник / І.К. Федоренко, О.І. Черняк. – К.: Знання, 2007. – 558 с.
12. Черняк О.І. Економетрика: Підручник / О.І. Черняк, А.В. Ставицький, О.В. Баженова, О.В. Шебанина / За ред. О.І.Черняка. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Миколаїв: МНАУ, 2015. – 414 с.

ПІДКРИТЕРІЇ ПАРЕТІВСЬКОЇ ЗГОРТКИ КРИТЕРІЇВ ЯК ОДИН З МЕТОДІВ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА

THE SUB-CRITERIA OF PARETO CONVOLUTION CRITERIA AS ONE OF THE ENTERPRISE PRODUCTION PROGRAMME OPTIMIZATION METHODS

У статті вирішено як з теоретичної, так і з практичної точки зору, важливі проблеми теорії прийняття рішень за багатьма критеріями, зокрема для оптимізації виробничої програми підприємства. При умові попарної рівної важливості багатьох критеріїв запропоновано згортки, відмінні від паретівської, які є підкритеріями останньої, що дозволяє розв'язувати багато важливих задач багатокритеріального вибору, для яких не існує формальних методів розв'язання.

Ключові слова: задача оптимізації, однокритеріальна задача, багатокритеріальна задача, згортка критеріїв, лексикографічна згортка, паретівська згортка, лексикографічно-паретівська згортка, парето-лексикографічна згортка, надкритерій критерію, підкритерій критерію.

В работе решено как с теоретической, так и с практической точки зрения, важные проблемы теории принятия решений по многим критериям, в частности для оптимизации производственной программы предприятия. При условии попарно равной важности многих критериев предложено свертки, отличные от паретовской, которые являются подкритериями послед-

ней, что позволяет решать многие важные задачи многокритериального выбора, для которых не существует формальных методов решения.

Ключевые слова: задача оптимизации, однокритериальная задача, многокритериальная задача, свертка критериев, лексикографическая свертка, паретовская свертка, лексикографически-паретовская свертка, парето-лексикографическая свертка, надкритерий критерия, подкритерий критерия.

The key problems of decision-making theory concerning many criteria, especially for enterprise production optimization programme, were solved with both theoretical and practical points of view. Provided equal importance of many criteria, there were proposed convolutions other than Pareto, which serve as its sub-criteria, and allow solving many important problems of multi-criteria choice, for which there are no formal methods of solution.

Key words: optimization task, one-criterion task, multi-criteria task, criteria convolution, lexicographical convolution, Pareto convolution, lexicographical-Pareto convolution, Pareto-lexicographical convolution, sub-criterion, super-criterion.

УДК 519.8

Червак О.Ю.

к.ф.-м.н., доцент

Ужгородський національний університет

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Властивостям і методам розв'язування паретівських багатокритеріальних задач оптимізації присвячено багато наукових праць [1-8], число яких нараховує уже декілька сотень найменувань. Широкий список робіт в цьому напрямку приведено в монографії [8].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Для впорядкування задач вибору на одній і тій допустимій множині альтернатив введені поняття надкритерію будь-якого критерію; якщо критерій є надкритерієм даного критерію на цій множині, то останній критерій є підкритерієм першого. За умови попарної рівної важливості багатьох критеріїв, запропоновані згортки, відмінні від паретівської, які є підкритеріями останньої (число різних цих підкритеріїв рівне числу заданих критеріїв). Таким чином, показано, що розв'язання задачі багатокритеріального вибору за паретівською, парето-лексикографічною і лексикографічно-паретівською згортками зводяться до розв'язання задач скалярної або лексикографічної оптимізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка нових підходів до побудови економіко-математичної моделі багатокритеріальної оптимізації виробничої програми підприємства і методів знаходження її найкращого рішення.

Метою статті є розв'язання задач багатокритеріальної оптимізації, в яких критерії порівнюються попарно за важливістю. Для цього, кожна з цих задач формулюється як задача з векторним критерієм, значення якого відповідно впорядковується, тобто на множині альтернатив визначається відповідний порядок віддачі переваги. Якщо цей порядок є повним порядком, то відповідна задача є задачею лексикографічної оптимізації, яка розв'язується відомими методами. Якщо порядок віддачі переваги є частковим порядком, то відповідна задача розв'язується шляхом заміни її однією або багатьма задачами, порядок віддачі переваги в яких є повним порядком на множині альтернатив, отже, кожна з них є або задачею лексикографічної оптимізації, або задачею скалярної оптимізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування плану виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг) будь-якого підприємства представляє собою складну оптимізаційну задачу прийняття рішень в умовах невизначеності. Завдання оптимізації виробничої програми підприємства передбачає наявність однієї цільової функції, яка зазвичай представляє собою однокритеріальну задачу максимізації прибутку при заданих обмеженнях на величину виробничих ресурсів і, яка

має єдине рішення на основі теорії лінійного програмування.

Однак, однокритеріальна задача оптимізації виробничої програми в останні роки розглядається як частинна задача оптимізації, що не завжди відповідає багатоцільовій спрямованості діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Як відомо, цілі промислового підприємства об'єктивно дуже різноманітні: як мінімум, можна виділити дві їх групи: економічні і неекономічні. Тому, підприємство не може бути зосереджено безпосередньо лише на єдиній меті, а повинно визначити декілька найбільш значних орієнтирів дій.

Сьогодні більшість зарубіжних і вітчизняних дослідників вважають, що в реальних економічних умовах на роль критеріїв оптимальності одночасно претендують декілька десятків показників, наприклад, максимум чистого доходу від реалізації виробленої продукції, максимум рівня рентабельності, мінімум собівартості випуску, мінімум витрат дефіцитних ресурсів тощо. Тобто задача оптимізації виробничої програми підприємства стає багатокритеріальною.

Нехай, у задачі розробки плану на допустимій множині X виробництва підприємства обрано критерії:

$$C_j, j = 1, 2, \dots, k, \quad (1)$$

за умовою їх попарної рівної важливості при оцінці альтернатив. Альтернатива $x_*(P) \in X$ вважається оптимальною в паретівській згортці цих критеріїв, якщо і тільки якщо не існує така допустима альтернатива $x \in X$, яка була б *негіршою* за $x_*(P)$ за кожним з критеріїв (1) і *кращою* за неї хоча б за одним з цих критеріїв.

В умовах попарної рівної важливості критеріїв (1) можуть бути й інші оптимальності альтернатив, відмінні від оптимальності в паретівській згортці. Будемо позначати паретівську згортку критеріїв (1) через P_1 ($P \equiv P_1$), а відповідну оптимальну альтернативу через $x_*(P_1)$. Тут ми будемо розглядати згортки, які позначатимемо через $P_2, P_3, \dots, P_s, \dots, P_k$; відповідні оптимальні альтернативи позначатимемо: $x_*(P_2), x_*(P_3), \dots, x_*(P_s), \dots, x_*(P_k)$. В кожній з цих згорток, як і в згортці P_1 , альтернативи $x, y \in X$ будемо вважати *рівноцінними*, якщо і тільки якщо вони *рівноцінні* за кожним з критеріїв (1), тобто, якщо вони *рівноцінні* і в згортці P_1 . Множину оптимальних альтернатив в згортці P_s позначатимемо через $x_*(P_s)$. Отже, розглядувані згортки відрізнятимуться одна від одної тільки правилами віддачі переваги. Так, альтернатива x вважається *кращою* за альтернативу y в згортці P_2 , якщо і тільки якщо x *негірша* за y за кожним з критеріїв (1) і є *кращою* за неї хоча б за двома з цих критеріїв. Отже, альтернатива $x_*(P_2) \in X$ є оптимальною в цій згортці, якщо і тільки якщо не існує допустима альтернатива $x \in X$, яка була б *негіршою* за $x_*(P_2)$ за

критеріями (1), але була б *кращою* за неї хоча б за двома з цих критеріїв.

Означення 1. Критерій χ_2 назвемо надкритерієм критерію χ_1 , якщо і тільки якщо для $x, y \in X$, таких, що x *краща* за y за критерієм χ_1 , випливає, що x *краща* за y за критерієм χ_2 . Критерій χ_1 назвемо підкритерієм критерію χ_2 , якщо критерій χ_2 є надкритерієм критерію χ_1 .

Означення 2. Альтернатива x *краща* за альтернативу y в згортці P_s ($1 \leq s \leq k$), якщо і тільки якщо $c_j(x) \geq c_j(y)$, $j = 1, 2, \dots, k$, і існують номери t_1, t_2, \dots, t_s ($1 \leq t_1, t_2, \dots, t_s \leq k$), такі, що виконуються строгі нерівності $ct_{t_1}(x) > ct_{t_1}(y)$, $ct_{t_2}(x) > ct_{t_2}(y)$, ..., $ct_{t_s}(x) > ct_{t_s}(y)$, тобто альтернатива x *негірша* за альтернативу y в кожному з порядків (1) і *краща* за неї хоча б в порядках.

Теорема 1. Нехай s_1, s_2 ($1 \leq s_1, s_2 \leq k$) будь-які номери. Якщо $s_2 > s_1$, то критерій χ_2 , який визначає згортку P_{s_2} , є підкритерієм на X критерію χ_1 , який визначає згортку P_{s_1} , отже, критерій χ_1 є надкритерієм критерію χ_2 .

Доведення. Для доведення теореми досить показати, що критерій χ_1 є надкритерієм критерію χ_2 на X . Нехай альтернатива x *краща* за альтернативу y за критерієм χ_2 , тобто альтернатива x є *негіршою* за альтернативу y за всіма критеріями (1) і *кращою* хоча б за s_2 критеріями з них. Тоді, очевидно, вона є *кращою* і за s_1 критеріями, так як $s_1 > s_2$. Отже, альтернатива x *краща* за альтернативу y і за критерієм χ_1 , або, інакше, критерій χ_2 є підкритерієм критерію χ_1 , а критерій χ_1 є надкритерієм критерію χ_2 .

З теореми 1 випливає, що згортки P_i , $i = 2, 3, \dots, k$ є підкритеріями паретівської згортки критеріїв (1). Отже, кожна альтернатива, оптимальна в кожній з цих згорток є й оптимальною альтернативою в паретівській згортці. Якщо $x_*(P_{s_1})$ є оптимальною альтернативою в згортці P_{s_1} , то вона є оптимальною альтернативою і в згортці P_{s_2} на X , якщо $s_1 < s_2$.

Критерій лексикографічної згортки L критеріїв (1) є надкритерієм їх парето-лексикографічної згортки PL , отже, $X_*(L) \subset X_*(PL)$. Критерій парето-лексикографічної згортки PL критеріїв (1) є надкритерієм їх паретівської згортки P , отже, $X_*(PL) \subset X_*(P)$. Критерій паретівської згортки P критеріїв (1) ($P \equiv P_1$), є надкритерієм їх згортки P_2 , отже, $X_*(P_1) \subset X_*(P_2)$. Критерій згортки P_2 критеріїв (1) є надкритерієм їх згортки P_3 , отже, $X_*(P_2) \subset X_*(P_3)$, і т. д. Критерій згортки P_{k-1} критеріїв (1) є надкритерієм їх згортки P_k , отже, $X_*(P_{k-1}) \subset X_*(P_k)$. Таким чином, мають місце для множин альтернатив, оптимальних на X в згортках критеріїв (1), відповідно $L, PL, P_1, P_2, P_3, \dots, P_{k-1}$, такі умови включення:

$$X_*(L) \subset X_*(PL) \subset X_*(P_1) \subset X_*(P_2) \subset \dots \subset X_*(P_{k-1}) \subset X_*(P_k). \quad (2)$$

Таким чином, з відношень (2) випливає, що альтернатива $x_*(L)$, оптимальна в лексикогра-

фічній згортці критеріїв (1) є оптимальною альтернативою на X і в кожній іншій з перерахованих згорток цих критеріїв. Тому, якщо ставиться задача відшування однієї (будь-якої) альтернативи, оптимальної в будь-якій з цих згорток, то достатно розв'язати задачу лексикографічної максимізації векторної функції $c(\mathbf{x}) = (c_1(\mathbf{x}), c_2(\mathbf{x}), \dots, c_k(\mathbf{x}))$ на X ; оптимальний розв'язок цієї задачі і буде шуканою оптимальною альтернативою в цій згортці.

В зв'язку з цим методи лексикографічної оптимізації мають важливе значення. Загальновідомо є схема розв'язання задач лексикографічної оптимізації, яка базується на методах скалярної (однокритеріальної) оптимізації. Ефективність цієї схеми визначається ефективністю методів однокритеріальної оптимізації. Для лінійних лексикографічних задач багатокритеріальної оптимізації існує варіант симплексного методу як методу лексикографічної максимізації лінійної векторної функції на опуклій багатогранній множині $X \subset R^n$, заданої системою лінійних обмежень. Але, зазначимо, що альтернативу, оптимальну в тій чи іншій з наведених згорток можна віднайти, розв'язуючи й інші задачі, лексикографічної або скалярної оптимізації. Так, відшування альтернативи $\mathbf{x}_*(PL)$, оптимальної в парето-лексикографічній згортці PL , може бути зведене до задачі лексикографічної максимізації на векторній функції $\tilde{c}(\mathbf{x})$, розмірності r ($r < k$). Відшування ж альтернативи $\mathbf{x}_*(P)$ може бути зведене до розв'язання однокритеріальної задачі максимізації на X .

Розглянемо згортку P_s ($1 \leq s \leq k$), критеріїв (1). Так як паретівська згортка P цих критеріїв є надкритерієм згортки P_s , то альтернатива $\mathbf{x}_*(P) \in X$ оптимальна в паретівській згортці, є й оптимальною альтернативою в згортці P_s . Але, множина $X_*(P) \subset X$ альтернатив, оптимальних на X в паретівській згортці P , є тільки підмножиною множини $X_*(P_s)$ альтернатив, оптимальних на X в згортці P_s . Тому, в загальному, множина $X_*(P)$ не повністю покриває множину $X_*(P_s)$, отже, існують альтернативи, оптимальні в згортці P_s , які не належать множині $X_*(P)$.

Розглянемо будь-яку невід'ємну лінійну комбінацію критеріїв (1):

$$l(\mathbf{x}) = \sum_{i=1}^k \alpha_i c_i(\mathbf{x}). \quad (3)$$

Теорема 2. Якщо серед невід'ємних коефіцієнтів α_i , $i = 1, 2, \dots, k$, лінійної комбінації (3) є найбільше, ніж нульових коефіцієнтів, то точка $\mathbf{x}_* \in X$ максимума функції (3) є оптимальною альтернативою на X в згортці критеріїв $P_s(1)$.

Доведення. Припустимо супротивне, тобто, що \mathbf{x}_* не є оптимальною альтернативою на X в згортці P_s . Тоді, існує альтернатива $\mathbf{y} \in X$, яка *краща* за \mathbf{x}_* на X в згортці P_s . За означенням згортки P_s , це значить, що \mathbf{y} *краща* за \mathbf{x}_* хоча б за s критеріями,

але *негірша* за іншими з критеріїв (1). Отже, виконуються нерівності

$$c_i(\mathbf{y}) \geq c_i(\mathbf{x}_*), \quad i = 1, 2, \dots, k, \quad (4)$$

серед яких хоча б s нерівностей виконуються як строгі нерівності, тобто існують номери i_1, i_2, \dots, i_s , такі, що виконуються строгі нерівності

$$c_{i_j}(\mathbf{y}) > c_{i_j}(\mathbf{x}_*), \quad j = 1, 2, \dots, s. \quad (5)$$

Так як серед невід'ємних коефіцієнтів α_i , $i = 1, 2, \dots, k$, є найбільше ніж $s - 1$ нульових коефіцієнтів, то існує номер r ($1 \leq r \leq s$) такий, що виконується строга нерівність

$$\alpha_{i_r} > 0. \quad (6)$$

Тоді, за умовою невід'ємності α_i , $i = 1, 2, \dots, k$, і за нерівностями (4) виконується нерівність

$$l(\mathbf{y}) - l(\mathbf{x}_*) = \sum_{i=1}^k \alpha_i (c_i(\mathbf{y}) - c_i(\mathbf{x}_*)) \geq 0, \quad (7)$$

звідки, за умовою (5), виконується нерівність

$$\sum_{i=1}^k \alpha_i (c_i(\mathbf{y}) - c_i(\mathbf{x}_*)) \geq \sum_{j=1}^s \alpha_{i_j} (c_{i_j}(\mathbf{y}) - c_{i_j}(\mathbf{x}_*)), \quad (8)$$

звідки, за умовою (6), виконується нерівність

$$\sum_{j=1}^s \alpha_{i_j} (c_{i_j}(\mathbf{y}) - c_{i_j}(\mathbf{x}_*)) \geq \alpha_{i_r} (c_{i_r}(\mathbf{y}) - c_{i_r}(\mathbf{x}_*)), \quad (9)$$

звідки, за умовами (5) і (6) виконується строга нерівність

$$\alpha_{i_r} (c_{i_r}(\mathbf{y}) - c_{i_r}(\mathbf{x}_*)) > 0. \quad (10)$$

Отже, з нерівностей (7) – (10) випливає нерівність $l(\mathbf{y}) - l(\mathbf{x}_*) > 0$, або $l(\mathbf{y}) > l(\mathbf{x}_*)$, тобто \mathbf{x}_* не є точкою максимуму функції (3) на X . Одержано протиріччя.

Теорема 2 дає можливість для будь-якого s ($1 \leq s \leq k$) знаходити альтернативи, оптимальні на X в згортці P_s шляхом розв'язання задачі максимізації функції $l(\mathbf{x})$, визначеною будь-яким набором невід'ємних коефіцієнтів α_i , $i = 1, 2, \dots, k$, серед яких є найбільше, ніж $s - 1$ нульовий коефіцієнт. Різні такі набори, в загальному, дають можливість знаходити й різні альтернативи, оптимальні на X в згортці P_s . Зазначимо, якщо $s = 1$, то маємо паретівську згортку P критеріїв (1). Тому, в подальшому, вважатимемо, що $s \geq 1$.

Припустимо, що функція (3) визначена будь-яким набором додатних коефіцієнтів α_i , $i = 1, 2, \dots, k$. Розглянемо функцію:

$$p(\mathbf{x}, \beta) = \sum_{i=1}^k \beta_i \alpha_i c_i(\mathbf{x}), \quad (11)$$

де змінні коефіцієнти β_i , $i = 1, 2, \dots, k$ можуть приймати тільки одне з двох значень, 0 або 1:

$$\beta_i \in \{0; 1\}, \quad i = 1, 2, \dots, k; \quad (12)$$

і розглянемо задачу

$$\max p(\mathbf{x}, \beta) = \sum_{i=1}^k \beta_i \alpha_i c_i(\mathbf{x}), \quad (13)$$

при умовах

$$\mathbf{x} \in X, \quad (14)$$

$$\sum_{i=1}^k \beta_i \geq k - (s - 1), \quad (15)$$

$$\beta_i \in \{0; 1\}, \quad i = 1, 2, \dots, k. \quad (16)$$

Зазначимо, що оптимальним розв'язком цієї задачі є деяка альтернатива $\mathbf{x}_* \in X$ і набір значень $\beta_{i^*}, i = 1, 2, \dots, k$. Так як, за умовою (16), невідомі β_{i^*} можуть приймати значення тільки 0 або 1 і вони повинні задовольняти нерівності (15), то в цьому оптимальному розв'язку задачі (13)–(16) серед значень цих коефіцієнтів є найбільше, ніж $s - 1$ нульових коефіцієнтів. Отже, функція

$$p(\mathbf{x}, \beta_*) = \sum_{i=1}^k \beta_{i^*} \alpha_i c_i(\mathbf{x})$$

у визначенні має найбільше, ніж $s - 1$ нульових коефіцієнтів β_{i^*} . Таким чином, оптимальний розв'язок задачі (13) – (16) визначає, за теоремою 2, альтернативу \mathbf{x}_* , оптимальну в згортці P_s . Так як кожна з дискретних змінних β_i цієї задачі є булевою змінною, то цю задачу не важко розв'язувати методом гілок і границь. Розв'язуючи цю задачу, при різних додатних наборах коефіцієнтів $\alpha_i, i = 1, 2, \dots, k$, при фіксованому $s (1 \leq s \leq k)$ одержуємо, в загальному, різні альтернативи, оптимальні на X в згортці P_s .

Важливе значення має можливість перевірити, чи допустима альтернатива $\mathbf{y} \in X$ є оптимальною альтернативою в згортці $P_s (1 \leq s \leq k)$, і якщо вона є неоптимальною в цій згортці, то мати можливість її покращити.

Нехай $\mathbf{y} \in X$ будь-яка допустима альтернатива. Розглянемо задачу:

$$\max q(\mathbf{x}, \beta) = \sum_{i=1}^k \beta_i c_i(\mathbf{x}), \quad (17)$$

при умовах

$$\mathbf{x} \in X, \quad (18)$$

$$c_i(\mathbf{x}) \geq c_i(\mathbf{y}), i = 1, 2, \dots, k, \quad (19)$$

$$\sum_{i=1}^k \beta_i \geq k - (s - 1), 1 \leq s \leq k, \quad (20)$$

$$\beta_i \in \{0, 1\}, i = 1, 2, \dots, k. \quad (21)$$

Теорема 3. Якщо \mathbf{x}_* оптимальна альтернатива в задачі максимізації (17) –(21), то вона є оптимальною альтернативою на X і в згортці P_s .

Доведення. Нехай \mathbf{x}_* і $\beta_{i^*}, i = 1, 2, \dots, k$, складають оптимальний розв'язок задачі (17) – (21). Припустимо супротивне, тобто, що \mathbf{x}_* не є оптимальною альтернативою на X в згортці P_s . Тоді, існує альтернатива $\mathbf{z} \in X$, яка краща за \mathbf{x}_* в згортці P_s . Це означає, що виконуються нерівності

$$c_i(\mathbf{z}) \geq c_i(\mathbf{x}_*), i = 1, 2, \dots, k, \quad (22)$$

серед яких хоча б s нерівностей виконуються як строгі нерівності, тобто існують номери i_1, i_2, \dots, i_s , такі, що виконуються строгі нерівності

$$c_{i_j}(\mathbf{z}) > c_{i_j}(\mathbf{x}_*), j = 1, 2, \dots, s. \quad (23)$$

Так як \mathbf{x}_* належить X , то, за умовами (19), виконуються нерівності

$$c_i(\mathbf{x}_*) \geq c_i(\mathbf{y}), i = 1, 2, \dots, k. \quad (24)$$

За припущенням (22), виконуються й нерівності

$$c_i(\mathbf{z}) \geq c_i(\mathbf{y}), i = 1, 2, \dots, k, \quad (25)$$

тобто \mathbf{z} є допустимою альтернативою і в розглядуваній задачі. За умовами (21) і (22) виконуються нерівність

$$q(\mathbf{z}, \beta_{i^*}) - q(\mathbf{x}_*, \beta_{i^*}) = \sum_{i=1}^k \beta_{i^*} (c_i(\mathbf{z}) - c_i(\mathbf{x}_*)) \geq 0, \quad (26)$$

звідки, за умовами (23), виконується нерівність

$$\sum_{i=1}^k \beta_{i^*} (c_i(\mathbf{z}) - c_i(\mathbf{x}_*)) \geq \sum_{j=1}^s \beta_{i_j^*} (c_{i_j}(\mathbf{z}) - c_{i_j}(\mathbf{x}_*)), \quad (27)$$

звідки, за умовою (20), існує $r (1 \leq r \leq s)$, таке, що $\beta_{i_r^*} = 1$, тобто виконується строга нерівність

$$\sum_{i=1}^k \beta_{i^*} (c_i(\mathbf{z}) - c_i(\mathbf{x}_*)) \geq \sum_{j=1}^s \beta_{i_j^*} (c_{i_j}(\mathbf{z}) - c_{i_j}(\mathbf{x}_*)). \quad (28)$$

Таким чином, з нерівностей (27) – (28) випливає строга нерівність

$$q(\mathbf{z}, \beta_{i^*}) - q(\mathbf{x}_*, \beta_{i^*}) > 0, \text{ або } q(\mathbf{z}, \beta_{i^*}) > q(\mathbf{x}_*, \beta_{i^*}).$$

Одержано протиріччя, так як \mathbf{x}_* і β_{i^*} не складають оптимального розв'язку розглядуваної задачі (17) – (21) і теорема доведена.

З теореми 3 випливає, що $\mathbf{y} \in X$ є оптимальною альтернативою на X в згортці P_s , якщо і тільки якщо $q(\mathbf{y}, \beta_{i^*}) - q(\mathbf{x}_*, \beta_{i^*})$.

Зазначимо, що дискретну однокритеріальну задачу (17) – (21) не важко розв'язати за допомогою методу гілок і границь.

Повернемося знову до задачі (13) – (16). За допомогою цієї дискретної задачі знаходяться альтернативи, оптимальні в згортці P_s , які відповідають оптимальним значенням $\beta_{i^*}, i = 1, 2, \dots, k$. Але, обмеженням (15) і (16) задовольняють й інші набори значень цих коефіцієнтів; число цих наборів скінченне і легко може бути перебрано. Нехай $\beta_{i^*}, i = 1, 2, \dots, k$, – будь-які з цих наборів, які задовольняють цим обмеженням. Тоді, функція

$$p(\mathbf{x}, \beta') = \sum_{i=1}^k \beta'_i \alpha_i c_i(\mathbf{x}). \quad (29)$$

є такою, що серед її коефіцієнтів $\beta'_i, \alpha_i, i = 1, 2, \dots, k$ є найбільше, ніж $s - 1$ нульових коефіцієнтів. Отже, за теоремою 2, оптимальний розв'язок задачі максимізації функції (29) на допустимій множині X є альтернативою, оптимальною на X в згортці P_s . Множину оптимальних розв'язків цієї задачі позначимо $X_*(\beta')$. Множину (скінченну) наборів значень змінних коефіцієнтів $\beta'_i, i = 1, 2, \dots, k$, які задовольняють обмеженням (15) і (16) позначимо через B . Таким чином, розв'язавши задачу максимізації функції (29) на X для кожного набору цієї множини, одержимо й різні альтернативи, оптимальні в згортці P_s . Множина всіх допустимих альтернатив, кожна з яких є оптимальним розв'язком хоча б однієї з цих задач, є об'єднанням множин $X_*(\beta'), \beta' \in B$. Зазначимо, що перебір наборів β' в множині B можна здійснити, наприклад, в лексикографічному порядку. Тоді, очевидно, що дискретна задача (13) – (16) дає можливість знаходити тільки одну з цих множин $X_*(\beta')$.

Висновки з проведеного дослідження. В статті побудовані нові моделі і запропоновані методи розв'язання задач, до яких зводиться аналіз цих моделей. Вони, в сукупності, вирішують як з теоретичної, так і з практичної точки зору, важливі проблеми багатокритеріального вибору, або, інакше, важливі

проблеми теорії прийняття рішень за багатьма критеріями. Результати роботи дають можливість формалізувати процеси прийняття рішень в умовах, коли альтернативи оцінюються за багатьма критеріями, будь-яка пара з яких або є рівноважливою, або є різноважливою при оцінці альтернатив. Для впорядкування задач вибору на одній і тій допустимій множині альтернатив введені поняття надкритерію будь-якого критерію; якщо критерій є надкритерієм даного критерію на цій множині, то останній критерій є підкритерієм першого. Показано, що розв'язання задачі багатокритеріального вибору за паретівською, парето-лексикографічною і лексикографічно-паратівською згортками зводяться до розв'язання задач скалярної або лексикографічної оптимізації. За умови попарної рівної важливості багатьох критеріїв, запропоновані згортки, відмінні від паретівської, які є підкритеріями останньої (число різних цих підкритеріїв рівне числу заданих критеріїв).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Червак Ю. Ю. Оптимізація. Непокращуваний вибір. – Ужгород: Ужгородський національний університет, 2002. – 311 с.
2. Червак Ю.Ю. Лексикографический поиск решений задач дискретного программирования: текст лекцій. – Ужгород, из-во Ужгородского университета, 1977. – 43 с.
3. Червак Ю.Ю., Червак О.Ю. Один из способов формулирования парето-лексикографических задач оптимизации // Кибернетика и системный анализ. – 1996. – № 3. – С. 108-111 с.
4. Червак Ю.Ю. Парето-лексикографическая оптимизация // Бесконечные группы и примыкающие алгебраические структуры. – Киев: АН Украины, Ин-т математики, 1993. – С. 538-546.
5. Охріменко М.Г., Дзюбан І.Ю. Дослідження операцій. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 184 с.
6. Сергиенко И. В., Перепелица В.А. К проблеме нахождения множеств альтернатив в дискретных многокритериальных задачах. // Кибернетика. – 1987. – № 5. – С. 85-93.
7. Сергиенко И. В. Математические модели и методы решения задач дискретной оптимизации. – Киев, Наукова думка, 1988. – 380 с.
8. Подиновский В.В., Ногин В.Д. Парето-оптимальные решения многокритериальных задач. – М.: Наука, 1982. – 254 с.

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ «ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ПІДПРИЄМСТВА»

ANALYSIS OF THE APPROACHES TO THE DEFINITION OF "FINANCIAL RISKS OF THE ENTERPRISE"

В умовах ринкового середовища функціонування суб'єктів господарювання визначається рядом характеристик. Однією з найважливіших особливостей економіки України у теперішній час є наявність ризиків та невизначеність ситуації. Тому фінансова діяльність підприємства у всіх її формах поєднується з численними ризиками, ступінь впливу яких на результати його господарської діяльності достатньо висока.

Ключові слова: ризик, фінансовий ризик, чинники фінансових ризиків.

В условиях рыночной среды функционирования субъектов хозяйствования определяется рядом характеристик. Одной из важнейших особенностей экономики Украины в настоящее время является наличие рисков

и неопределенность ситуации. Поэтому финансовая деятельность предприятия во всех ее формах сочетается с многочисленными рисками, степень влияния которых на результаты его хозяйственной деятельности достаточно высока.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, факторы финансовых рисков.

In a market environment functioning economic entities is determined by several characteristics. One of the major features of the economy in Ukraine now is the presence of risk and uncertainty. Therefore, the financial activities of the company in all its forms combined with numerous risks, the impact of which on the results of its economic activity is high enough.

Key words: risk, financial risk, financial risk factors.

УДК 336.012.23

Серікова А.А.

аспірант кафедри фінансів
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Вступ. Провідним принципом у роботі будь-якого підприємства є прагнення до одержання якомога більшого прибутку, але воно у свою чергу обмежується можливістю зазнати збитків, оскільки у ринковій економіці різко посилюється фактор ризику, що впливає на діяльність підприємства. Ризики, що супроводжують фінансову діяльність підприємства, виділяють в особливу групу ризиків, що мають назву фінансові ризики. Тому критичний аналіз підходів до визначення категорії «фінансовий ризик» є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Трактують сутності фінансових ризиків та їхнього місця у системі господарської діяльності підприємства розглядали такі вчені, як Л. Д. Білик, І. Т. Балабанов, О. І. Барановський, О. Д. Василик, К. В. Ізмайлова, Т. М. Ковальчук, Л. А. Лахтіонова, А. М. Поддєрьогін, Р. С. Сайфулін, О. О. Терещенко та ін. Незважаючи на широкий спектр охоплених дослідженнями питань, питання щодо сутності фінансових ризиків підприємства залишаються недостатньо розкритими і потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення наукових підходів до визначення поняття «фінансові ризики підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові ризики мають об'єктивні засади через невизначеність зовнішнього середовища стосовно до підприємства. Зовнішнє середовище містить об'єктивні економічні, соціальні і політичні умови, у рамках яких підприємство проводить свою діяль-

ність. Невизначеність зовнішнього середовища обумовлена тим, що залежить від множини змінних, поведінку яких не завжди можна точно передбачити (пропозиції на товари, кошти, фактори виробництва, багатоваріантність сфер використання капіталів, різноманітність критеріїв переваги інвестування коштів, обмеженість інформації тощо).

У науковій літературі немає однозначності в трактуванні сутності фінансових ризиків та їхнього місця у системі господарської діяльності підприємства.

На думку О. Таран фінансовий ризик – це невід'ємна складова будь-якої фінансової діяльності, яка являє собою неминучі фінансові відносини, що мають різні напрями прояву через виникнення об'єктивно наявної недостатності, неточності або надмірності економічної інформації щодо здійснення певних подій або їхньої випадковості, та обчислюється на підставі оцінки ймовірності втрат унаслідок здійснення під час таких подій деякої господарської діяльності [14].

Науковець С. Давидов пропонує таке визначення фінансового ризику – це ризик, який характеризується імовірністю втрат фінансових ресурсів (грошових коштів) у підприємницькій діяльності. У цьому значенні поняття «фінансовий ризик» тотожне поняттю «комерційний (підприємницький) ризик» [6]. Першим недоліком наведеного визначення є те, що ототожнюються поняття, які є назвами класів у межах однієї класифікаційної системи. Другим є те, що поняття фінансових

ресурсів ототожнюється з поняттям грошових коштів, що є принципово помилкою у розумінні саме фінансових ресурсів.

М. Лапуста дає таке визначення поняттю фінансовий ризик – це ймовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат (зниження очікуваного прибутку, доходу, втрата частини чи всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [12].

Вчений Басовський Л.Е. дає таке визначення фінансових ризиків: «...фінансові ризики як такі, пов'язані із втратою (безпосередньою чи опосередкованою) фінансових ресурсів (реальних коштів). Вони ж у силу різноманітності фінансових відносин теж умовно поділяються ним на два види:

ризик, пов'язані зі зміною купівельної здатності грошей;

ризик, пов'язані із втратою ефекту від капіталовкладень (інвестиційні ризики)» [1, с. 41].

У той же час науковець Станіславчук О.В. розу-

міє ризик «...як економічну категорію, яка являє собою подію, що може відбутися чи не відбутися. У разі настання такої події можливі три економічних результату: негативний (програв, збиток), нульовий, позитивний (виграш, прибуток)» [13].

На думку Терещенко О.: «Фінансові ризики – це, по-перше, небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоодержання доходів порівняно з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів у даній сфері діяльності; по-друге, можливість одержання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком» [15].

Фінансові ризики безпосередньо пов'язані з можливою втратою підприємством достатнього рівня ліквідності та платоспроможності. Так вважає А.В. Череп. За її думкою фінансовий ризик «... це ризик того, що суб'єкт господарювання, який залучив фінансові ресурси, виявиться неспроможним вчасно погасити зобов'язання, строк сплати яких настав, і таким чином може виявитися банкрутом» [17].

Таблиця 1

Змістовний аналіз визначень категорії «Фінансовий ризик»

Автор	Визначення	Коментар
Бороноса В. М. [4]	Фінансовий ризик – це ризик управління фінансовими потоками підприємства, ризик економічної нестабільності, зміни цін на різну сировину, ризики податкової мінімізації.	Розглядає часткові випадки виникнення фінансових ризиків
Бланк І. О. [3]	Фінансовий ризик підприємства представляє собою результат вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при ймовірності понесення економічного збитку (фінансових втрат) в силу невизначеності умов його реалізації.	Ймовірність понесення економічного збитку в силу невизначеності умов його реалізації
Бриггем Ю., Ерхард М. [5]	Фінансові ризики – це ризики, які виникають в результаті фінансових угод.	Виникає в результаті фінансових угод
Донець Л. І. [6]	Фінансовий ризик – це ризик, що виникає при здійсненні фінансового підприємництва чи фінансових угод, виходячи з того, що у фінансовому підприємстві в ролі товару виступають або валюта, або цінні папери, або кошти.	Виникає при здійсненні фінансових угод
Еш С. М. [8]	Фінансовий ризик – це об'єктивний фактор, зумовлений дією стохастичних причин і чинників, зокрема конфліктністю ситуації прийняття рішень, невизначеністю цілей і наслідків дій, відсутністю повної та об'єктивної інформації щодо процесів, які відбуваються тепер чи відбуватимуться в майбутньому.	Зумовлений невизначеністю цілей і наслідків дій
Крамаренко Г. О. [11]	Фінансовий ризик – це небезпека потенційно можливої, ймовірної втрати ресурсів або недоодержання доходів порівняно з варіантом, що розрахований на раціональне використання ресурсів у даній сфері діяльності; можливість одержання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком.	Небезпека недоодержання доходів
Клименко С.М. [9]	Фінансові ризики – ризики, що передбачають імовірність виникнення втрат фінансових ресурсів у зв'язку з непередбаченими змінами в обсягах, доходності, вартості капіталу, структурі активів та пасивів.	Ймовірність виникнення втрат фінансових ресурсів
Момот Т. В. [9]	Фінансовий ризик – пов'язаний з використанням підприємством джерел капіталу, з його спроможністю своєчасно та в повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед різними контрагентами, а також з проведенням операцій на фінансовому ринку.	Пов'язаний з спроможністю виконувати свої зобов'язання
Ченг Ф., Джозеф І. [16]	Фінансовий ризик – ризик того, що компанія не зможе погасити заборгованість і збанкрутує.	Ризик банкрутства
Шелудько В. М. [18]	Фінансовий ризик – це ризик не отримати задовільний фінансовий результат.	Ризик не отримати задовільний фінансовий результат

Видатний науковець та автор багатьох праць у сфері управління ризиком Бланк І.А. притримується думки, що «фінансовий ризик підприємства являє собою результат вибору його власниками або менеджерами альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного цільового результату фінансової діяльності при ймовірності понесення економічного збитку (фінансових втрат) у силу невизначеності умов його реалізації» [3].

Змістовний аналіз визначень категорії «фінансовий ризик» надано в табл. 1

Таким чином аналіз показав, що більшість авторів і науковців ключовими ознаками поняття «фінансові ризики» вважають вірогідність, невизначеність, втрати, пов'язані з настанням ризикового випадку або імовірність несприятливого відхилення від цілей, для досягнення яких і приймалося певне рішення. Усі вищезазначені характеристики у певній мірі відображають зміст поняття, що аналізується, але вони не зачіпають особливостей даної категорії в умовах ринку, тому що у теперішній час під ризиком, з одного боку все більше розуміють не тільки можливість збитків, а і так само відсутність запланованих і очікуваних позитивних результатів, втрат ресурсів, недоодержання прибутку і небажане відхилення від наміченої мети, а з іншого, і можливості одержання додаткового обсягу прибутку, пов'язаного з ризиком. Отже зараз підприємства розглядають ризики, а зокрема, і фінансові ризики не тільки як джерело можливих збитків, а у свою чергу, як можливість отримання додаткового прибутку. Виходячи з цього, фінансові ризики належать до групи спекулятивних ризиків, що у результаті виникнення можуть призвести як до втрат, так і до здобутків.

Отже, дослідивши сутність поняття «фінансовий ризик» та проаналізувавши різні точки зору щодо його визначення, можна запропонувати найбільш точне визначення, що відбиває сутність фінансового ризику: фінансовий ризик – це вид ризику, який виникає у фінансово-економічній діяльності суб'єкта, коли результат або заходи його досягнення відрізняються від встановлених цілей, а отримані відхилення мають вартісний характер.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дає змогу зробити висновок, що у будь-якій господарській діяльності завжди існує небезпека грошових втрат, що впливає зі специфіки тих чи інших господарських операцій. Небезпеку таких втрат виражають собою фінансові ризики. Ризик являє собою дію в надії на позитивний результат. Приймати на себе ризик підприємця змушує невизначеність господарської ситуації, невідомість умов політичної й економічної обстановки і перспектив зміни цих умов. Чим більша

невизначеність господарської ситуації при ухваленні рішення, тим вищий і ступінь ризику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент : учебн. / Л.Е. Басовский. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 240 с.
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, М. Эрхард. – Питер, 2009. – 960 с.
3. Бланк И. А. Управление финансовыми рисками / И. А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
4. Бороноса В. М. Фінансовий менеджмент: навчальний посібник / В. М. Бороноса. – Суми: СумДУ, 2012. – 539 с.
5. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, М. Эрхард. – Питер, 2009. – 960 с.
6. Давыдов С. Б. Об оценке инвестиционного риска / С. Б. Давыдов // Бухгалтерский учет. – 2003. – № 4. – С. 15–16.
7. Донець Л. І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник / Л. І. Донець. – К.: Центр учбової літератури, 2006. – 312 с.
8. Еш С. М. Фінансовий ринок: навчальний посібник / С. М. Еш. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 528 с.
9. Клименко С. М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навчальний посібник / С. М. Клименко, О. С. Дуброва. – К.: КНЕУ, 2005. – 252 с.
10. Момот Т.В. Фінансовий менеджмент : навч. посібн. / Т. В. Момот. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 385 с.
11. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент : підручн. / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 520 с.
12. Лапуста М. Г. Риски в предпринимательской деятельности : учебн. пособ. / М. Г. Лапуста, Л. Г. Шаршукова. – М. : ИИФРА-М, 2008. – 224 с.
13. Станіславчук О. В. Гнучкий контролінг як елемент антикризового управління підприємством / О. В. Станіславчук // Вісник Львівської комерційної академії. – 2014. – № 30 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vlca/Ekon/2014_30/49.pdf.
14. Таран О. В. Сучасні питання проблематики ризиків фінансової сфери діяльності підприємств: теоретичні узагальнення та прикладний аналіз : навч. посіб. / О. В. Таран. – Х. : Константа, 2014. – 108 с.
15. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навчальний посібник / О. О. Терещенко. – К.: КНЕУ. – 2010. – 412 с.
16. Ченг Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ф. Л. Ченг, Д. И. Финнерти. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 686 с.
17. Череп А. В. Проблеми діагностування загрози банкрутства підприємств / А. В. Череп // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. – 2013. – № 1 (18). – С. 12–18.
18. Харко А. Ю. Ризики в управлінні фінансовою діяльністю / А. Ю. Харко, В. Ю. Харко // Фінанси України. – 2002. – № 7. – С. 79–84.
19. Шелудько В. М. Фінансовий менеджмент: підручник / В. М. Шелудько. – К.: Знання, 2013. – 375 с.

РОЗДІЛ 11. УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО РЕАЛІЗАЦІЇ ТЕХНОЛОГІЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

METHODOLOGICAL APPROACH TO IMPLEMENTATION OF PERSONNEL MOTIVATION TECHNOLOGY ON ENTERPRISE

УДК 334.746.012.14

Гавкалова Н.Л.

д.е.н., професор, завідувач кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Соболев В.Г.

к.е.н., викладач кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті представлено методичний підхід до реалізації технології мотивації персоналу на підприємстві. Окреслено, що реалізація технології ефективного менеджменту персоналу має на меті вдосконалення відповідних бізнес-процесів управління. Виокремлено, що найбільш доступним інструментом моделювання бізнес-процесів в контексті дослідження є BPwin (AllFusion Process Modeler). Враховуючи особливості сучасного стану менеджменту персоналу на машинобудівних підприємствах продемонстровано оптимізацію процесу мотивації персоналу. В результаті моделювання бізнес-процесу була створена контекстна діаграма «Реалізація технології мотивації персоналу на підприємстві»

Ключові слова: технологія мотивації персоналу, моделювання бізнес-процесів, машинобудівні підприємства.

В статті представлений методический подход к реализации технологии мотивации персонала на предприятии. Определено, что цель реализации технологии эффективного менеджмента персонала – совершенствование соответствующих бизнес-процессов управления. Означено, что наиболее доступным инструментом моделирования бизнес-процессов в контексте исследования является BPwin (AllFusion Process Modeler). Учитывая особенности

современного состояния менеджмента персонала на машиностроительных предприятиях, продемонстрировано оптимизацию процесса мотивации персонала. В результате моделирования бизнес-процесса была создана контекстная диаграмма «Реализация технологии мотивации персонала на предприятии»

Ключевые слова: технология мотивации персонала, моделирование бизнес-процессов, машиностроительные предприятия.

The article represents the methodical approach to realization of the personnel motivation technology at the enterprise. It is determined that the goal of implementing of effective personnel management technology is to improve the relevant business management processes. It is indicated that the most accessible tool for modelling business processes in the context of the study is BPwin (AllFusion Process Modeler). Taking into account the peculiarities of the current state of personnel management at machine-building enterprises, optimization of the staff motivation process was demonstrated. As a result of the modelling of the business process was created a contextual diagram "Implementation of technology for motivating staff at the enterprise".

Key words: personnel motivation technology, modelling of business processes, machine-building enterprises

Актуальність теми дослідження. Використання ефективних та прогресивних підходів до управління персоналом є обов'язковою умовою на тлі сучасних загальносвітових тенденцій останніх років. Першочерговим етапом цього процесу є формування технології менеджменту персоналу, орієнтованої на забезпечення ефективних кадрових процесів на вітчизняному підприємстві. Враховуючи залежність технології ефективного менеджменту від якості її впровадження та характеристик персоналу, що відбивається у мотивації, розвитку, компетентності та ін., слід зробити наголос на темі дослідження, яка є актуальною та своєчасною.

Постановка проблеми. З метою розробки технології ефективного менеджменту персоналу (ТЕМП) з виокремленням мотиваційної компоненти необхідно реалізувати наступні етапи:

1. Обґрунтування необхідності розробки ТЕМП. Характерними діями цього етапу є: збір та аналіз існуючих документів, які мають відношення до системи менеджменту персоналу (стратегії, бізнес-планів, звітів, процедур, наказів, інструк-

цій, стандартів); аналіз отриманої інформації та документів про загальну стратегію підприємства, систему менеджменту персоналу; виявлення причини проблем та резерви підвищення ефективності менеджменту персоналу; прийняття рішення щодо формування ТЕМП та розробка відповідного технічного завдання.

2. Проектування ТЕМП. Кінцевою метою даного етапу є розробка пілотного проекту ТЕМП, що досягається за рахунок поєднання теоретичної складової з практичним вивченням бази дослідження (діяльності машинобудівних підприємств) з урахуванням перевірки і необхідної деталізації.

3. Тестування ТЕМП. Головна мета етапу це апробація ТЕМП з метою її коригування. Зазначимо, що використання ТЕМП для машинобудівних підприємств є можливістю перевірки її універсальності, відтворюваності результату, визначення умов та особливостей використання.

4. Впровадження ТЕМП. Основний зміст четвертого етапу полягає у зведенні і оформленні отриманих результатів і розробок у вигляді сфор-

мованої ТЕМП (реалізації технології мотивації персоналу на підприємстві), її інтеграції в систему управління персоналом

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та прикладні аспекти проблеми, що розглядається, досліджували А. Кібанов [1], Ю. Меліхов [2], М. Новікова [3], С. Серьогін [4], О. Яхонтова [5] та ін.

Незважаючи на достатні здобутки в даній області, питання визначення важливості складових технологій менеджменту персоналу залишаються недостатньо дослідженими, тому і потребують подальшого опрацювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Технологія менеджменту персоналу тісно пов'язана з процесом оптимізації складових і процедур у рамках тих або інших функцій управління. Тому для підвищення рівня використання технології менеджменту персоналу вагомий вплив здійснюють детальний аналіз та оцінка існуючих функціональних процесів управління на підприємстві. Задля коректної організації кожної підсистеми управління персоналом слід визначити послідовність та характер процесу, обрати відповідний інструментарій, обґрунтувати оптимальні умови функціонування. Отже, реалізація технології ефективного менеджменту персоналу має на меті вдосконалення відповідних бізнес-процесів управління.

Деталізація досліджуваного процесу з метою його вдосконалення та відповідно виявлення слабких місць неможливі без моделювання, де ключовим елементом виступає бізнес-процес. Адже важливим етапом технології ефективного менеджменту персоналу є визначення та обґрунтування бізнес-процесів, які є центральною ланкою будь-яких відносин на підприємстві. Бізнес-процеси не тільки забезпечують інтегрованість підприємства та реалізацію його загальної стратегії, але й сприяють вдосконаленню діяльності підприємства завдяки аналізу всіх сфер його функціонування. Детальний аналіз підходів до розуміння сутності поняття «бізнес-процес» дозволяє визначити його, як логічну цілеспрямовану послідовність виконання функцій, спрямованих на створення результату завдяки перетворенню входів у виходи.

Модель бізнес-процесу дозволяє описати всі його складові – цілі, функції, ресурси, учасників, результати, послідовність дій, іншу інформацію.

Для порівняння представлених продуктів було використано наступні критерії:

- доступність (наявність інформації про продукт: комп'ютерні навчальні матеріали, посібники, статті, інформація в Інтернеті, демонстраційні версії);
- поширеність продукту (термін існування, кількість проданих ліцензій, наявність, розмір і рівень діяльності кінцевих користувачів);

- простота у використанні (зручний та зрозумілий інтерфейс, невеликий термін навчання персоналу, можливість самостійного вивчення продукту);

- вартість (обґрунтована вартість, дотримання принципу «ціна-якість»).

Проведений аналіз дозволяє зробити наступні висновки: такі інструменти, як Erwin, Power Designer і Rational Rose частіше використовуються для моделювання баз даних; Oracle Designer, Power Designer та Rational Rose більше підходять для моделювання окремих компонентів; ARIS, BPwin і Rational Rose застосовуються для моделювання бізнес-процесів. Відповідно доцільними та ефективними інструментальними засобами моделювання процесу розробки технології ефективного менеджменту персоналу є: BPwin/ERwin, Rational Rose, ARIS. Перелік позитивних та негативних сторін цих продуктів представлено на рис. 1. Отже, враховуючи складність освоєння ARIS і потенційний ризик Rational Rose та при наявності майже однакового функціонального забезпечення, найбільш доступним інструментом моделювання бізнес-процесів в контексті дослідження є BPwin (AllFusion Process Modeler). Використання даного програмного продукту дозволить формалізувати процес формування технології ефективного менеджменту персоналу в вигляді набору взаємозв'язаних функціональних блоків, створити ієрархію підпорядкування та визначити ступінь контролю. Слід акцентувати увагу, що пакет BPwin заснований на методології IDEF, яка представляє собою сукупність методів, правил і процедур, призначених для побудови функціональної моделі об'єкта будь-якої предметної області [6].

За допомогою стандарту IDEF0 спочатку проведемо опис процесу розробки технології в цілому (побудова контекстної діаграми), після чого здійснимо функціональну декомпозицію бізнес-процесів. Зазначимо, що основними елементами функціональної моделі IDEF є [6, 7, 8, 9]:

- 1) вхід – продукт (дані або об'єкти), який в ході реалізації процесу змінюється та перетворюється у вихід;
- 2) вихід – кінцевий продукт (об'єкт або послуга), який є результатом реалізації процесу;
- 3) управління (стратегії та процедури, які забезпечують реалізацію процесу);
- 4) механізми (ресурси, які потрібні для реалізації процесу).
- 5) Враховуючи детальний аналіз сучасного стану менеджменту персоналу на машинобудівних підприємствах та проведене дослідження рівня важливості складових технологій менеджменту персоналу було вирішено продемонструвати оптимізацію таких процесів, як мотивація персоналу.

Враховуючи результати кластерного аналізу, які свідчать про те, що в найбільшій мірі підприємства відрізнялися за технологією контролю персоналу, оцінки персоналу та відбору і найму персоналу, зазначимо про несуттєвий вплив на розподіл підприємств між собою технології розвитку та мотивації персоналу. Це вказує на переважно однакові схеми проведення професійного розвитку та реалізації системи мотивації персоналу на більшості машинобудівних підприємствах. Тому представимо їх оптимізацію в якості побудованих моделей, що можуть братися за основу в діяльності кожного досліджуваного підприємства. У сучасних умовах недостатнє стимулювання часто не дозволяє машинобудівним підприємствам реалізувати свої потенційні можливості, що призводить на практиці не тільки до інертності більшої частини персоналу та зниження їх трудової активності, але й до масового відчуження людей від роботи. Традиційний підхід щодо стимулювання продуктивності праці на сьогодні вже є малодійним. Це підтверджує першочергову необхідність вдосконалення процесів стимулювання та мотивування персоналу на підприємстві, що дозволить підвищити рівень використання технології мотивації персоналу.

Отже, в результаті моделювання бізнес-процесу була створена контекстна діаграма «Реалізація технології мотивації персоналу на підприємстві», яка представлена на рис. 1. Як видно з

рис., у центрі знаходиться функціональний блок головного завдання, який відображає поставлену мету моделі. Цей процес має ряд входів: «Технологія мотивації персоналу», «Інформація щодо управління персоналом на підприємстві» та вихід: «Технологія ефективного мотивації персоналу». Відповідно до внутрішньої системи управління на процес спрямовані зусилля керівництва, відділу кадрів, відділу з управління персоналом та бухгалтерії. Враховуючи специфіку технології мотивації персоналу (стимулювання та мотивування персоналу) основними механізмами є «HR-стратегія», «Кадрова політика», «Організаційна культура», «Бюджет витрат на персонал», «Вимоги до технології ефективного менеджменту персоналу».

Декомпозиція першого рівня процесу описує наступні послідовні підпроцеси: «Виявлення проблемних питань стосовно процесів мотивації персоналу, їх причин та наслідків»; «Ініціація проекту технології мотивації персоналу»; «Розробка та впровадження програми мотивації персоналу»; «Контроль реалізації проекту». IDEF0 діаграма першого рівня декомпозиції бізнес-процесу «Реалізація технології мотивації персоналу на підприємстві» представлена на рис. 2.

Необхідно зазначити, що в основі бізнес-процесу реалізації технології мотивації персоналу лежить аналіз потреб персоналу та підприємства, тому початковий етап передбачає пошук, пов'язаний з

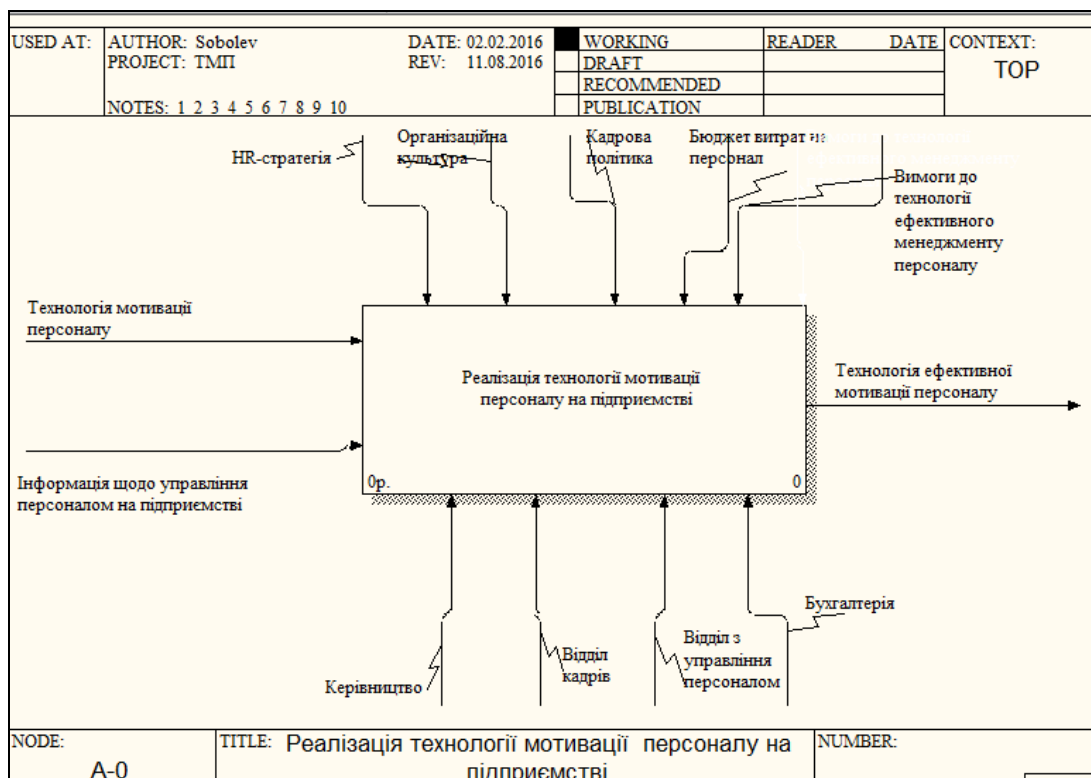


Рис. 1. Контекстна діаграма процесу «Реалізація технології мотивації персоналу на підприємстві»

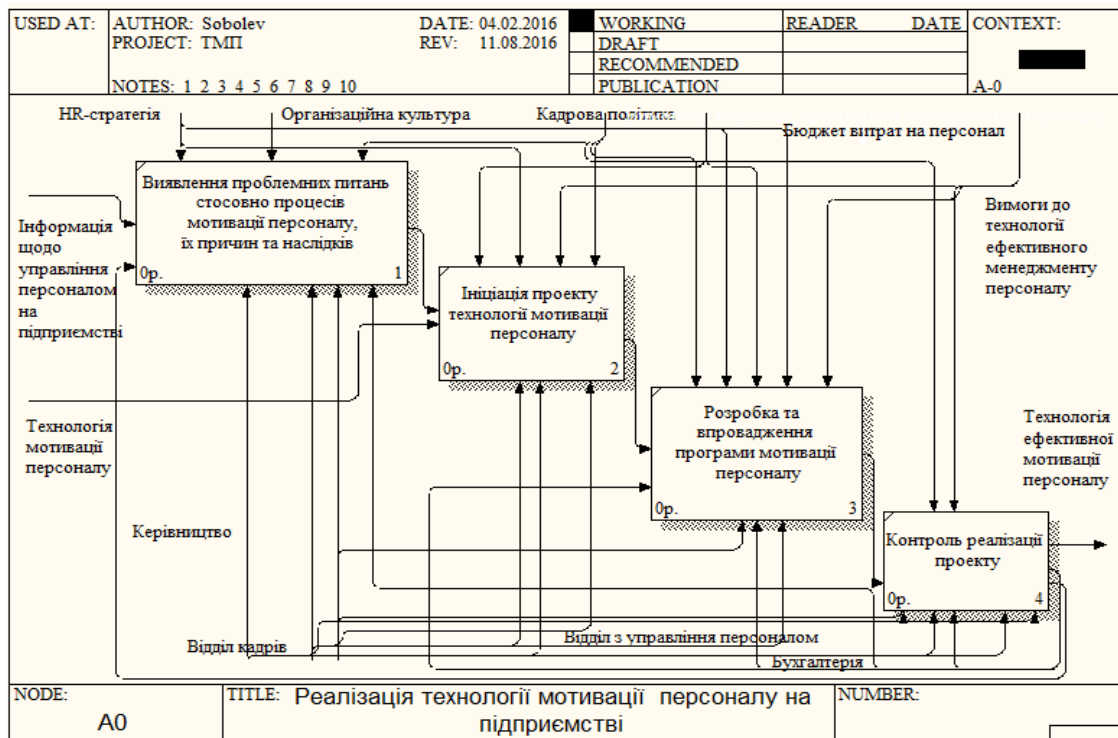


Рис. 2. Декомпозиція функціонального блоку «Реалізація технології мотивації персоналу на підприємстві»

Таблиця 1

Застосування в діяльності персоналу певних форм стимулювання машинобудівними підприємствами

Підприємства	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
ПАТ «ХЗЕМВ-1»	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ПАТ «ХТЗ»	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	-	+	+
ВАТ «Завод ім. Фрунзе»	+	+	-	-	+	+	-	+	-	+	-	-	+
ВАТ «ЛАРЗ»	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ВАТ «ТУРБОАТОМ»	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	+	+	+
ВАТ «ХЗЕМВ»	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ПАТ «Автрамат»	+	+	-	-	-	+	-	-	-	+	-	-	-
ПАТ «Електромашина»	+	+	-	-	+	+	-	+	-	+	-	-	+
ПАТ «Куп'янський машзавод»	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ПАТ «Світло шахтаря»	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	-	+	+
ПАТ «ХАРП»	+	+	-	-	+	+	+	+	-	+	-	+	+
ПАТ Завод «Південкабель»	+	+	-	-	+	+	-	+	-	+	-	-	+
ПрАТ «Завод «Трансв'язок»	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-
ПрАТ «ХЗЕО»	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ПрАТ «ХЗШП»	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-
ПрАТ «ХРМЗ»	+	+	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ПУАТ «ХАРВЕРСТ»	+	+	-	-	+	+	-	-	-	+	-	-	+
ПуАТ «ХЕЛЗ «Укрелектромаш»	+	+	-	-	+	+	-	-	-	-	-	-	-
ТОВ «Лозівський ковальсько-механічний завод»	+	+	-	-	+	+	+	+	+	+	-	+	+

Примітка. За даними підприємств: «+» – заходи застосовуються, «-» – заходи не застосовуються. 1 – заробітна плата; 2 – бонуси (винагороди, премія); 3 – участь працівників у прибутках (% від прибутку); 4 – участь в акціонерному капіталі (придбання акцій на пільгових умовах); 5 – планування кар'єри (розробка моделей просування персоналу по службі); 6 – суспільне визнання (вручення грамот, розміщення фото на дошці пошани, публічне привітання керівництвом); 7 – обслуговування власним транспортом; 8 – організація харчування (виділення коштів на харчування); 9 – стипендіальні програми (виділення коштів на отримання освіти); 10 – організація навчання (покриття витрат на навчання); 11 – медичне обслуговування; 12 – забезпечення житлом; 13 – корпоративна культура (організація розважальних заходів, проведення свят та вечірок).

Джерело: проаналізовано автором

визначенням їх сутності. Усунення причин виникнення проблем управління персоналом сприятиме покращенню задоволеності персоналу, що забезпечить зростання продуктивності праці зокрема, та прибутковості підприємства взагалі. Окрім цього, виявлення проблемних питань стосовно процесів мотивації персоналу, їх причин та наслідків включає оцінку функціонуєчої системи мотивації праці на підприємстві, виявлення методів та інструментів мотивації персоналу, що використовуються на підприємстві. Так, аналіз кадрової політики на досліджуваних машинобудівних підприємствах дозволив визначити таке (табл. 1).

Пріоритетними формами стимулювання, що застосовуються в діяльності персоналу, залишаються заробітна плата, бонуси (винагороди, премії), організація навчання та суспільне визнання (вручення грамот, розміщення фото на дошці пошани): найменш використовуваними є участь працівників у прибутках, участь в акціонерному капіталі та медичне обслуговування.

Зазначимо, що головною метою даного етапу є не тільки виявлення реальної картини стосовно застосування інструментів мотивування та стимулювання персоналу на підприємстві, але й визначення необхідності реалізації технології мотивації персоналу, яка дозволить гармонізувати цілі і підприємства, і персоналу.

На наступному етапі «Ініціація проекту технології мотивації персоналу» відбувається уточнення мети розробки проекту, обґрунтування конкретних задач щодо мотивації та стимулювання персоналу. Далі перевіряється концепція проекту та приймається рішення щодо розробки програми мотивації персоналу, яка включає такі підпроцеси, як: визначення форм, методів і засобів впливу на персонал; створення системи винагородження; обґрунтування термінів та послідовності операцій. Важливим елементом в алгоритмі досліджуваного бізнес-процесу є контроль реалізації проекту, який включає оцінку ефективності системи мотивації персоналу на підприємстві та розробку коригуючих дій.

Механізмами функціонування є керівництво, відділ кадрів, відділ управління персоналом та бухгалтерія, на всіх етапах реалізації технології мотивації персоналу управління ведеться з урахуванням HR-стратегії, кадрової політики, організаційної культури, бюджету витрат на персонал, вимог до технології ефективного менеджменту персоналу.

Зазначимо, що на реалізацію технології мотивації персоналу впливають фактори не тільки внутрішнього середовища, але й зовнішнього.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, головним результатом реалізації технології ефективного менеджменту персоналу

є: розкриття та розвиток кадрового потенціалу підприємства; забезпечення належного кількісного та якісного складу персоналу; підвищення результативності складових технологій менеджменту персоналу; мінімізація витрат часу та оптимізація витрат на персонал; підвищення ефективності менеджменту персоналу за урахування мотиваційної компоненти.

Використання саме BРwin для підвищення рівня використання технологій менеджменту персоналу дозволить забезпечити точність, лаконічність, достатність та наочність об'єкта дослідження. Адже, функціональна модель відображає всі процеси (процедури, функції), які потрібно реалізувати для досягнення кінцевої мети, у певній послідовності з відповідними параметрами і механізмами управління та інформацією стосовно відповідальних осіб, наявних ресурсів та необхідних документів.

Застосування Bрwin дозволяє не тільки описати взаємодію процесів вдосконалення складових технологій ефективного менеджменту персоналу, знайти резерви для підвищення їх результативності, задокументувати будь-які зміни (є опція автоматичної генерації звітів), але й забезпечити ефективно управління роботою процесів та контроль їх якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кибанов А. Я. Управление персоналом организации: актуальные технологии найма, адаптации и аттестации / А. Я. Кибанов, И. Б. Дуракова. – 2-е изд., стер. – М. : КноРус, 2012. – 359 с.
2. Мелихов Ю. Е. Управление персоналом: портфель надежных технологий / Ю. Е. Мелихов, П. А. Малуев – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 344 с.
3. Новікова М. М. Технологія управління персоналом: теоретичні та методичні аспекти: монографія / М. М. Новікова, Л. О. Мажник; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2012. – 215 с.
4. Сучасні технології роботи з персоналом : наук. розробка / авт. кол. : С. М. Серьогін, І. В. Шпекторенко, Н. А. Липовська та ін. – К. : НАДУ, 2010. – 48 с.
5. Яхонтова Е. С. Эффективные технологии управления персоналом / Е. С. Яхонтова. – СПб. : Питер, 2003. – 272 с.
6. Маклаков С. В. Моделирование бизнес-процессов с AllFusion Process Modeler / С. В. Маклаков. – М. : Диалог-МИФИ, 2004 – 240 с.
7. Аксенов К. А. Работа с CASE-средствами BРwin, Erwin / К. А. Аксенов, Б. И. Клебанов. – Екатеринбург: ГОУ ВПО Уральский государственный технический университет УГТУ-УПИ, 2004. – 50 с.
8. Елиферов В. Г. Бизнес-процессы: регламентация и управление : учебник / В. Г. Елиферов, В. В. Репин. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 319 с.
9. Darnton G. Business Process Analysis / G. Darnton, M. Darnton. – London : Tompson Business Press, 1997. – 311 p.

ЛІДЕРСТВО ЯК КЛЮЧОВИЙ ЧИННИК УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

LEADERSHIP AS A KEY FACTOR OF MANAGEMENT BY PERSONNEL OF RESTAURANT ENTERPRISES

УДК 331.101

Білецька І.М.

к.е.н., доцент,
завідувач кафедри міжнародної економіки, маркетингу і менеджменту Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту Тернопільського національного економічного університету

У статті розглянуто питання підвищення ефективності управління персоналом підприємств ресторанного господарства. Акцент зроблено на лідерстві, як ключовому чиннику управління персоналом в процесі реалізації економічної функції підприємства ресторанного господарства.

Ключові слова: лідерство, лідер, лідерські якості особистості, управління персоналом, підприємство ресторанного господарства.

В статье рассмотрены вопросы повышения эффективности управления персоналом предприятий ресторанного хозяйства. Акцент сделан на лидерстве, как ключевом факторе управления персоналом в процессе

реализации экономической функции предприятия ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: лидерство, лидер, лидерские качества личности, управления персоналом, предприятие ресторанного хозяйства.

The article devotes to the issues of increasing the efficiency of management of the personnel of restaurant enterprises. The emphasis is on leadership, as a key factor of personnel management in the process of implementing the economic function of the restaurant industry enterprises.

Key words: leadership, leader, leadership qualities of personality, personnel management, enterprise of restaurant economy.

Постановка проблеми. Управління персоналом підприємств ресторанного господарства сьогодні вимагає новітніх поглядів та підходів. На кожному етапі управління постають нові завдання перед керівниками, які здійснюють управлінські функції.

В умовах динамічних змін, які відбуваються у суспільстві та тиску конкуренції, підприємства потребують лідерів, які б уміло управляли персоналом. На даний час не існує єдиного погляду науковців на визначення правильного стилю лідерства в процесі управління персоналом. Але більшість керівників розуміє потребу у переході на нову «лідерську» парадигму управління підприємствами.

Лідерство є процесом впливу на групу послідовників, з метою повести їх за собою, до реалізації поставленої цілі, шляхом запровадження управлінських рішень. Сучасний лідер повинен обов'язково мати стратегічні погляди, але і не виключати участь персоналу підприємства у формуванні цілей та прийнятті управлінських рішень.

Це один із аспектів лідерської управлінської парадигми, авторами і сподвижниками якої стали Т.Пітерс та Р.Уотерман. Саме вони стверджують, що людські поведінкові аспекти організації мають стати об'єктом управління. Т.Пітерс та Р.Уотерман проголосили комплексний підхід до управління організацією як соціальною системою на основі концепції «7 С»: стратегії, структури, системи, складу кадрів, стилю керівництва, сукупності навичок, спільних цінностей.

Лідерський підхід до управління персоналом підприємств ресторанного господарства заснований на сприйнятті персоналу як головного надбання підприємства та реалізації оптимальної кадрової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблему впливу людського фактору на систему

управління підприємствами ресторанного господарства досліджують багато як зарубіжних, так і українських учених, серед них: А. Аветісова, В. Антонова, Л. Балабанова, Кр. Егертон-Томас, Ф. Котлер, Дж. Уокер, А. Мазараки, Г. П'ятницька, Л. Яцун та ін.

Вплив лідерства на процес управління персоналом вивчають такі дослідники: У. Байхем, М. Беляцький, П. Друкер, Дж. Максвел, О. Нестуля та С. Нестуля, Г. Почепцов та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є встановлення ролі лідерства як ключового чинника управління персоналом підприємств ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу. Сучасна індустрія ресторанного бізнесу постійно розширюється та видозмінюється під впливом різних факторів внутрішнього та зовнішнього підприємницького середовища. В результаті діяльності підприємств ресторанного господарства імплементується соціальна (задоволення потреб споживачів) та економічна функції (підприємницька одиниця сфери обслуговування).

Передумовою реалізації економічної функції діяльності підприємства ресторанного господарства є підвищення ефективності управління персоналом.

Управління персоналом – це специфічна функція управлінської діяльності, основним об'єктом якої є людина, що входить у певні соціальні групи, трудові колективи. В якості суб'єкта управління виступають керівники і спеціалісти, які виконують функції управління стосовно своїх підлеглих. Планування, формування, розподіл і раціональне використання людських ресурсів є основним змістом управління персоналом.

Проте класичне управління персоналом у

повному розуміння цього поняття, не дає можливості повноцінно досягати цілей, які стоять перед підприємством. В площину управління персоналом входить поняття «лідерство», яке стає ключовим чинником у реалізації цілей підприємством ресторанного господарства.

Основною ціллю діяльності підприємства ресторанного господарства, безперечно є завоювання лідерських позицій на ринку ресторанних послуг.

Функції успішного лідерства будь-якої організації повинні бути співзвучні з цілями і вимогами керівництва і членів колективу. Узгодження цілей та вимог персоналу із загальними завданнями підприємства – найбільш ефективний спосіб розвитку і вирішення поставлених завдань.

Лідер в організації – людина, яка представляє інтереси колективу, займається вирішенням групових завдань, уособлює цінності, грає важливу роль у вирішенні конфліктів. Лідер – це той, який розуміє параметри успіху компаній, який знає дорогу до цього успіху і вміє вести інших цією дорогою. Лідер повинен бути майстром змін, творцем надійної команди, який здатен формувати особистості, розширювати кругозір персоналу. Саме від діяльності лідера або невеликого кола керівного персоналу, що формують лідерське бачення управління персоналом, залежить успіх діяльності підприємства.

На думку Ф. Селзніка лідер (керівник) повинен володіти мистецтвом створення організації, пере-

будови процесу управління в систему, яка б включала у себе нові та одвічні цінності [1].

Для реалізації позиції лідера важливо вміти втілювати в життя такі завдання: формулювання цілей; пошук ресурсів для досягнення цілей; спонукання учасників групи до дій; координація дій; формування їх нормальної корпоративної культури та ін.

При цьому важливим є розуміння того, що поняття «лідерські якості» та «якості керівника» відрізняються, як правило, доволі рідко притаманні одній людині. Лідер відповідно «лідерської управлінської парадигми» непросто здійснює керівництво, він передусім повинен надихати та мотивувати своїх послідовників (табл.1).

Як бачимо з табл.1. якості, якими наділений лідер спрямовані на більшу взаємодію з послідовниками (персоналом та клієнтами підприємств ресторанного господарства), ніж керівник, адже якості керівника більше спрямовані на задоволення власних потреб та інтересів.

Отже, можна зробити висновок, що ефективно керувати системою, яка орієнтована на досягнення високих показників, може тільки лідер. Лідер ніколи не буде пересічною особистістю. Талант, можливість сприймати та генерувати нові ідеї, можливість малювати образ майбутнього – служити лідеру для втілення в життя свого істинного покликання – реалізації лідерських здібнос-

Таблиця 1

«Відмінності якостей керівника та лідера» (складено за [2, 3, 4])

Якості	
керівника	лідера
домінантність – риса особистості, яка полягає в здатності та потребі тиску на інших, підкорення їх дій своїй волі	екстраверсія – дружелюбність, відкритість до спілкування, енергійність
впевненість в собі – стабілізатор особистісних зусиль, впевненість у своїх діях та можливість переконати у своїй правоті підлеглих	чуйність – дружність, уважність, бажання співпережити оточуючим
емоційна стабільність – постійна необхідність контролювати власні емоції	емоційна стабільність – стабільність, впевненість в собі
стресостійкість – можливість протистояти стресам, внутрішнім та зовнішнім емоційним подразникам	сумлінність – відповідальність, обов'язковість, цілеспрямованість
креативність – виявлення власного творчого нестандартного мислення під час реалізації поставлених завдань	відкритість досвіду – відкритість для нових ідей, добре розвинена уява, допитливість
жага до досягнень – потреба в самореалізації під час досягнення цілей	нонконформізм – сміливість, вміння ризикувати
підприємливість – можливість бачити вигідні умови там, де інші не можуть цього робити	адекватна оцінка власних якостей – здатність до здорової самокритики та самоаналізу
відповідальність – бажання брати на себе відповідальність за власні дії	відповідальність - бажання брати відповідальність не лише за власні дії, а і за дії своїх послідовників
надійність – прагнення до стабільності	ініціювання змін – бажання до розвитку, змін, застосування нових ідей
незалежність – небажання підкорюватися будь-кому чи чому	чесність – формування культури, якій більше за все цінується справедливість та відкрита оцінка дій
відкритість до спілкування – комунікабельність, екстраверсія	служіння – бажання служити своїм послідовникам, приносити користь оточуючим

тей, демонструючи при цьому синергію мети та життєвої енергії.

Але для того, щоб підприємство, очолене лідером зайняло лідерські позиції на ринку послуг необхідно чітко слідувати цілям підприємства, які мають формуватися колективно. Проте відповідальність за досягнення цілей, несе лідер, який бере до уваги всі пропозиції, враховує точки зору, дослухається до своїх послідовників та на основі зібраної інформації формує цілі.

Піраміду цілей, які стоять перед підприємством пропонує М.Бєляцький (рис.1) [5]. Без цілей не можливо прийняти рішення, встановити пріоритети, налагодити комунікації та зайняти лідерські позиції на ринку.

З точки зору лідерства, при формуванні цілей підприємства, мають бути враховані можливості для підвищення кваліфікації працівників, їх всебічного розвитку, що призведе до покращення обслуговування відвідувачів, а отже, і до реалізації бізнес-потенціалу підприємства ресторанного господарства.

Аналізуючи інформацію представлену в табл.1 та поєднуючи її з Пірамідою цілей (рис.1), на наш погляд, можна стверджувати, що коли підприємство очолене лідером, то його особистісні якості такі як: екстраверсія, емоційна стабільність, неконформізм, ініціювання змін будуть сприяти при реалізації наступних цілей: підвищення кваліфікації персоналу, покращення обслуговування, запровадження нових технологій. А такі риси як: відкритість досвіду, адекватна

оцінка власних якостей, чесність дадуть позитивний результат в процесі активізації реклами, розширенню мережі збуту та індивідуальних замовлень. Якщо лідер буде активно застосовувати та розвивати усі свої особистісні якості на чолі з сумлінністю, на наш погляд можна стверджувати, що збільшення обороту капіталу (до якого входять опанування та освоєння нових ринків), а також покращення іміджу підприємства виведуть підприємство на лідируючі позиції на ринку ресторанних послуг.

Висновки з проведеного дослідження. У той час, коли економіка перебуває у складному періоді свого розвитку, підприємства потребують нових форм та методів управління. Популярні нещодавно моделі управління, які засновані на керівництві без застосування принципів лідерства, здебільшого авторитарні, жорстко планові та такі, які вимагають постійного контролю, перестали бути результативними та ефективними. Підприємства наразі потребують нових підходів, які базуються на принципах довіри, взаємодопомоги, чесності, готових до динамічних змін та викликів сьогодення.

Тому управління підприємством на себе має взяти особистість з чітко вираженими лідерськими якостями, яка буде слідувати, щоб не було простоїв через неефективну організацію праці, щоб робота була справедливо розподілена між працівниками, персонал постійно навчався та розвивав нові вміння, а підприємство максимально реалізувало свій бізнес-потенціал.

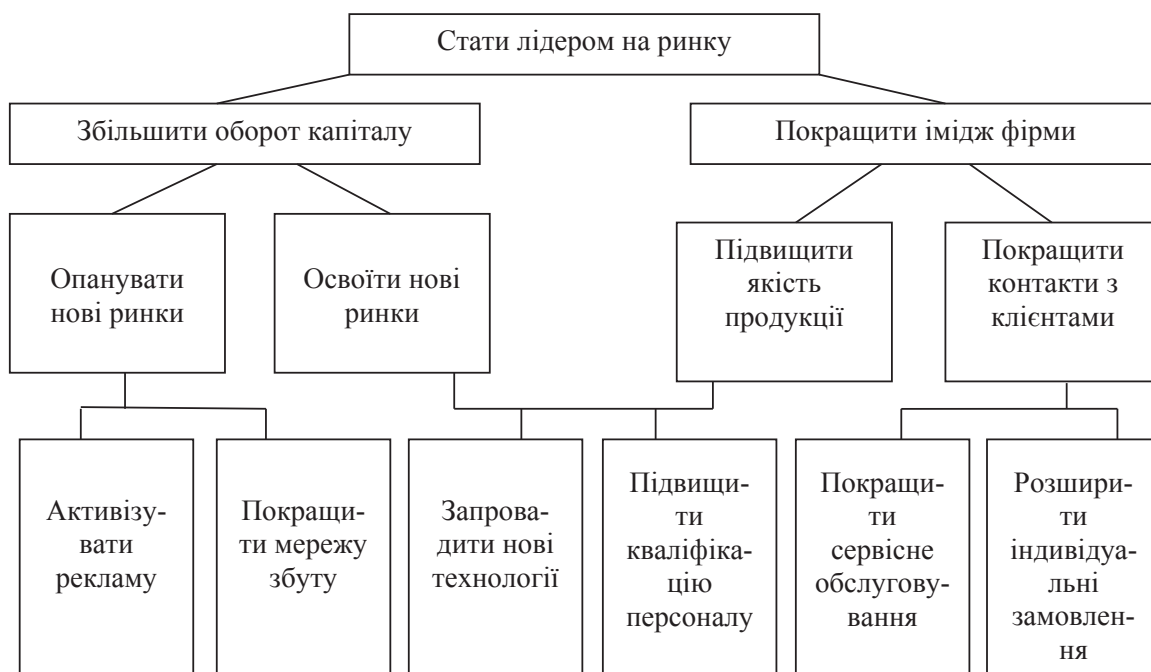


Рис. 1. Піраміда цілей [5]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шимановська-Діанич Л.М. Теорія та практика формування ефективного процесу управління персоналом організації // Костишина Т.А. Управління персоналом у XXI столітті: кадрова політика, мотивація, оплата праці: Монографія / Костишина Т.А., Нестуля О.О, Нестуля С.І. [та ін.] / За ред. проф. Костишиної Т.А. – Полтава: «Полтавський літератор», 2010. – 498 с.
2. Вересов Н.Н. Психология управления: учеб. пособие / Н.Н. Вересов ; Рос. акад. образования, Моск. психол. соц. ин-т. – М. : МПСИ ; Воронеж : МОДЭК, 2011. – 222 с.
3. Дафт Р.Л. Уроки лидерства / Р.Л. Дафт; при участии П.Лейн; [пер. с англ. А.В.Козлова; под. ред. проф. И.В. Андреевой]. – М.: Эксмо, 2008. – 480 с.
4. Нестуля О.О, Нестуля С.І. Лідерство в управлінні персоналом // Костишина Т.А. Управління персоналом у XXI столітті: кадрова політика, мотивація, оплата праці: Монографія / Костишина Т.А., Нестуля О.О, Нестуля С.І. [та ін.] / За ред. проф. Костишиної Т.А. – Полтава: «Полтавський літератор», 2010. – 498 с.
5. Беляцкий Н.П. Менеджмент: деловая карьера: Учеб. пособие / Н.П. Беляцкий. – Минск: Высш. шк., 2001. – 302 с.

**ВИЗНАЧЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ АКТИВІЗАЦІЇ
ОРГАНІЗАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
DETERMINATION OF ACTIVIZATION TOOLS OF ORGANIZATIONAL AND
COMMUNICATION SUPPORT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES' PERSONNEL
MANAGERIAL ACTIVITY**

УДК 338.58:65.014

Гришина В.В.

аспірант кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

У статті розглянуто формування організаційно-комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу на основі процесно-структурованого підходу. Визначені поняття організаційного та комунікаційного забезпечення. Виділені інструменти активізації організаційно-комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу підприємства.

Ключові слова: організаційно-комунікаційне забезпечення, управлінська діяльність персоналу, процесно-структурований підхід.

В статье рассмотрено формирование организационно-коммуникационного обеспечения управленческой деятельности персонала на основе процессно-структурного подхода. Определены понятия организационного и коммуникационного обеспечения. Выделены

инструменты активизации организационно-коммуникационного обеспечения управленческой деятельности персонала предприятия. Ключевые слова: организационно-коммуникационное обеспечение, управленческая деятельность персонала, процессно-структурированный подход.

The article deals with the formation of organizational and communication support of personnel managerial activity on process-structured approach. Definite concepts of organizational and communication support. The tools of activation of organizational and communication support of personnel managerial activity of the enterprise are allocated.

Key words: organizational and communication support, personnel managerial activity, process-structured approach.

Постановка проблеми. Останні десятиріччя чітко виявили зростання впливу управлінської діяльності персоналу на процеси розвитку і формування конкурентоспроможного підприємства. Враховуючи те, що ефективність діяльності залежить насамперед від ефективної управлінської діяльності персоналу, дуже важливо приділяти увагу саме забезпеченню управлінської діяльності персоналу підприємства. Ефективність управлінської діяльності персоналу підприємств промислової галузі в більшості випадків залежить від його ефективного організаційно – комунікаційного забезпечення. Сьогодні, трактування поняття «організаційно – комунікаційне забезпечення» не є усталеним в сучасній економічній науці. Частіше організаційне забезпечення досліджується авторами з поєднанням методичного або економіч-

ного забезпечення. Враховуючи те, що основний інструмент комунікаційного процесу – є інформація, тому частіше комунікаційне забезпечення використовують з інформаційним. Організаційно-комунікаційне забезпечення будь якої діяльності зустрічається дуже рідко. Тому актуальним є дослідження організаційно-комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу підприємства та визначення її інструментів активізації для ефективного існування підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання ефективності управлінської діяльності персоналу підприємства та її організаційне та комунікаційне забезпечення ґрунтовно проаналізовано в дослідженнях таких вітчизняних та закордонних науковців, як М. Армстронга, Г. Афанасьєва, В. Бебик, А. Босак, Н. Гавкалової, В. Гри-

ньової, А. Зверинцев, А. Кібанова, Г. Кіслякова, В. Краковська, О. Кузьміна, Г. Осовська, Г. Островерхової, Н. Подольчак, О. Попова, В. Русаков, Ф. Тейлор, В. Томах, С. Цимбалюк, Н. Шпак, К. Яковенко, І. Ярулін, О. Ястремська та інші.

Незважаючи на вагомий дослідження вищезгаданих авторів, є необхідність подальшого дослідження управлінської діяльності персоналу підприємства з виділенням впливу організаційного та комунікаційного забезпечення на ефективність управлінської діяльності персоналу та визначення інструментів активізації організаційно – комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу підприємства.

Постановка завдання. Основною метою дослідження є визначення поняття організаційно-комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу та визначення інструментів активізації управлінської діяльності персоналу підприємства.

Викладення основного матеріалу дослідження. Сутнісним моментом сучасного періоду розвитку все більшої значущості набуває людський фактор. Якщо в індустріальну епоху основна увага приділялася більш удосконаленню та впровадженню технічної складової на підприємствах, то сьогодні, з переходом на нову парадигму управління, наявність людського, інтелектуального та соціального капіталу набуває стрімких обертів. Нова парадигма управління призводить до постійного удосконалення та активізації інструментів, які забезпечують весь процес управлінської діяльності персоналу на підприємстві. Для їх визначення за пріоритетним напрямком, доречним буде почати з визначення понять організаційного та комунікаційного забезпечення.

Починаючи з визначення поняття організаційного забезпечення (далі ОЗ), то в залежності від поля дослідження ми спостерігаємо різноманітність її визначення. Визначаючи сутнісну складову поняття ОЗ, можна виділити чотири напрямки, де вченими використовуються ОЗ по-перше, як сукупність методів, засобів, інструментів, документів, по-друге, як формування необхідних організаційних умов, по-третє, як сукупність структурних підрозділів, взаємин, та вчетверте, як сукупність заходів, процесів і процедур (рис. 1).

Найбільш поширеним визначенням ОЗ з рисунку 1 видно, використання ОЗ як сукупності методів, засобів, інструментів, документів, в процентному відношенні 52,6% використання визначення. Тим самим, можна відзначити, що вчені, визначаючи ОЗ роблять акцент на те, що ця сукупність регламентує взаємодію персоналу підприємства, створюючи організаційну структуру. Так, Строкович Г. визначає організаційне забезпечення, як сукупність методів і засобів, які регламентують взаємодію окремих підрозділів між

собою в процесі функціонування підприємства на всіх етапах життєвого циклу завдяки здійсненню функціональних (виконання певних робіт які включено до одного бізнес-процесу) та інформаційних (обмін інформацією, доступ до баз даних та баз знань, виходячи з рівня доступу) зв'язків з урахуванням економічних, технічних, соціальних та екологічних обмежень [1].

Другу позицію, з частотою використання у 21,1%, ОЗ визначають вчені, як сукупність заходів, процесів і процедур. Так, Лещух А. акцентує увагу на те, що це сукупність таких процесів, як планування і координацію, а також контроль і перевірку відповідних нормативних актів [2].

З частотою використання у 15,8%, ОЗ визначають як сукупність структурних і динамічних взаємин всередині суб'єкта і за його межами, що охоплює безліч конкретних субординаційних і координаційних, лінійних і функціональних, а також інших організаційних зв'язків [3].

Формуванням необхідних організаційних умов для ефективного використання трудового потенціалу [4], з найменшою частотою використання визначення поняття, використовують в своїх роботах вчені.

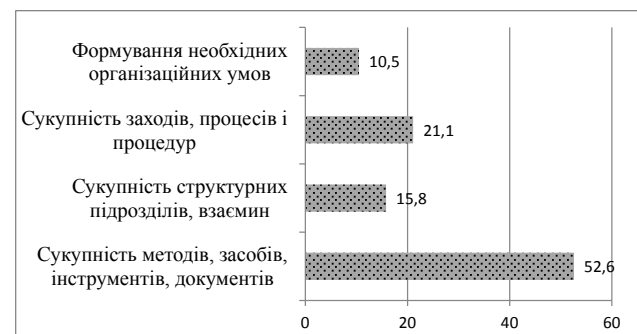


Рис. 1. Структурування морфологічних одиниць сутнісної складової поняття "організаційне забезпечення", %

Організаційне забезпечення дуже тісно пов'язано з комунікаційним. Організаційна структура не може діяти без комунікаційного процесу на підприємстві, де основними цілями комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу підприємства є:

результативний обмін інформацією в суб'єктно-об'єктних відносинах підприємства, включаючи як зовнішню так і внутрішню комунікаційну взаємодію;

побудова комунікаційних каналів для обміну інформацією між працівниками, групами, підрозділами і координація їх завдань і дій;

регулювання і вдосконалення інформаційних потоків для результативного обміну інформацією між рівнями управління, всередині підприємства та контрагентами та іншими стейкхолдерами.

Визначаючи комунікацію як процес обміну інформацією, як напрямок, який найбільш часто використовується вченими, з частотою викорис-

тання у 56,25 %, акцентуючи увагу, що комунікація – це насамперед процес, акцентуючи увагу на забезпеченні послідовності управлінських процедур. (рис. 2).

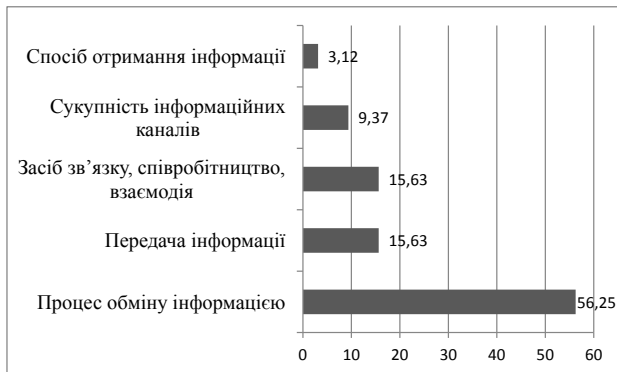


Рис. 2. Структурування морфологічних одиниць сутнісної складової поняття "комунікація", %

Отже, комунікаційне забезпечення в контексті управлінської діяльності персоналу – це цілеспрямований процес обміну інформацією між суб'єктами, включаючи характер взаємодії як зовнішніх так і внутрішніх комунікацій, за допомогою методів, інструментів, технологій, засобів, які дозволяють своєчасно отримати керівниками достовірну інформацію та оперативно прийняти управлінське рішення задля конкурентоспроможності підприємства.

Грунтуючись на проведеному аналізі поглядів різних авторів щодо визначення поняття організаційного та комунікаційного забезпечення в аспекті управлінської діяльності персоналу, пропонуємо надати авторське визначення поняття «організаційно–комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу» (далі ОКЗУДП), а саме це сукупність методів, інструментів, засобів, технологій, де через реалізацію управлінських функцій здійснюється процес обміну інформацією між суб'єктами, та систематизований і цілеспрямований вплив суб'єкта управління відносно об'єкта управління з метою прийняття своєчасного управлінського рішення, дія яких направлена на здійснення поставленої мети й досягнення кінцевого результату, забезпечуючи ефективне функціонування підприємства.

Отже, ми спостерігаємо тісний зв'язок між організаційним та комунікаційним забезпеченням. Кадрова структура підприємства пронизана комунікаційними зв'язками, та їх документальним супроводженням. Забезпечення ефективної управлінської діяльності персоналу залежить від оперативного постачання інформації через інфокомунікативні потоки, які забезпечуються інфокомунікативними технологіями.

Успішність функціонування підприємства пов'язано з ефективністю її управлінської діяльності персоналу, що значною мірою обумовлю-

ється який підхід до управління обраний. Огляд публікацій стосовно підходів щодо управлінської діяльності персоналу виявив, що переважно науковцями розглядаються загальновідомі підходи щодо управління, які історично склалися у науці управління, а саме процесного, системного та ситуаційного підходу до управління.

Забезпечуючи логічність та послідовність управлінських процедур процесного підходу, виникає складність в забезпеченні узгодження усіх управлінських дій, уникнення дублювання процесів. Управлінська діяльність персоналу з позиції системного підходу базується на розгляді підприємства як відкритої системи, враховуючи її структурну декомпозицію на керуючу та керовану підсистему управління. Як визначає Кузьмін О. застосування цього підходу при побудові системи управління на підприємствах є необхідною, але недостатньою умовою забезпечення високого рівня їх ефективності. Це пояснюється тим, що на практиці побудувати якісну систему управлінської діяльності персоналу з урахуванням усіх взаємозв'язків та взаємовпливів надзвичайно складно, цей процес триває роками шляхом ітеративного усунення вузьких ланок, проблемних моментів, тощо. Стосовно ситуаційного підходу до управління, слід зазначити, що вона виникла внаслідок підвищення динамічності та непередбачуваності середовища функціонування і спрямована на пошук адаптивних інструментів управління у конкретних ситуаціях. Ми згодні з вченими, щодо даного підходу, яку визначають як безперспективною, де якщо на підприємстві не розроблені загальна стратегія та політика розвитку, в таких умовах управління перетворюється на роздрібний хаотичний процес [5]. З метою нівелювання недоліків вищезазваних підходів, вчені пропонують сформулювати принципово новий підхід до побудови системи управлінської діяльності персоналу, а саме процесно–структурований підхід, який передбачає поєднання системного, ситуаційного, процесного, динамічного та функціонального підходів до формування системи управління, відповідно до якого управлінська діяльність персоналу розглядається як процес, що є послідовністю певних завершених етапів, кожен з яких має свою структуру, що в сукупності забезпечують здійснення управлінського впливу керуючої системи на керовану [5, 6, 7].

Отже, пропонуємо аналізувати рівень організаційно–комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу промислових підприємств з позиції процесно–структурованого підходу.

В аспекті процесно–структурованого підходу ОКЗУДП забезпечується у певній послідовності з визначенням цілей, методів, принципів (рис. 3).

Відповідно до процесно–структурованого підходу процес управлінської діяльності персоналу

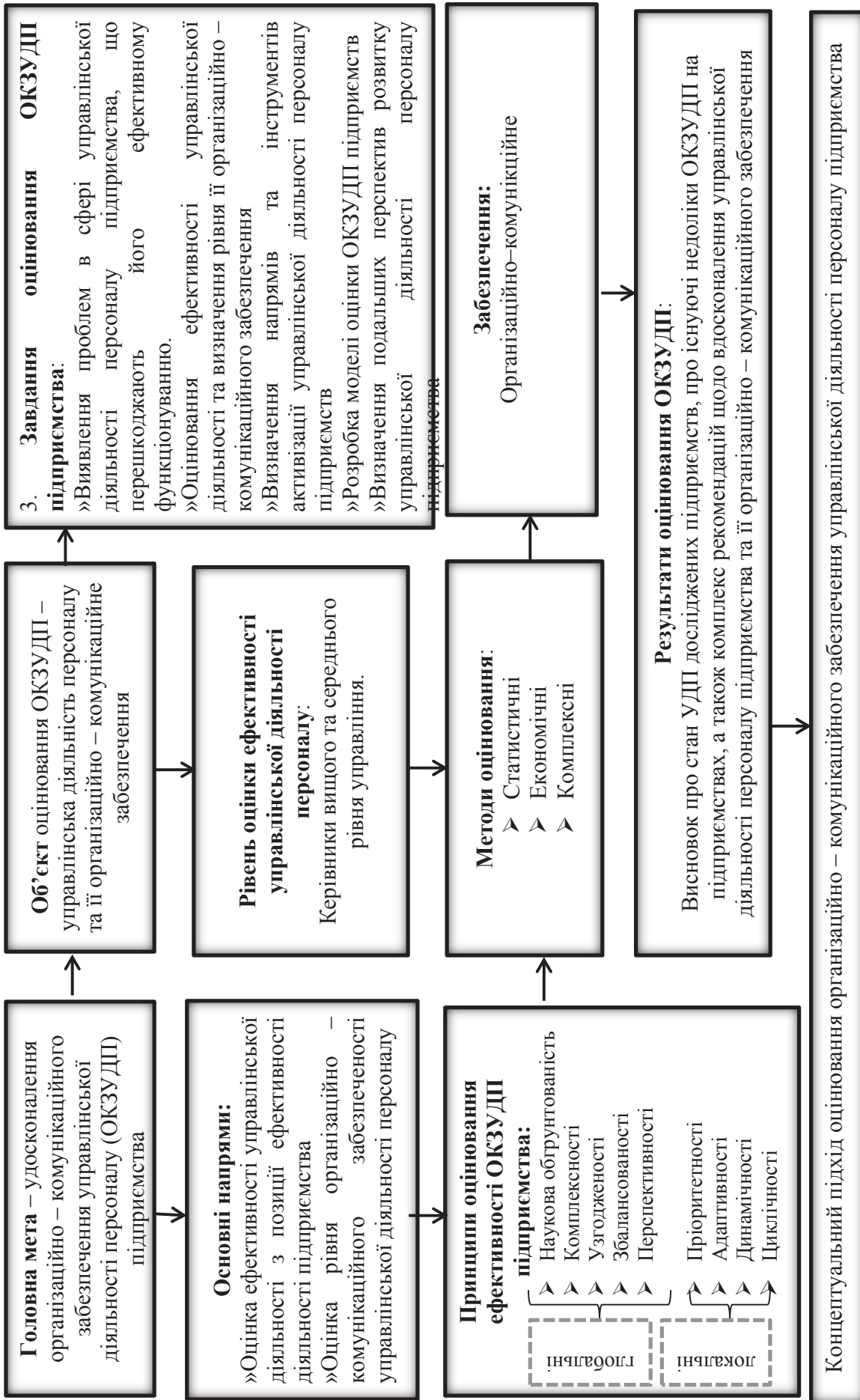


Рис. 3. Концептуальний підхід щодо оцінювання організаційно-комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу підприємства в аспекті процесно-структурованого підходу

передбачає слідуочий послідовний набір етапів виконання:

реалізація функцій управлінської діяльності персоналу (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання).

формування методів управлінської діяльності персоналу.

формалізація методів управлінської діяльності персоналу.

забезпечення управлінського впливу на засадах керівництва.

Дослідження, які були проведені на підприємствах промисловості Харківського регіону, визначило за допомогою проведеної інтегральної оцінки організаційного та комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу їх існуючий рівень.

Для узагальненого оцінювання рівня організаційно-комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу за аналізований період, представимо динаміку середніх значень інтегрального індикатора у графічному вигляді (рис. 4). Зазначимо, що для побудови лінії тренду було використано поліноміальну апроксимацію, що пояснюється необхідністю опису великої сукупності даних, які поперемінно зростають та зменшуються.

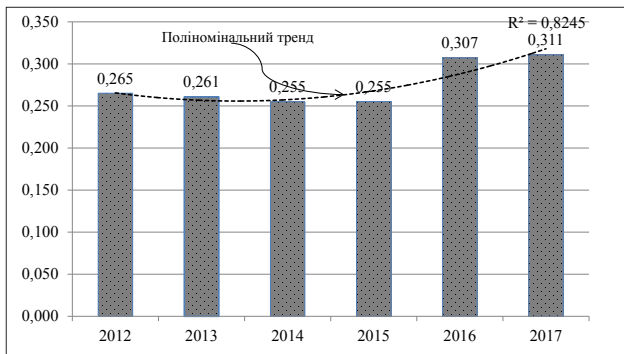


Рис. 4 Динаміка середнього рівня інтегрального показника організаційно-комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу на промислових підприємствах

Середній рівень інтегрального показника в контексті досліджуваних промислових підприємств характеризується незначним розкидом його значень. Найбільше значення інтегрального показника спостерігається в 2017 р. із початком поступового його підвищення з 2016 р. Щодо інтерпретації рівня показника, то його значення в 2017 р. відповідає оцінці «середній» та спостерігається на ВАТ «Турбоатом» (0,379), ПАТ «Світло шахтаря» (0,391) та ПАТ «Укрелектромаш» (0,456).

Найбільш непродуктивним в контексті активізації інструментів управлінської діяльності персоналу є 2015 рік, саме в цьому році низькі значення інтегрального показника притаманні трьом підприємствам Харківського регіону – ПАТ «Електромашина», ПАТ «ХАРП» та ПАТ «Коннектор».

Нова парадигма управління повинна бути орієнтована на підвищення ролі управлінської діяльності персоналу підприємства. Виходячи з аналізу останніх років, можна зауважити, що майже половина підприємств мають низький рівень організаційного та комунікаційного забезпечення УДП, що безпосередньо накладає свій відбиток на всю життєдіяльність підприємства загалом. Інші об'єднання в групі підприємства, хоча і знаходяться на інших позиціях, але мають свої недоліки в забезпеченні управлінської діяльності персоналу.

Отже потрібно впровадити таку оновлену, адаптовану на сьогодні програму активізації управлінської діяльності персоналу та її забезпеченню, при якій вся система управління буде сприяти злагодженій діяльності всіх підрозділів підприємства.

З огляду на роль, яку відіграє організаційно – комунікаційне забезпечення в управлінській діяльності персоналу підприємства, сформулюємо основні вимоги, що пред'являються до їх проектування (табл.1).

Одним з найвпливовіших інструментів активізації аспекту організаційного забезпечення УДП – це мотивація, яка розглядається як інструмент спонукання себе та інших до свідомої і творчої активності.

Для активізації управлінської діяльності через мотивацію доцільна постановка особистісних цілей, пов'язаних з досягненням внутрішніх і зовнішніх цілей підприємства. Орієнтація на внутрішні цілі здатна реалізувати внутрішню мотивацію доставлянням задоволення від роботи, почуттям самореалізації, самоконтролю. Орієнтація на зовнішні цілі виконується для отримання сторонньої винагороди через зовнішню мотивацію, що і виробляє систему стимулів.

Значною проблемою в управлінській діяльності, особливо на рівні взаємодії окремих підрозділів та суб'єктів управління, є збір інформації, збереження її в базах даних для ефективного прийняття управлінських рішень. Акумуляування інформації, яка одержується з усіх рівнів управлінської діяльності персоналу, відбувається повільно, що значно погіршує рівень її актуальності, як наслідок ускладнює своєчасне прийняття рішень. Тому найбільшу увагу доцільно приділяти розбудови системи організаційно-комунікаційного забезпечення, яке повинно базуватися на передових інфокомунікаційних технологіях, використанню вискоєфективних засобів її техніко-технологічного забезпечення управлінських процесів, які дозволяють збільшити швидкість збору та переробки інформації.

Наймасовішим носієм інформації на підприємстві є документ. За допомогою документації здійснюється, враховується, регулюється і контролюється переважна кількість операцій. Тому від того, наскільки раціонально спроектовані бланки

Інструменти активізації управлінської діяльності персоналу в аспекті організаційно-комунікаційного забезпечення

Забезпечення УДП	Складові забезпечення УДП	Інструменти активізації УДП	Вимоги, що пред'являються до проектування організаційно – комунікаційного забезпечення УДП
Організаційне забезпечення	Кадрове забезпечення	Організаційна культура	Підкріплювати і підтримувати заходи на усіх рівнях, стан соціально – психологічного клімату Розвиненість системи передачі культурного досвіду
		Мотивація	Розвиненість системи матеріальних та нематеріальних засобів мотивації Відсутність дублювання управлінських функцій в підрозділах Керівництво повинно займатися питаннями навчання кадрового складу, самонавчання.
	Документаційне забезпечення	Документ	Наявність документів, що регламентують діяльність Відповідність форми документа певної мети і зручність у використанні; Документ повинен відповідати умовам його застосування і тривалості використання; Раціонально спроектовані бланки документів, організований документообіг
Комунікаційне забезпечення	Інформаційно–комунікаційне забезпечення	Інформація	Повністю задоволені потреби в необхідній інформації (терміни, форма подання, точність і порівнянність).
	Техніко– технологічне забезпечення	ІКТ, технічні засоби	Розвинена мережа передачі даних, наявність сучасних технічних засобів, необхідних для діяльності управлінського персоналу

документів, організований документообіг, багато в чому залежить ефективність управлінської діяльності персоналу підприємства. На сьогодні, для більшості керівників важливо мати письмове підтвердження, навіть в тих випадках, коли інформація вже викликала негайну реакцію. Тому потрібно ще певний період адаптації, пов'язаний з впровадженням сучасних методів і засобів на всіх рівнях управління, перш ніж, друкований документ втратить своє ключове значення, а електронні носії інформації будуть відігравати визначальну роль.

Спосіб побудови мережі залежить від вимог управлінського персоналу до оперативності інформаційно–комунікаційного обміну та управління всіма структурними підрозділами підприємства. Підвищення запитів до оперативності інформації в управлінській діяльності персоналу призвело до створення мережевих технологій, які розвиваються з вимогами сучасних умов функціонування підприємства.

Автоматизація має свої переваги. По перше, вона дозволяє збільшити ефективність управлінської діяльності персоналу за рахунок їх забезпечення максимально повної, оперативної та достовірною інформацією, збільшуючи тим самим ефективність обміну даними між окремими підрозділами та центральним апаратом управління, що є

другою перевагою. По третє, автоматизація забезпечує захищеність і цілісність даних на всіх етапах обробки інформації. В четверте автоматизація гарантує облік і контроль надходження інформації на всі рівні управлінської діяльності персоналу підприємства.

Але потрібно відзначити, що використання навіть найсучасніша система ІКТ не є панацеєю. Вона є високотехнологічним сучасним інструментом на підприємстві, який вимагає певних навичок поводження з ним, тобто залежить від зрілості управлінської діяльності персоналу, та разом з цим залежить від організаційної структури персоналу, який буде ним користуватися.

Висновки з проведеного дослідження. Можна зробити висновок, про тісний взаємозв'язок інструментів активізації організаційно–комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу підприємства, які мають вплив на ефективність діяльності підприємства. Доцільно подальший розгляд удосконалення інструментів активізації організаційно–управлінської діяльності персоналу, який повинен виходити з оцінювання якості організаційно–комунікаційного забезпечення управлінської діяльності персоналу та зрілості управлінської діяльності персоналу для впровадження сучасних форм інструментів їх активізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Строкович Г.В. Організаційне забезпечення зростання якості функціонування підприємств в умовах економіки знань / Г.В. Строкович // Стратегія економічного розвитку України. № 33. – 2013. – С. 202-212. Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/7195>
2. Лещух А.Р. Діяльність органів місцевого самоврядування у сфері профілактики адміністративних правопорушень: організаційно-правове забезпечення : моногр. / А.Р. Лещух // ЛьвДУВС. – Л. – 2012. – С. 78.
3. Sopelana A. Organizational flexibility: a dynamic evaluation of Volberda's theory / A. Sopelana, M. Kunc, O. Rivera Hernández // 28th International Conference of the System Dynamics Society, 2010. – P. 1191-1218.
4. Дасиф А.Ф. Информационное и организационное обеспечение механизма экономического реагирования промышленных предприятий / А.Ф. Дасиф // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2014. – № 2 (33). – С. 153-158.
5. Кузьмін О.Є. Процесно-структурований менеджмент: методологія та інструментарій [монографія] / О.Є. Кузьмін, І.В. Алексєєв, О.Г. Мельник, Н.Я. Петришин // Видавництво «Растр – 7». – Львів. – 2013. – 428 с.
6. Петришин Н.Я. Принципи процесно-структурованого менеджменту як системи, що розвивається / Н.Я. Петришин // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету: збірник науково-технічних праць.-Львів: РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.4. – С. 272–278.
7. Кузьмін О.Є. Нова парадигма побудови систем менеджменту / О.Є. Кузьмін, Н.Я. Петришин, Н.М. Сиротинська // Демократичне врядування: наук. вісник Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України– Вип.6. – Львів. – 2010. – Режим доступу: <http://lvivacademy.com/visnuk6/index.html>

НАУКОВО-ПРАКТИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

SCIENTIFIC AND PRACTICAL RECOMMENDATIONS ON IMPROVING THE DEVELOPMENT STRATEGY OF THE TOURISM INDUSTRY OF UKRAINE

У статті сформульовано стратегічне значення туристичної галузі у національній економіці країни. Виявлено основні стримуючі фактори розвитку туристичної індустрії в Україні, які мають нівелюватися на рівні державної підтримки та регулювання. Автором обґрунтовано принципи формування стратегії розвитку туристичної галузі для реалізації державної політики на підтримку галузі та туристичної діяльності. Визначено критерії ефективності надання туристичних послуг на ринку галузі, яким має відповідати стратегія розвитку туристичної галузі України. Відповідно до мети, завдань і критеріїв стратегії розвитку туристичної галузі розроблено напрями державної політики регулювання туристичної галузі та туристичної діяльності. У статті сформульовано першочергові завдання державного регулювання у сфері практичної реалізації напрямів державної політики підтримки туристичної галузі в Україні.

Ключові слова: туристична галузь, стратегія розвитку туристичної галузі, державна політика, принципи, критерії ефективності, сталий розвиток, всеосяжний розвиток, системність, конвергенція.

В статті сформульовані стратегічне значення туристичної галузі в національній економіці країни. Виявлені основні стримуючі фактори розвитку туристичної індустрії в Україні, які мають нівелюватися на рівні державної підтримки та регулювання. Автором обґрунтовані принципи формування стратегії розвитку туристичної галузі для реалізації державної політики на підтримку галузі та туристичної діяльності. Визначено критерії ефективності надання туристичних послуг на ринку галузі, яким має відповідати стратегія розвитку туристичної галузі України. Відповідно до мети, завдань і критеріїв стратегії розвитку туристичної галузі розроблено напрями державної політики регулювання туристичної галузі та туристичної діяльності. У статті сформульовано першочергові завдання державного регулювання у сфері практичної реалізації напрямів державної політики підтримки туристичної галузі в Україні.

Ключові слова: туристична галузь, стратегія розвитку туристичної галузі, державна політика, принципи, критерії ефективності, сталий розвиток, всеосяжний розвиток, системність, конвергенція.

критериев стратегии развития туристической отрасли разработаны направления государственной политики регулирования туристической отрасли и туристической деятельности. В статье сформулированы первоочередные задачи государственного регулирования в сфере практической реализации направленной государственной политики поддержки туристической отрасли в Украине.

Ключевые слова: туристическая отрасль, стратегия развития туристической отрасли, государственная политика, принципы, критерии эффективности, устойчивое развитие, всеобъемлющее развитие, системность, конвергенция.

The article says strategic importance of the tourism industry in country's national economy. The main constraints on the development of the tourism industry in Ukraine are identified, which are to be eliminated at the level of state support and regulation. The author substantiates the principles of forming the strategy of tourism industry development for implementing state support policy of the industry and tourism activities. The article determines criteria of efficiency of rendering of tourism services on the market of the branch (economic and social efficiency, ecological efficiency of target programs, creativity of realization of programs and measures) for the strategy of development of tourism branch in Ukraine. According to the purpose, objectives and criteria of the tourism industry development strategy, the directions of the state regulation policy of the tourism industry and tourism activities are developed. The article formulates the priority tasks of state regulation in the sphere of practical implementation of the state support policy directions of the tourism industry in Ukraine.

Key words: tourism industry, tourism industry development strategy, state policy, principles, criteria of efficiency, sustainable development, inclusive development, systematicity, convergence.

УДК 338.012

Заворуєва О.С.

старший викладач

Кіровоградський інститут

розвитку людини

Вищого навчального закладу

Відкритий міжнародний університет

розвитку людини «Україна»

Постановка проблеми. Для більшості країн світу туристична галузь є найбільш прибутковою та поповнює доходну частину державного бюджету. Туристична галузь входить у першу п'ятірку провідних галузей світу за обсягами доходів, на яку припадає 29% світового експорту послуг і 6% загального експорту товарів і послуг. За даними Всесвітньої туристичної організації (ВТО) туристичні потоки досягли 1,087 млрд прибуттів. Загальна експортна виручка від міжнародного туризму становить у середньому 1,4 трлн дол. США. За даними ВТО у 2030 році прогнозується збільшення світових туристських прибуттів на 3,3% щороку до 1,8 млрд осіб [6]. За оцінками у 2018 році доходи юридичних осіб від надання туристичних послуг в Україні становили 21,07 млрд грн, що майже на 14% перевищують минулорічні показники; доходи

фізичних осіб – 556,65 млн грн, що на 3,5% менше за показники 2017 року. Розвиток галузі стимулює інші галузі національної економіки, зокрема: промисловість, торгівлю, сільське господарство, будівництво, транспорт, житлово-комунальний сектор, інфраструктуру, готельно-ресторанний бізнес, побутове обслуговування, малий і середній бізнес. Завдяки диверсифікації туристичної індустрії формується взаємозв'язок на міжгалузевому, міждержавному, міжнаціональному, кроскультурному рівнях. Отже, питання розвитку туристичної галузі в Україні залишається актуальною.

Насамперед, питання підтримки та постійного розвитку туристичної індустрії лежить у площині ефективної та наближеної до світових й європейських стандартів державної стратегії та політики розвитку туризму в Україні. Водночас, туристична

політика держави як «сукупність форм, методів та напрямків впливу держави на функціонування туристичної індустрії для досягнення конкретних цілей збереження та розвитку соціально-економічного комплексу» [5], має базуватися на туристичній стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми розвитку туристичної галузі та туристичної діяльності, її ефективності, зокрема різним аспектам державної підтримки через призму стратегічного управління, власне стратегії її розвитку у контексті досягнення економічного зростання галузі та національної економіки присвячено значну кількість наукових праць українських і зарубіжних вчених, науковців і практиків, особливо: Л. Антошкіна, В. Євдокименко, О. Ігнатенко, В. Куценко, А. Мазаракі, О. Макари, М. Мальської, В. Пазенок, Н. Подольчака, Ж. Поплавської, О. Сарапіна, Г. Скляр, А. Терехуха, Т. Ткаченка, В. Федорченко, В. Цибуха, В. Шкарупа, та ін., проте ці питання потребують подальшого вивчення та аналізу. Нова стратегія розвитку туристичної галузі України сьогодні має враховувати стримуючі фактори та проблеми досягнення конкурентоспроможності галузі у нових якісно нових перетвореннях суспільних потреб, у тому числі й туристичних.

Постановка завдання. Метою статті встановлено запропонувати науково-практичні рекомендації щодо стратегії розвитку туристичної галузі

України на рівні державної політики підтримки туризму та туристичної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними ВТО темпи зростання туристичних потоків у світі щорічно становлять понад 4%, частка туризму у світовому ВВП становить 9%. Проте, туристичний ринок в Україні розвивається набагато нижчими темпами порівняно з розвинутими країнами світу. За даними Державної служби статистики України, частка туристичної галузі у ВВП країни становить майже 1,9%, хоча природно-ресурсний та історико-культурний потенціали дають можливість більш динамічному зростанню усіх видів туризму [3; 6]. Подальший розвиток туристичної галузі та туристичної діяльності передбачає стратегічного підходу, власне розробки нової стратегії розвитку галузі. Стратегія розвитку туризму ґрунтується на загальній концепції розвитку і цільових програмах, для реалізації яких необхідний час і залучення значних державних і місцевих фінансових ресурсів.

З метою прискорення темпів розвитку туристичної галузі, надання цій сфері пріоритетності, необхідно вирішити проблеми на рівні державної підтримки та регулювання. Основними факторами стримуючими розвиток туристичної сфери в Україні залишаються [1]:

– нестабільність політичної ситуації в країні та наявність військового конфлікту на Сході;

Таблиця 1

Принципи формування стратегії розвитку туристичної галузі України

Принцип	Зміст
Системність	Туристична галузь, водночас, як частина національної економіки, а також як окрема динамічна відкрита й цілісна соціально-економічна система, а будь-які процеси мають розглядатися як закономірності розвитку
Конвергенція	Зближення, узгодження й згуртованість різних видів туризму з урахуванням історико-культурних, територіальних і природно-кліматичних умов туристичної діяльності. Орієнтація на формування туристичних кластерів в умовах децентралізації управління туристичною галуззю на основі вирівнювання використання туристичних потенціалів регіонів
Орієнтація на всеосяжний розвиток	Збалансованість економічного і соціального ефекту туристичної діяльності, яка забезпечує зайнятість регіонів, підвищення доходів населення від туристичної діяльності, забезпечення тісноти соціально-економічного, культурного і територіального зв'язку регіонів, залучення та мобільність міграції висококваліфікованих кадрів у туристичній сфері. Досягнення задоволення туристичних потреб, зайнятості та безпечного людського розвитку
Ефективність використання туристичного потенціалу	Розвиток комунікацій та інфраструктури для досягнення максимального ефекту від використання сукупності природних, етнокультурних та соціально-історичних ресурсів об'єктів туристичної діяльності
Орієнтація на розвиток секторів – точок зростання	Створення гнучких туристичних кластерів через різноманіття видів туризму та відновлення організаційно-економічного механізму СЕЗ для розвитку туристичної галузі
Орієнтація на сталий розвиток	Забезпечення збалансованості економічних, соціальних та екологічних умов зростання туристичної галузі. Дотримання вимог захисту довкілля, соціальної справедливості та задоволення туристичних потреб
Відповідність програмних документів	Дотримання теоретико-практичних засад стратегічного планування для реформування туристичної галузі. Розробка цільових середньострокових програм, зокрема секторних (відповідно до видів туризму) та територіальних (регіональних чи кластерних)
Ефективність прогнозно-аналітичних робіт	Формування системи вибору й обґрунтування пріоритетних функцій для реалізації програм розвитку туристичної галузі, що визначається наявністю повної і достовірної інформації про закономірності функціонування і стартові умови розвитку туристичної діяльності

- недоліки регіонального регулювання галузі туризму;
- недостатність рекламної інформації щодо України за кордоном;
- велике податкове навантаження, що є перешкодою для потенційних інвесторів у сферу туризму;
- недостатній рівень кваліфікації персоналу туристичної сфери;
- невелика кількість готелів, які відповідають світовим стандартам.

Реалізація державної політики на підтримку туристичної галузі та туристичної діяльності має ґрунтуватися на принципах формування стратегії розвитку цієї індустрії, а саме: системності, конвергенції, орієнтації на всеосяжний розвиток, ефективності використання туристичного потенціалу, орієнтації на розвиток секторів (створення і підтримка «точок зростання»), орієнтації на сталий розвиток, відповідності програмних документів і ефективності прогнозно-аналітичних робіт (табл. 1). Підкреслимо, що принципи мають бути покладені у формування середньострокової стратегії розвитку туристичної галузі України. Тривалість стратегії визначається з одного боку закономірностями змін галузі національної економіки – вони мають триваліший характер, аніж сфера технологій чи виробничі сфери, – проте сезонність туристичної діяльності вимагає гнучкості, у тому числі й програм підтримки галузі відповідно до умов ринку туристичних послуг.

Реалізація стратегії розвитку туристичної галузі України відповідно до її принципів має відповідати критеріям ефективності надання туристичних послуг на ринку (рис. 1). Відповідно до мети, завдань і критеріїв стратегії розвитку туристичної галузі визначаються напрями державної політики

регулювання туристичної галузі та туристичної діяльності:

- 1) розробка і створення цілісної економічно вигідної системи розвитку туристичної галузі з метою досягнення соціально-економічного та всеосяжного зростання. Створення узгодженої системи економічних зв'язків між регіонами на рівні внутрішньому та транскордонному рівнях здійснення туристичної діяльності шляхом формування туристичних кластерів та СЕЗ.
- 2) розробка і створення системи екологічної стандартизації і сертифікації туристичної діяльності з метою досягнення сталого розвитку на рівні туристично активних регіонів. Методологічне забезпечення екологізації цільових програм розвитку туризму в Україні.
- 3) випереджаючий розвиток наукових досліджень з брендингу галузі та відповідної освіти у сфері туризму з метою досягнення туристичного іміджу України та її регіонів. Підвищення конкурентоспроможності галузі за рахунок впровадження наукових досліджень і розробок у сфері програм з туризму.

Державне регулювання у сфері практичної реалізації напрямів державної політики підтримки туристичної галузі в Україні на основі визначених принципів формування стратегії та критеріїв ефективності на ринку галузі на національному і регіональному (для внутрішнього та в'їзного туризму) та міжкордонному (міжнародного та виїзного туризму) рівнях має спиратися на вирішенні виконавчою владою (зокрема на рівні місцевого самоврядування) таких першочергових завдань:

- 1) створити регіональні центри обліку й охорони туристичних ресурсів: історико-культурних, природно-географічних, індустриальних тощо (створення інтерактивних карт туристичних ресур-

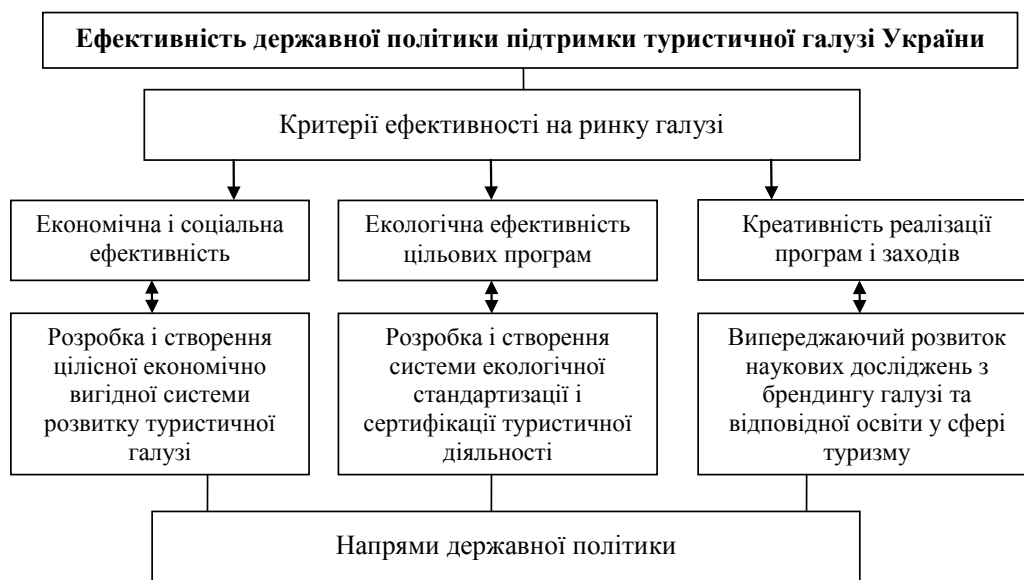


Рис. 1. Критерії ефективності на ринку галузі для реалізації напрямів державної політики підтримки туристичної галузі в Україні

сів кожного регіону у формі електронного додатку; розробка системи заходів щодо охорони природних ресурсів і відновленню пам'яток культури);

2) впровадження маркетингової служби з вивчення туристичного попиту та реклами для кожного регіону;

3) розробити цільові середньострокові програми розвитку туристичної галузі за участю конкретних інвесторів та місцевого самоврядування на основі системи грантів;

4) здійснення освітньо-професійної підготовки туристичних кадрів спільно із закладами освіти та управління підприємствами готельного господарства, харчування, виробництва;

5) поліпшити логістику з метою координації роботи туристичних агентів та операторів з транспортними агентствами, культурними установами;

6) збільшити державне фінансування інфраструктури для забезпечення туристичної діяльності;

7) створити систему податкових пільг для стимулювання підприємств фінансувати інфраструктуру галузі туризму;

8) збільшити частину відрахувань на розвиток туризму з місцевих бюджетів;

9) провести оцінку економічної ефективності всіх видів туризму відповідно до встановлених критеріїв ефективності на ринку галузі;

10) на основі стандартизації та сертифікації туристичної діяльності розробити туристичні паспорти регіонів та об'єктів туризму;

11) здійснити класифікацію та зафіксувати у туристичному паспорті регіонів місць відпочинку за обсягами туристичних потоків, рівнем природного потенціалу, функціональними ознаками, видами туризму, ступенем концентрації заповідних та рекреаційних об'єктів;

12) розробити методологію обґрунтування норм трансграничного туризму.

На думку О. Шатило [4, с. 61], програми розвитку туризму відповідно до стратегії розвитку туристичної галузі України мають містити такі практичні аспекти:

– механізм поліпшення Індексу доступності туристичної візи (розраховується UNWTO та відображає простоту переміщення через державний кордон країни з туристичною метою);

– механізм добровільної акредитації суб'єктів надання туристичних послуг в Україні, що може бути досягнуто через розробку та просування спеціальної брендваної відзнаки;

– механізм рекламування туристичних принад України як на національному ринку так і за кордоном на найбільш перспективних національних ринках (в першу чергу, з використанням електронних інформаційних технологій);

– механізм розбудови транспортно-туристичної інфраструктури, що має бути тісно координова-

ним з механізмом розбудови та модернізації транспортної інфраструктури України (з метою економії витрат);

– механізм координації програм (напрямів) розвитку сільського, зеленого та екологічного туризму з програмами розвитку сільської місцевості та стимулювання зайнятості на селі.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті сформульовано стратегічне значення туристичної галузі у національній економіці країни, що проявляється впливу галузі на розвиток майже всіх галузей економіки країни. Проте, існують стримуючі розвиток туристичної індустрії фактори, які мають нівелюватися на рівні державної підтримки та регулювання, а саме: у військово-політичній сфері країни пов'язаної із наявністю військового конфлікту на Сході; у сфері регіонального управління галуззю туризму; у комунікативній сфері пов'язаної із доступністю та актуальністю інформації щодо туристичних об'єктів для внутрішнього туриста та іноземного України; у сфері податкового навантаження щодо стимулювання потенційних інвесторів у сферу туризму; у сфері освітньо-професійної підготовки персоналу в туристичній сфері; у сфері якості та кількості готельно-ресторанного бізнесу, який відповідає світовим та європейським стандартам.

Обґрунтовано принципи системності, конвергенції, орієнтації на всеосяжний розвиток, ефективності використання туристичного потенціалу, орієнтації на розвиток секторів, орієнтації на сталий розвиток, відповідності програмних документів й ефективності прогнозно-аналітичних робіт для формування стратегії розвитку туристичної галузі.

Науково-практичні рекомендації щодо стратегії розвитку туристичної галузі України на рівні державної політики підтримки туризму та туристичної діяльності лежать у площині критеріїв ефективності надання туристичних послуг на ринку галузі (економічна і соціальна ефективність, екологічна ефективність цільових програм, креативність реалізації програм і заходів). Саме ним має відповідати стратегія розвитку туристичної галузі України.

Узгоджено з метою, завданнями і критеріями стратегії розвитку туристичної галузі розроблено напрями державної політики регулювання туристичної галузі та туристичної діяльності: розробка і створення цілісної економічно вигідної системи розвитку туристичної галузі; розробка і створення системи екологічної стандартизації і сертифікації туристичної діяльності; випереджаючий розвиток наукових досліджень з брендингу галузі та відповідної освіти у сфері туризму.

Для стимулювання туристичної діяльності необхідно здійснити економіко-фінансову підтримку розвитку туристичних агентів та операто-

рів, покращити їх кадрове забезпечення, розвинути державно-партнерську систему підтримки галузі, створити бізнес-умови для впровадження інновацій в туристичні продукти та розвиток інфраструктури. Власне ефективна державна політика підтримки туристичної галузі дасть можливість сформувати привабливий інвестиційний клімат для розвитку туристичної сфери в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рябова Т. А. Стан та перспективи розвитку туристичної галузі в Україні // *Ефективна економіка*. 2018. № 4. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6241>.
2. Стойка С. О. Формування стратегії управління розвитком туристичної галузі в умовах економічної нестабільності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : 08.00.03. Чернівці, 2016. 22 с.
3. Туризм. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Шатило О. А. Напрями державного регулювання туристичної галузі в Україні. *Туризм: реалії та перспективи сталого розвитку*: матеріали доп. Міжнар. наук.-практ. конф., 23–24 жовт. 2014 р. Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. С. 60-61.
5. Школа І. М. Менеджмент туристичної індустрії / за ред. проф. І.М. Школи. Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. 662 с.
6. Tourism Statistics. URL: <https://www.e-unwto.org/toc/unwto/tfb/current>.

ОЦІНКА ВПЛИВУ ФІСКАЛЬНИХ СТИМУЛІВ НА РІВЕНЬ СТАЛОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

ASSESSMENT OF FISCAL STIMULUS TO SUSTAINABILITY LEVEL REGIONS OF UKRAINE

У статті здійснено дослідження існуючих методичних підходів оцінювання фіскального стимулювання сталого розвитку регіонів України, визначено математичний апарат проведення оцінювання; виокремлено позитивні сторони методичних підходів та їх недоліки. З'ясовано, що розповсюдженням підходом при визначенні впливу бюджетних інструментів, у тому числі фіскальних стимулів, на соціально-економічний розвиток регіонів є розрахунок податкового навантаження регіону. Визначено, що для оцінювання фіскальних стимулів сталого розвитку, також, використовують: методологію динамічних моделей; розрахунки інтегральних індексів, виділяючи при цьому соціальну, економічну, екологічну та фінансову компоненти; методичні підходи, які ґрунтуються на моделі множинної лінійної регресії та методиці визначення забезпечення регіонів коштами; методологію кореляційно-регресійного аналізу.

Ключові слова: методичний підхід, сталий розвиток, регіон, оцінювання фіскальних стимулів, рівень сталості, інституціональні зміни, податкове навантаження.

В статті проведено дослідження існуючих методичних підходів оцінювання фіскального стимулювання сталого розвитку регіонів України, визначено математичний апарат проведення оцінювання; виокремлено позитивні сторони методичних підходів та їх недоліки. Виявлено, що розповсюдженим підходом при визначенні впливу бюджетних інструментів, в тому числі фіскальних стимулів, на соціально-економічний розвиток регіонів є розрахунок податкового навантаження регіону. Визначено, що для оцінювання фіскальних стимулів сталого розвитку, також, використовують: методологію динамічних моделей; розрахунки інтегральних індексів, виділяючи при цьому соціальну, економічну, екологічну та фінансову компоненти; методичні підходи, які ґрунтуються на моделі множинної лінійної регресії та методиці визначення забезпечення регіонів коштами; методологію кореляційно-регресійного аналізу.

Ключові слова: методичний підхід, сталий розвиток, регіон, оцінювання фіскальних стимулів, рівень сталості, інституціональні зміни, податкове навантаження.

устойчивого развития также используют: методологию динамических моделей; расчеты интегральных индексов, выделяя при этом социальную, экономическую, экологическую и финансовую компоненты; методические подходы, которые основываются на модели множественной линейной регрессии и методики определения обеспечения регионов средствами; методологию корреляционно-регрессионного анализа.

Ключевые слова: методический подход, устойчивое развитие, регион, оценка фискальных стимулов, уровень устойчивости, институциональные изменения, налоговая нагрузка.

The article examines the existing methodological approaches to assessing the fiscal stimulation of the sustainable development of Ukrainian regions, defines the mathematical apparatus of the evaluation; the positive sides of methodological approaches and their disadvantages are highlighted. It is found that the common approach in determining the impact of budgetary instruments, including fiscal stimulus, on the socio-economic development of regions is determined by calculating the tax burden of the region. It is determined that for the evaluation of fiscal incentives for sustainable development, they also use: the methodology of dynamic models; calculations of integral indices, while distinguishing social, economic, environmental and financial components; methodological approaches based on the multiple linear regression model and methods for determining the provision of regions with funds; methodology of correlation-regression analysis.

Key words: methodological approach, sustainable development, region, evaluation of fiscal stimulus, level of sustainability, institutional changes, tax burden.

УДК 330.34:332.142

Гречко А.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки

і підприємництва

Національний технічний університет

України

«Київський політехнічний інститут

імені Ігоря Сікорського»

Постановка проблеми. Дослідження рівня фіскального стимулювання сталого розвитку регіонів викликано необхідністю об'єктивного оцінювання, особливо в сучасних умовах реформування в Україні у напрямі фіскальної децентралізації, що дає можливість розроблення та запровадження ефективних заходів щодо забезпечення сталого розвитку регіонів. Критичний аналіз методичних підходів оцінювання рівня фіскального забезпечення сталого розвитку регіонів, визначення їх позитивні сторін та недоліків дасть можливість удосконалити методичний підхід до оцінки ступеня впливу фіскальних стимулів на сталий розвиток регіонів та розробити й запровадити ефективні заходи щодо забезпечення сталого розвитку регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика сталого розвитку регіонів та його фіскального забезпечення за останні десятиріччя привернула увагу багатьох українських учених,

серед яких такі вчені, як: В. Боголюбова, Б. Буркинський, М. Бутко, З. Герасимчук, М. Грязев, Б. Данилишин, В. Загорський, В. Карамушка, Г. Марушевський, Л. Мельник, О. Навелєв, Д. Палехов, Т. Пепа, Л. Руденко, А. Садовенко, В. Удовиченко, Л. Чернюк, М. Шмідт, А. Шапарь, С. Шкарлет, О. Яценко та ін. Науковці досліджували питання сутності та характеристик цього явища, категоріальний апарат, формували підходи до оцінювання стану сталого розвитку регіонів тощо.

Але, необхідно зазначити, що питанням оцінювання фіскального забезпечення сталого розвитку регіонів приділено не достатньо уваги, що вимагає подальших досліджень у цій площині.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження існуючих методичних підходів оцінювання фіскального стимулювання сталого розвитку регіонів України. Для досягнення поставленої мети було проаналізовано методичні підходи різних науковців; визначено математичний апарат про-

ведення оцінювання; виокремлено позитивні сторони методичних підходів та їх недоліки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Необхідно зазначити, що аналіз літературних джерел [1, с. 26; 2, с. 27; 8, с. 58] дав можливість з'ясувати, що розповсюдженим підходом при визначенні впливу бюджетних інструментів, у тому числі фіскальних стимулів, на соціально-економічний розвиток регіонів визначається через розрахунок податкового навантаження регіону за формулою:

$$q = \frac{T_{ax}}{GRP}, \quad (1)$$

де q – податкове навантаження регіону;

T_{ax} – сума податків, сплачених регіоном у поточному періоді часу;

GRP – валовий регіональний продукт у поточному періоді часу.

Податкове навантаження регіону дає можливість оцінити частку податкових доходів у загальній вартості товарів та послуг, вироблених регіоном за певний період часу, а також включає доходи, що генеруються безпосередньо у певному регіоні.

Такий метод має безперечні переваги, оскільки є дуже простим для розрахунків та порівняння отриманих результатів, а також і недоліки, які полягають у тому, що він не дає максимально повної картини щодо впливу фіскальних стимулів на сталий розвиток регіонів. Це та інше впливає на пошук науковців щодо розроблення методичних підходів, які б надавали більш ґрунтовний результат щодо впливу фіскальних стимулів на рівень сталого розвитку регіонів.

Розглянемо більш детально, які ще методичні підходи використовують для оцінювання фіскальних стимулів сталого розвитку. Так, О.О. Піддубна [7, с. 189] для оцінювання сталого розвитку територіальних громад під впливом інституційних змін запропонувала використовувати методологію динамічних моделей. Дослідниця обґрунтовує, що розвиток територіальної громади або регіону можна вважати сталим у тому випадку, якщо значення сукупності економічних, екологічних та соціальних показників є достатньо наближеними до відповідних обґрунтованих нормативних значень.

Для оцінювання сталого розвитку регіонів запропоновано розглядати інтегральні індекси соціального (C), економічного (Ec), екологічного (Ek) розвитку розглядати у вигляді часових рядів складових, що досліджуються у певний момент часу (t). Стан досліджуваної системи в кожний момент часу характеризується вектором фазових координат (s_t):

$$s_t = (Ec(t), Ek(t), C(t)), \quad (2)$$

Фазова траєкторія визначається як система диференціальних рівнянь, що дає можливість визначити швидкість змін кожної фазової координати, яка представлена у вигляді функцій фазових координат і часу, а саме:

$$\begin{cases} \frac{dEc}{dt} = Ec(t) = f_{Ec}(Ec(t), Ek(t), C(t), t) \\ \frac{dEk}{dt} = Ek(t) = f_{Ek}(Ec(t), Ek(t), C(t), t) \\ \frac{dC}{dt} = C(t) = f_C(Ec(t), Ek(t), C(t), t) \end{cases} \quad (3)$$

Отже, сталий розвиток територіальної громади або регіону розглядається через систему диференціальних рівнянь. З огляду на те, що всі ресурси, у тому числі фінансові, є обмеженими, це повинно бути враховано при оптимальності розвитку з точки зору деякого критерію ефективності. Закон еволюції динамічних систем дає можливість за початковим станом спрогнозувати майбутній розвиток регіонів під впливом змін умов розвитку.

Ш.А.О. Омаров [6, с. 64] пропонує виділяти при розрахунках сталого розвитку окрім соціальної, економічної та екологічної компоненти ще й фінансову компоненту. Серед показників, що характеризують фінансову компоненту, виділено:

– відношення обсягу позикових коштів до доходів регіонального бюджету, %;

– величина доходної частини регіонального бюджету, % до попереднього року в зіставних цінах;

– відношення обсягу витрат на обслуговування боргу до видатків регіонального бюджету, % [6, с. 65].

$$Z_{ij} = \begin{cases} \frac{X_{ij}^H}{X_{ij}^{opt}} \leq X_{ij} \leq X_{ij}^B, \text{ якщо оптимальне значення обмежене інтервалом } Z_{ij} = 100\%; \\ \frac{X_{ij}}{X_{ij}^{opt}} \cdot 100\%, \text{ якщо частковий показник є стимулятором, } Z_{ij} = 100\% \text{ при } X_{ij} \geq X_{ij}^{opt}; \\ \frac{X_{ij}^{opt}}{X_{ij}} \cdot 100\%, \text{ якщо частковий показник є дестимулятором, } Z_{ij} = 100\% \text{ при } X_{ij} \leq X_{ij}^{opt}; \end{cases} \quad (4)$$

де X_{ij} – значення j -го часткового показника i -го регіону;

X_{opt}^H , X_{opt}^B , X_{opt} – відповідно нижнє та верхнє оптимальне (порогове) значення j -го часткового показника;

Z_{ij} – нормоване значення j -го часткового показника i -го регіону.

Для спрощення математичних розрахунків автор пропонує розраховувати компоненти сталого розвитку як середнє арифметичне значення групи показників. Для визначення інтегрального показника сталого розвитку регіонів запропоновано використовувати розрахунки суми рангів його складових.

Загальна кількість показників для оцінювання сталого розвитку становить 18, на наш погляд, це не є достатнім для оцінювання сталого розвитку регіонів та його компонент. Також, використовувати ранговий метод через адитивну згортку рангів компонент сталого розвитку регіонів для визначення сталого розвитку, на наш погляд, є недоречним. Тобто спрощення не завжди себе оправдує, особливо коли мова йде про такий процес як сталий розвиток регіонів та урахування його фінансової складової.

Г.В. Возняк [4, с. 115] запропонувала методичний підхід для оцінювання впливу фінансової децентралізації на соціально-економічний розвиток регіонів, що ґрунтується на моделі множинної лінійної регресії, а саме:

$$\ln Y_{it} = \alpha + \beta \ln D_{it} + \gamma \ln K_{it} + \varepsilon_{it}, \quad (5)$$

де Y_{it} – значення досліджуваного показника (залежна змінна) i -го регіону в момент часу t ;

D_{it} (D_{1it} , D_{2it} , D_{3it} , D_{4it} , D_{5it}) – вектор незалежних змінних (індикатори фінансової децентралізації);

K_{it} – вектор додаткових змінних;

ε_{it} – відхилення i -го об'єкта в момент часу t ;

α, β, γ – параметри моделі, які потрібно оцінити.

Побудова такого модельного рішення дає можливість оцінити ключові чинники впливу бюджетної політики та запропонувати напрями фіскального стимулювання регіональних господарських систем.

Також, Г. В. Возняк [3; с. 115] пропонує проводити оцінювання бюджетного забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів через розрахунок інтегрального індексу, який, у свою чергу, складається із наступних напрямів оцінювання: по-перше, стан та збалансованість місцевого бюджету; по-друге, міжбюджетна взаємодія; по-третє, стійкість місцевого бюджету; по-четверте, боргове навантаження/залежність місцевого бюджету. Ці чотири напрями характеризуються певними коефіцієнтами, загальна кількість яких становить 17. Розглянемо їх більш детально. Для оцінювання стану та збалансованості місцевого бюджету розраховуються: коефіцієнт бюджетного покриття (K_1), рівень бюджетної забезпеченості (K_2), рівень бюджетної результативності (K_3), рівень місцевих видатків і зборів в доходах бюджету (K_4), рівень податкової самостійності (K_5), рівень інноваційних видатків (K_6), рівень видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення (K_7):

$$K_1 = \frac{D}{V} \cdot 100\%, K_2 = \frac{V}{D} \cdot 100\%, K_3 = \frac{D}{N} \cdot 100\%, \\ K_4 = \frac{M_p}{D_i} \cdot 100\%, \quad (6-9)$$

$$K_5 = \frac{D_v}{P} \cdot 100\%, K_6 = \frac{V_i}{V} \cdot 100\%, K_7 = \frac{V_s}{V} \cdot 100\%, \quad (10-12)$$

де D, D_v, D_v – відповідно сумарні доходи, доходи без трансферів та власні доходи місцевих бюджетів;

V, V_i, V_s – відповідно сумарні інвестиційні видатки бюджетів та видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення;

N – чисельність населення регіону;

P – податкові надходження;

M_p – місцеві податки та збори.

Отже, у даному методичному підході запропоновано проводити оцінювання бюджетного забезпечення соціально-економічного розвитку регіону за проведенням оцінок евклідових відстаней. Але, необхідно зазначити, що при застосуванні таксо-

нометричного методу підстановка коефіцієнтів у вигляді початкових даних для розрахунків інтегральних індексів є небажаною, оскільки може призводити до викривлення отриманих розрахунків.

Н.В. Булеца [2, с. 26], для оцінювання соціально-економічного розвитку регіонів в умовах фінансової децентралізації використовує методику визначення забезпечення регіонами коштами, за якою можна охарактеризувати місцеві бюджети. Для цього дослідниця використовує 10 коефіцієнтів, а саме: коефіцієнт автономії (k_1); коефіцієнт бюджетної забезпеченості територіальних громад суспільними благами (k_2); коефіцієнт ліквідності доходів місцевих бюджетів (k_3); коефіцієнт бюджетного покриття (k_4); коефіцієнт децентралізації доходів місцевих бюджетів (k_5); коефіцієнт децентралізації видатків місцевих бюджетів (k_6); коефіцієнт фінансової продуктивності місцевого бюджету (k_7); коефіцієнт частки офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів (k_8); коефіцієнт економічної ефективності виконання місцевих бюджетів (k_9); коефіцієнт соціальної ефективності виконання місцевих бюджетів (k_{10}). Для розрахунків зазначених коефіцієнтів використовуються наступні формули:

$$k_1 = \frac{d_0}{d_1}, k_2 = \frac{r_m}{p}, k_3 = \frac{d_0}{r_m}, k_4 = \frac{d_1}{r_m}, k_5 = \frac{d_2}{d_q}, \quad (13-17)$$

$$k_6 = \frac{r_1}{r_q}, k_7 = \frac{d_{0,t}}{r_{m,t-1} \cdot i}, k_8 = \frac{d_2}{d_1},$$

$$k_9 = \frac{V_t}{r_{m,t-1} \cdot i}, k_{10} = \frac{D_t}{r_{Dm,t-1} \cdot i}, \quad (18-22)$$

де $d_0, d_{0,t}$ – відповідно величина власних доходів місцевих бюджетів та величина доходів у t -му році;

d_1, d_2 – відповідно загальна величина доходів місцевих бюджетів з урахуванням та без урахування міжбюджетних трансфертів;

r_m, r_1 – відповідно величина витрат місцевих бюджетів та величина видатків без урахування міжбюджетних трансфертів;

p – загальна чисельність населення регіону;

d_q – загальна величина доходів зведеного бюджету;

r_q – загальна величина видатків зведеного бюджету;

$r_{m,t-1}, r_{Dm,t-1}$ – відповідно загальна величина видатків місцевого бюджету та величина видатків у розрахунку на одну особу у попередньому ($t-1$) році;

i – індекс інфляції;

V_t – ВРП, що виробляється регіоном у t -му році;

D_t – величина доходів населення регіону в розрахунку на одну особу у t -му році.

Отже, методика визначення забезпечення регіонів коштами через знаходження коефіцієнтів, що характеризують співвідношення доходної та витратної складової, податкових та неподаткових

надходжень місцевих бюджетів дає можливість проаналізувати процеси фінансової децентралізації, але не визначає їх вплив на соціальний, економічний та екологічний розвиток регіонів.

А.В. Нечипоренко [5, с. 85] стверджує, що для оцінювання впливу фіскальних стимулів на розвиток регіонів доречно використовувати методологію кореляційно-регресійного аналізу, який дає можливість якісно оцінити вплив фіскальних інструментів на регіональний розвиток, у тому числі, на середньо- та довгострокову перспективу. Показником, який відбиває соціально-економічний розвиток регіону, виступає валовий регіональний продукт.

Розрахунки проводяться за використанням формули коефіцієнта парної кореляції (r_{XY}):

$$r_{XY} = \frac{\sum_{i=1}^n (X_i - \bar{X})(Y_i - \bar{Y})}{n\sigma_X\sigma_Y}, \quad (23)$$

$$\bar{X} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n X_i, \quad \bar{Y} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n Y_i, \quad (24)$$

де X , Y , \bar{X} , \bar{Y} – відповідні змінні та їх середні значення;

σ_X , σ_Y – стандартні відхилення відповідних змінних;

n – кількість спостережень.

Таким чином, для оцінювання ефективності фіскального стимулювання у даному методичному підході було запропоновано визначити вплив податкових, неподаткових та інших надходжень до місцевого бюджету, а також трансфертів, які надаються з державного бюджету місцевим бюджетам на головний показник соціально-економічного розвитку – валовий регіональний продукт завдяки використанню математичного інструментарію – визначення парної кореляції. А також, проводити оцінювання ефективності податкових пільг через визначення фіскального, соціального, економічного, бюджетного, інвестиційного ефекту та їх ефективності.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи проаналізовані методичні підходи до оцінювання фіскальних стимулів сталого розвитку регіонів, необхідно зазначити, що не існує єдиного підходу оцінювання. Науковці використовують різ-

номанітні інструменти економіко-математичного моделювання, а у складі сталого розвитку розраховують соціальну, економічну та екологічну складові та інтегральний індекс сталого розвитку.

Проведене дослідження дає можливість удосконалити методичний підхід оцінювання фіскальних стимулів сталого розвитку регіонів із урахуванням інституціональних змін, що відбуваються в Україні. Таким чином, подальших досліджень вимагає удосконалення методичного підходу оцінювання фіскального стимулювання сталого розвитку регіонів із урахуванням впливу інституціональних змін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз сталого розвитку: глобальний і регіональний контексти: Міжнародна рада з науки (ICSU) та ін. ; наук. кер. проекту М. З. Згуровський : монографія. – К. : НТУУ «КПІ». – 2012. – 312 с.
2. Булеца Н. В. Регулювання міжбюджетних відносин при забезпеченні соціально-економічного розвитку регіонів / Н. В. Булеца // Технологічний аудит і резерви виробництва. – № 1/3 (27). – 2016. – 24-29.
3. Возняк Г. В. Методичний інструментарій оцінювання бюджетного забезпечення регіону / Г. В. Возняк // Регіональна економіка. – 2016. – №1. – С. 110-120.
4. Возняк Г. В. Бюджетна політика розвитку регіонів України: сучасна парадигма та орієнтири подальших реформ : монографія / Г. В. Возняк. – Львів: ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України». – 2016. – 520 с.
5. Нечипоренко А. В. Проблеми фінансування видатків місцевих бюджетів / А. В. Нечипоренко // Вісник Одеського національного університету. – Серія «Економіка». – 2016. – Том 21. – Вип. 11(53). – С. 84-88.
6. Омаров Ш. А. Теоретико-методичні засади оцінки сталого розвитку регіонів країни / Ш. А. Омаров // Проблеми економіки. – № 1. – 2014. – С. 61-67.
7. Піддубна О. О. Динамічна модель сталого розвитку територіальної громади / О. О. Піддубна // Причорноморські економічні студії. – Вип. – 13-14. – 2016. – С. 187-190.
8. Тульчинська С. О. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України : монографія / С. О. Тульчинська. – Херсон : Ви-во «ПП Вишемирський В.С.», – 2014. – 210 с.

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПЕРСОНАЛУ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF INFLUENCE FACTORS FOR EFFECTIVENESS OF THE STAFF'S WORK AND THE RESULTS OF THE ENTERPRISE'S ACTIVITIES

У статті розглянуто особливості оцінки факторів впливу на ефективність роботи персоналу та її вплив на результати діяльності підприємства. Ефективність роботи персоналу тісно пов'язана з організаційною ефективністю, а високий рівень свідомості позитивно впливає на результативність діяльності працівників та підприємства загалом. На ефективність роботи персоналу впливає велика кількість різноманітних факторів. Постійне спілкування між керівниками та працівниками, а також спілкування працівників в колективі сприяло б оновленню індивідуальних цілей, вирішенню та усуненню недоліків у виробничому процесі, з метою підвищення якості роботи. Саморозвиток працівника також є досить важливим для підвищення продуктивності працівника, і він може інтегрувати організаційну підтримку та можливості.

Ключові слова: ефективність, персонал, управління, продуктивність, свідомість, підприємство, фактори, результати діяльності.

В статье рассмотрены особенности оценки факторов влияния на эффективность работы персонала и ее влияние на результаты деятельности предприятия. Эффективность работы персонала тесно связана с организационной эффективностью, а высокий уровень сознательности положительно влияет на результативность деятельности работников и предприятия в целом. На эффективность работы персонала влияет большое количество различных факторов. Постоянное

общение между руководителями и работниками, а также общения работников в коллективе способствовало бы обновлению индивидуальных целей, решению и устранению недостатков в производственном процессе, с целью повышения качества работы. Саморазвитие работника также является достаточно важным для повышения производительности работника, и он может интегрировать организационную поддержку и возможности.

Ключевые слова: эффективность, персонал, управление, производительность, сознательность, предприятие, факторы, результаты деятельности.

The article discusses the features of assessing factors of influence on the personnel efficiency and its impact for the enterprise results. The effectiveness of staff to organizational effectiveness related, and a high level of awareness has a positive effect on the performance of employees and the enterprise as a whole. A large number of different factors affect the performance of staff. Constant communication between managers and employees, as well as communication between employees in a team, would help to update individual goals, solve and eliminate shortcomings in the production process, in order to improve the quality of work. The employee's self-development is also important enough to increase employee productivity, and he can integrate organizational support and capabilities.

Key words: efficiency, personnel, management, productivity, awareness, enterprise, factors, results of activity.

УДК 331.107

Зеркаль А.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Класичний приватний університет

Постановка проблеми. Результативність праці персоналу тісно пов'язана з організаційною ефективністю, а високий рівень свідомості позитивно впливатиме на результативність діяльності підприємства. Щоб ефективно організувати підприємство, керівництво має переосмислити, як вони наймають, навчають та винагороджують своїх працівників, адже свідомих працівників можна заохотити до конкурентоспроможності. Безперечно, важливим фактором розвитку підприємства є людина, тому однією з основних стратегій управління підприємствами є вкладення коштів у працівників. Підприємства прагнуть розвивати, мотивувати та підвищувати ефективність своїх співробітників у різних сферах використання людських ресурсів. Таким чином, управління ефективністю повинно бути важливим кроком у системі управління персоналом підприємства та впливати на свідомість та результативність роботи працівників, а потім на організаційну ефективність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність праці персоналу підприємств роз-

глядається у дослідженнях багатьох українських та закордонних вчених, зокрема: С. Айвазяна, В. Беседіна, О. Грішної, Р. Гріфіна, Г. Завіновської, В. Єременка, Т. Кір'ян, П. Кругмана, Л. Лісогор, К. Маркса, М. Мескона, А. Пасеки, Й. Прокопенка, П. Самуельсона, М. Семикіної, Д. Сінка, М. Соколик, С. Струмліна, Ф. Тейлора, А. Файоля, Т. Хачатурова та ін. Однак питанню впливу факторів на ефективність роботи персоналу підприємств приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз факторів впливу на ефективність роботи персоналу та результати діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фактична ефективність порівнюється з бажаною ефективністю, тому оцінюється результат та встановлюється план розвитку відповідно до слабкості з посиланням на стратегію. Цей результат також забезпечує механізм зворотного зв'язку для працівників. Щоб покращити зворотний зв'язок, оновити та обговорити початкові цілі, керівництво має також зосередитись на спілкуванні працівників

між собою та між працівниками та керівниками. Менеджерам важливо розробити повністю інтегровану стратегію, яка дозволяє різним формам спілкування сприяти успіху місії підприємства або спільної мети. Більше того, постійне спілкування або обмін інформацією між стратегічними менеджерами підприємства та її внутрішніми зацікавленими сторонами повинно бути розроблене для сприяння прихильності до підприємства та усвідомлення її змінного середовища та розуміння її цілей, що розвиваються [1, р. 179].

В організаційному контексті результативність, як правило, визначається як ступінь, в якій член підприємства сприяє досягненню цілей підприємства. Співробітники є основним джерелом конкурентних переваг на підприємствах, орієнтованих на результат. Крім того, підхід до виконання зобов'язань розглядає працівників як ресурси чи активи та цінує їхню точку зору. Виконання праці відіграє важливу роль для діяльності підприємства. Продуктивність працівників може включати: кількість продукції, якість продукції, своєчасність виробництва, присутність на роботі, кооперативність [2, р. 1511]. Поліпшення продуктивності окремих працівників може також покращити організаційну ефективність. Результативність праці може бути визначена як запис досягнутих результатів для кожної функції роботи протягом визначеного періоду часу. Якщо розглядати таким чином, результативність представляється як розподіл досягнутих результатів, а результативність може бути виміряна за допомогою різних параметрів, які описують патент працівника на ефективність у часі. З іншого боку, результативність роботи працівника є рейтинговою системою, яка використовується у багатьох корпораціях для визначення здібностей та потреб персоналу. Багато керівників з персоналу щорічно чи щоквартально оцінюють результати роботи кожного співробітника, щоб допомогти працівникам визначити запропоновані сфери для вдосконалення.

Концепції ефективності вивчаються шляхом оцінки загальної ефективності та управління результатами, а оцінка ефективності - це процес, що класифікує певні результати протягом певних часових рамок [3, р. 164]. Більше того, аксіома "Якщо ви не можете її виміряти, ви не можете нею керувати", окреслює обґрунтування підприємства, яка має вдосконалену і всеосяжну систему вимірювання ефективності, таку як збалансована система показників або загальне управління ефективністю якості [3, р. 164]. Цей підхід пов'язує заходи підприємства для перетворення цілей високого рівня в діяльність нижчого рівня. Потім окремі працівники вводять заходи для контролю за їх виконанням у цій діяльності [4, р. 349].

Критерії ефективності повинні бути однозначними, чітко поясненими, відповідні робочим

завданням, які виконуються працівниками та досяжними. Критерії не повинні включати фактори, що не підпадають під контроль окремого працівника. Наглядовим органам також потрібно пройти навчання, щоб забезпечувати регулярні, змістовні та конструктивні відгуки. Співробітники також повинні бути забезпечені відповідними можливостями навчання та розвитку для подолання слабких результатів, виявлених у процесі оцінки. Оцінка ефективності роботи окремих працівників також повинна зосереджуватися на оцінці поведінки та працездатності працівника, а не на особистості працівника.

Працівники підприємств вносять внесок у організаційну ефективність, а практики управління персоналом можуть впливати на результати роботи окремих працівників завдяки їх впливу на навички та мотивацію працівників та через структури, що дозволяють працівникам покращувати їх роботу. Уявлення про безпеку роботи, наявність профспілки, рівень компенсації, задоволеність роботою, демографічні змінні, такі як вік, стать, освіта та кількість утриманців, свідомість, чи відповідає робота сподівання людини та виражений намір шукати іншу роботу все прогнозували відхід від працівника, уявлення про організаційну культуру також впливають на ефективність персоналу.

Невдоволення роботою може змусити співробітників піти, як тільки вони приймуть рішення про бажаність пересування та сприйняту легкість пересування. Перед тим, як звільнитися з підприємства, люди, які відчують невдоволення роботою, вивчають альтернативи роботи та оцінюють їх з точки зору їх очікуваної корисності. Традиційний підхід, таким чином, розглядає добровільне розмежування як наслідок низької задоволеності роботою в поєднанні з альтернативними можливостями ринку праці, які суб'єктивно сприймаються як такі, що мають більшу корисність та відносну легкість пересування до альтернативної зайнятості. Щоб уникнути невдоволення роботою, працівникам потрібна адекватна оплата праці, безпека роботи та комфортні умови праці [5, р. 371].

Під продуктивністю праці розуміється вихід робітників за одиницю часу, що є загальноприйнятим і прямим показником продуктивності праці. Темп зростання продуктивності праці приблизно дорівнює різниці між темпами зростання виробництва та темпами зростання кількості відпрацьованих годин в економіці [5, р. 372]. Високопродуктивні, ефективні підприємства мають культуру, яка заохочує залучення працівників. Тому працівники бажать брати участь у прийнятті рішень, постановці цілей або вирішенні проблем, що згодом призводить до підвищення продуктивності працівників. Крім того, на продуктивність праці також може вплинути впровадження інновацій інформа-

ційних технологій, що може змінити конкурентну гру для багатьох підприємств. Якщо виробництво продукції виробляється двома факторами, робочою силою та капіталом, то зростання продуктивності праці залежить від швидкості «поглиблення капіталу» та зростання «багатофакторної продуктивності» [6, р. 49]. Поглиблення капіталу означає збільшення співвідношення капіталу та праці, тобто збільшення обсягу капіталу, що включає машини, споруди та інфраструктуру. Для даного рівня технології поглиблення капіталу підвищує здатність робітників виробляти більше продукції при тому самому рівні зусиль. Збільшення багатофакторної продуктивності може відображати досягнення технології, але вони також можуть відображати будь-які інші події, що призводять до підвищення ефективності, наприклад, реорганізація завдань у фірмі або вдосконалення каналів дистрибуції, що використовуються для доставки товарів і послуг.

Забезпечення кількісних та якісних стандартів оцінювання індивідуальних та організаційних результатів є важливими елементами управління ефективністю діяльності. Як результат, окремі працівники знають про стандарти, які їх заохочуватимуть та будуть головними цілями. Огляди ефективності можуть розглядатися як навчальні події, в яких людей можна спонукати думати про те, як і якими шляхами вони хочуть розвиватися [7, р. 10]. Відгуки про результати діяльності мають значний потенціал, щоб принести користь працівникам з точки зору індивідуальної та командної ефективності. Зворотній зв'язок має важливе значення для ефективності підприємства та відсутність зворотного зв'язку може призвести до тривоги, неточної самооцінки та відволікання зусиль на діяльність зі збору зворотного зв'язку. Крім того, ефективний зворотний зв'язок щодо ефективності може підвищити рівень свідомості, залучення працівників, мотивацію та задоволення роботою [8, р. 56]. Відгуки про ефективність є важливою складовою всіх систем управління продуктивністю. Вони можуть бути визначені як інформація про минулу поведінку працівника стосовно встановлених стандартів поведінки та результатів працівника. Ефективні відгуки про результати діяльності працівника мають своєчасний, конкретний, поведінковий характер та представлені надійним джерелом.

Цілі зворотного зв'язку щодо ефективності – покращити показники роботи особистості та команди, а також комерційну свідомість, залучення працівників, мотивацію та задоволення роботою [8, р. 57]. Зворотній зв'язок щодо результативності ефективний у зміні поведінки працівників та підвищує задоволеність роботою та ефективністю роботи [3, р. 164]. З іншого боку, необхідно проаналізувати та зрозуміти відгуки, які завжди ігно-

рують через складнощі. Зворотній зв'язок може підвищити продуктивність за деяких умов. Однак в інших умовах зворотний зв'язок може не вплинути на ефективність або навіть виявити згубну ефективність. Згідно з цією перспективою, це додатково вказує на те, що низка факторів, включаючи характеристики джерела зворотного зв'язку та повідомлення, та часові питання, такі як кількість та частота зворотного зв'язку співробітників, отримали ставлення до відгуку.

Ефективність будь-якого підприємства залежить від якості його персоналу. Правильні люди повинні бути спочатку відібрані на певну посаду підприємства, мотивовані до роботи. Рішення щодо підвищення кваліфікації та навчання персоналу повинні прийматися на рівні керівництва. Ефективна система оцінювання ефективності роботи персоналу є важливим критерієм у цьому процесі, оскільки надає дані, необхідні для більшості необхідних адміністративних рішень. Ця система відіграє ключову роль у мотивації людей використовувати свої здібності для досягнення цілей підприємства.

Після оцінки та перевірки зворотного зв'язку керівники повинні забезпечити плату за результативність. Фінансова оцінка є корисним інструментом для мотивації працівника до своєї роботи. На цьому етапі менеджерам все ще потрібно зосередитись на розвитку персоналу для подальшого підвищення продуктивності та прогресу їхньої кар'єри в майбутньому. Нагорода являє собою важливі механізми, за допомогою яких поведінка працівників може бути узгоджена з інтересами підприємства. Зокрема, оплата праці - це винагорода, яка пов'язує підвищення заробітної плати з продуктивністю, і її можна використовувати для спрямування, підтримання та мотивації бажаної поведінки, наприклад, обміну знаннями [9, р. 43]. Оплата за результативність встановлює критерії поведінки, за якими розподіляється винагорода, і при цьому лежить в основі узгодження поведінки працівників з цінностями та цілями підприємства. Отже, якщо працівник досягає своїх цілей ефективності, то працівник отримує підвищення зарплати. Цей простий і наочний зв'язок між оплатою праці та результатами діяльності мотивує працівника за певний рівень досягнень, тому виховуючи сприятливі ставлення до роботи, такі як задоволення та відданість. Таким чином, ефективність оплати праці має безпосередній вплив на високий рівень якості послуг та бажане ставлення до роботи.

Висновки з проведеного дослідження. Система управління ефективністю досить очевидно впливає на результативність праці працівників. Більше того, кожна фаза в системі управління ефективністю також впливає на продуктивність працівників відповідно. Постановка точних і нео-

днозначних цілей або цілей для підприємства та працівника може бути керівництвом для того, щоб персонал працював ефективно в певний період. Крім того, така мета та план можуть покращити ініціативу працівника та відданість їх роботі. Огляд ефективності забезпечує зворотний зв'язок між працездатністю працівників, що може відображати проблеми під час виробництва та переваги для працівників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Welch, M., & Jackson, P. R. (2007). Rethinking internal communication: A stakeholder approach. *Corporate Communications: An International Journal*, 12(2), p. 177–198.
2. Güngör, P. (2011). The Relationship between Reward Management System and. *Procedia Social and Behavioral Sciences*, 1510–1520. Retrieved from: <http://www.sciencedirect.com>
3. Islam, R., & Rasad, S. M. (2006). Employee Performance Evaluation by the AHP. *Asia Pacific Management Review*, p. 163–176.
4. Platts, K. W., & Soboćka, M. (2010). When the uncountable counts: An alternative to. *Business Horizons*, 53, 349–357.
5. Jonathan Winterton (2004). A conceptual model of labor turnover and retention, *Human Resource Development International*, 7:3, 371–390.
6. Grant (2008). Does intrinsic motivation fuel the prosocial fire? Motivational synergy in predicting persistence, performance, and productivity.. *Journal of Applied Psychology*, 93(1), p. 48–58.
7. Teke, M. (2002). Retention Strategy. *HR Future*. March 2002, 10–12.
8. Aguinis, H. (2009). *Performance management* (2nd ed.). Upper Saddle River, NJ: Pearson Prentice Hall. 264 p.
9. Cunneen, P. (2006) How to improve performance management. *People Management*. Vol 12, No 1, 12 January, p. 42–43.

ІННОВАЦІЙНІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

INNOVATIVE STRATEGIES FOR DEVELOPING THE FINANCIAL POTENTIAL OF ECONOMIC ENTITIES IN THE AGRICULTURAL SECTOR

У статті розглянуто засади розробки інноваційних стратегій розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки. Показано, що в їх основі лежить оцінка наявного інноваційного потенціалу, здатності підприємства фінансувати відтворення нових видів сільськогосподарської техніки і технологій виробництва, сільськогосподарської продукції і продуктів харчування тощо. Визначено, що формування інноваційного потенціалу відбувається в процесі взаємодії пропозиції інновацій та попиту на них. Систематизовано завдання узгодженого розвитку інноваційного і фінансового потенціалів суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки: збільшення вартості бізнесу; зростання і раціоналізація співвідношення між власними і залученими інноваційними ресурсами; зниження фінансових ризиків інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційні стратегії, розвиток, фінансовий потенціал, суб'єкти господарювання, аграрний сектор, економіка.

В статье рассмотрены основы разработки инновационных стратегий развития финансового потенциала субъектов хозяйствования аграрного сектора экономики. Показано, что их ядром является оценка имеющегося инновационного потенциала, способности предприятия финансировать воспроизводство новых видов сельскохозяйственной техники и технологий производства, сельскохозяйственной продукции и продуктов питания. Определено, что формирование инновационного потенциала происходит в процессе взаимодействия предложения инноваций и спроса на них. Систематизированы задачи согласованного развития инновационного и финансового потенциалов субъектов хозяйствования аграрного

сектора экономики: увеличение стоимости бизнеса; рост и рационализация соотношения между собственными и привлеченными инновационными ресурсами; снижение финансовых рисков инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационные стратегии, развитие, финансовый потенциал, предприятия, аграрный сектор, экономика.

The article deals with the basics of developing innovative strategies for developing the financial potential of economic entities in the agricultural sector. The development of innovative strategies for developing the financial potential of economic entities in the agricultural sector is based on an assessment of the existing innovation potential, which is associated with the ability of the enterprise to finance the reproduction of new types of agricultural machinery and production technologies, agricultural products and foodstuffs, etc. The formation of innovative potential occurs in the process of interaction of supply of scientific ideas, results of research and development works, experimental tests, as well as the demand for innovation, the willingness to introduce them into mass production, materialize in innovative products and processes. The objectives of coordinated development of innovative and financial potentials of economic entities in the agricultural sector are: sustainable growth of business value; improving financial results by reducing costs, increasing sales of innovative products and developing new markets, including European; growth of financial resources used for innovation activities; rationalization of the relation between own and attracted innovative resources; reducing the financial risks of innovation.

Key words: innovation strategies, development, financial potential, economic entities, agrarian sector, economy.

УДК 336.63

Соломатіна Т.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи
Східноукраїнський національний
університет імені Володимира Дала

Постановка проблеми. Сучасну економіку називають економікою знань, інформаційною економікою. Її сталий розвиток пов'язують із науково-технічним прогресом, опануванням нових технологічних укладів, інноваціями. Тому стратегічне управління інноваційною діяльністю є передумовою економічного зростання. Інноваційний розвиток різних галузей національної економіки суттєво різняться. На жаль, сільське, лісове та рибне господарство відстає за рівнем інноваційності від інших видів економічної діяльності. Для виправлення ситуації на краще передбачені певні положення у Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року [1], спрямованої на підвищення його ефективності, соціальної спрямованості, задоволення потреб внутрішнього ринку у продуктах харчування та сільськогосподарській продукції високої якості. Зазначені поло-

ження потребують конкретизації та подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування та реалізації інноваційного потенціалу аграрного сектора економіки знаходяться у центрі уваги багатьох учених. Погоджуємося з Ільків Л. А., що одним з найвагоміших факторів, що стримує інноваційну діяльність в нашій державі та розвиток вітчизняного інноваційного потенціалу, є відсутність попиту на вироблену в Україні наукомістку продукцію, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках [2, с. 87]. Буряк А. В., Вишнівська Б. В., Вострякова В. І., Голобородько Я. О., Клименко В. І., Кібенко К. С., Пліско І. В., Янченко З. Б. наголошують на соціально-економічній значущості інновацій, які забезпечують техніко-технологічну модернізацію виробництва та його структурну перебудову, розвиток продуктив-

них сил, зумовлюють перехід від індустріального до більш високого постіндустріального суспільного устрою. У статті Олексюк О. І. представлена оцінка інноваційного потенціалу розвитку металургійних підприємств за критеріями доданої вартості та операційної рентабельності використання активів [3, с. 19].

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка рекомендацій із удосконалення інноваційних стратегій розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі формування інноваційної політики суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки має лежати оцінка наявного інноваційного потенціалу в частині технологій виробництва, сільськогосподарської техніки, логістичних ланцюгів постачання продукції, які мають зменшити втрати сільськогосподарської продукції, забезпечити конкурентні переваги у рівні затрат та споживчому попиті. Інноваційні стратегії розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки мають забезпечити ефективність їх функціонування і конкурентоспроможність в довгостроковій перспективі.

З позицій теорії систем інноваційний потенціал суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки є підсистемою економічного потенціалу – системи більш високого рівня, у рамках якої він взаємодіє з іншими потенціалами (фінансовим, інвестиційним, біоекономічним, біологічним потенціалом продуктивних земель [4, с. 39], кадровим, науково-технічним, технологічним тощо). Визначення діалектики взаємозв'язку інноваційного і фінансового потенціалів покликане забезпечити зростання фінансових ресурсів, які використовуються для здійснення інноваційної діяльності; раціоналізацію співвідношення між власними і залученими інноваційними ресурсами; зниження фінансових ризиків інноваційної діяльності.

Як складна динамічна система, інноваційний потенціал суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки забезпечує генерацію наукових ідей, проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, експериментальних випробувань, накопичення науково-технічних результатів, їх передачу в масове виробництво, матеріалізацію в інноваційних продуктах та процесах.

Переконливим є визначення Буряк А. В. [5, с. 62] інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств як «сукупності можливостей впровадження ними прогресивних технологій виробництва продукції на основі використання інновацій – високопродуктивних сортів, гібридів рослин, порід і кросів тварин, способів і прийомів удосконалення виробничих процесів, менеджменту і маркетингу». Вишнівська Б. В. трактує інноваційний потенціал

аграрних підприємств як «сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, усіх ресурсів, що використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності і забезпечують досягнення конкурентних переваг підприємства з використанням інновацій [6, с. 73].

Інноваційний потенціал суб'єкта господарювання аграрного сектора формується під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища. Основними екзогенними факторами є: державна та галузева інноваційна політика; інвестиційний клімат в країні; стан конкуренції на аграрному ринку; доступ до джерел зовнішнього фінансування. Основними ендогенними факторами є: стан матеріально-технічної бази, наявність власних науково-дослідних підрозділів, кваліфікація працівників, чіткість формулювання обраних стратегій. Вихідним моментом розробки інноваційних стратегій є визначення таких ключових моментів: готовність сільськогосподарського підприємства сприймати та впроваджувати інновації, їх відповідність ментальності працівників та місії підприємства, наявність достатніх фінансових, трудових, інформаційних ресурсів. Структурою інноваційного потенціалу суб'єкта господарювання аграрного сектора економіки є: технології насінництва, методи селекції та племінної справи, новітні сорти мінеральних та органічних добрив, концентровані корми для тварин, техніко-технологічне забезпечення і екологізація аграрного виробництва, безпека і якість харчових продуктів, відходи сільськогосподарського виробництва, біоенергетика [7, с. 91]. Структурний розвиток інноваційного потенціалу має забезпечити найповнішу реалізацію біоекономічного потенціалу аграрного сектора економіки, який є недостатньо реалізованим.

Фінансовими джерелами зростання інноваційного потенціалу сільськогосподарських підприємств є: самофінансування за рахунок нерозподіленого прибутку і амортизаційних відрахувань; банківське кредитування; державна підтримка інноваційної діяльності на рівні аграрної сфери загалом; бюджетна цільова підтримка впровадження інноваційних проектів на поворотній основі за умови визначення критеріїв результативності для окремих суб'єктів господарювання; компенсаційні виплати за результатом впровадження інновацій; державно-приватне партнерство. Вагомим джерелом фінансування зростання інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки можуть стати ресурси кредитних спілок на селі. Їх перевагами порівняно з банківським кредитуванням є: використання менш ризикових стратегій; більша стабільність через вищий рівень капіталізації і стійкість ресурсної бази; територіальна доступність; самострахування, яке забезпечується дотриманням фундаментальних кооперативних принципів [8, с. 43].

Формування і ефективна реалізація інноваційного потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки потребує відповідного інституціонального забезпечення: розвиток фермерства і особистих селянських господарств; подолання корупції і адміністративних бар'єрів; доступ до ресурсів кредитного і фондового ринків; розвиток інноваційної інфраструктури (технологічні парки, бізнес-інкубатори); створення регіональних інноваційних і інформаційно-консультативних центрів, інститутів дорадництва [9, с. 60]. Закон України «Про сільськогосподарську дорадчу діяльність» визначає такі її завдання в інноваційній сфері: «надання суб'єктам господарювання, які здійснюють діяльність у сільській місцевості, та сільському населенню дорадчих послуг з питань економіки, технологій, управління, маркетингу, обліку, податків, права, екології тощо; поширення та впровадження у виробництво сучасних технологій, новітніх досягнень науки і техніки» [10].

Передумовою ефективності управління інноваційною діяльністю є синтез регіональних та галузевих стратегій, який забезпечується співпрацею суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки, регіональних органів влади, науково-дослідних установ, освітніх закладів, неурядових організацій тощо [11, с. 5]. Налагодження комунікацій між зазначеними суб'єктами дозволить створити інформаційно-консалтингову систему, яка забезпечує збір інформації про інноваційний розвиток аграрного сектора економіки регіону, її накопичення, постійне оновлення, обмін інформацією між учасниками інноваційного процесу, сприяє комерціалізації результатів завершених науково-технічних розробок та передачі їх до сфери агропромислового виробництва.

Інформаційно-консультативні центри можуть взаємодіяти з обласними державними адміністраціями на договірних засадах, на постійній основі проводити маркетингові дослідження з визначених пріоритетних напрямів інноваційної діяльності і надавати звіти дорадчим органам із питань інноваційного розвитку. Фахівці інформаційно-консультативних центрів можуть надавати суб'єктам господарювання аграрного сектора економіки допомогу в обґрунтуванні інноваційних проектів відповідно до вимог Державної інноваційної фінансово-кредитної установи (ДФКУ), яка залучає іноземні та національні інвестиції в економіку України та сприяє розвитку інновацій, здійснює фінансову підтримку суб'єктів господарювання різних форм власності в рамках державної інноваційної політики [12].

Результати ефективного функціонування інноваційного потенціалу проявляються на різних економічних рівнях: на рівні суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки – зростання фондозабезпеченості та фондоозброєності праці через техніко-технологічне оновлення виробництва, яке

лежить в основі підвищення продуктивності праці і заробітної плати; на рівні територіальних громад у сільській місцевості – створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, покращення умов відтворення людського капіталу, професійного рівня, фізичного, психологічного і духовного стану селянина [13, с. 293]; на рівні макроекономіки – збільшення зайнятості населення і трудового потенціалу аграрного сектора, зростання конкурентоспроможності продукції рослинництва і тваринництва, уповільнення трудових міграцій, підвищення добробуту усіх громадян за рахунок фізичної та цінової доступності продуктів харчування і сільськогосподарської продукції високої якості.

Для оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки використовують систему індикаторів, серед яких інтегральні показники і показник ринкової вартості підприємств [14, с. 72].

Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектора економіки на період до 2022 року передбачає три варіанти його подальшого розвитку. На нашу думку, перший варіант (пов'язаний зі збереженням статусу квоти) і другий варіант (що передбачає використання короткострокових важелів управління) не здатний вирішити проблеми аграрного сектора економіки. Успішність реалізації третього варіанту, який передбачає застосування кращих практик розвинених держав світу, залежить від здатності суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки сформувати і реалізувати інноваційний потенціал «оптимізації його виробничої і соціальної інфраструктури, підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, нарощування його обсягів, поліпшення якості і безпечності сільськогосподарської продукції, охорони навколишнього природного середовища та відтворення природних ресурсів, підвищення рівня зайнятості сільського населення» [15]. Передумовами формування інноваційного потенціалу високої якості є: покращення інвестиційного клімату в агропромисловому комплексі, залучення коштів іноземних інвесторів, в тому числі міжнародних фінансових організацій, активізація потенціалу державно-приватного партнерства.

Висновки з проведеного дослідження.

1. В основі розробки інноваційних стратегій розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки лежить оцінка наявного інноваційного потенціалу, який асоціюється із здатністю підприємства фінансувати відтворення нових видів сільськогосподарської техніки і технологій виробництва, сільськогосподарської продукції і продуктів харчування тощо. Формування інноваційного потенціалу відбувається в процесі взаємодії пропозиції наукових

ідей, результатів науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, експериментальних випробувань, а також попиту на інновації, готовності впроваджувати їх в масове виробництво, матеріалізувати в інноваційних продуктах та процесах.

2. Завданнями узгодженого розвитку інноваційного і фінансового потенціалів суб'єктів господарювання аграрного сектора економіки є: стійке зростання вартості бізнесу; покращення фінансових результатів за рахунок скорочення витрат, збільшення обсягу продаж інноваційної продукції і освоєння нових ринків збуту, у т.ч. європейських; зростання фінансових ресурсів, які використовуються для здійснення інноваційної діяльності; раціоналізація співвідношення між власними і залученими інноваційними ресурсами; зниження фінансових ризиків інноваційної діяльності.

3. Для успішної реалізації інноваційних стратегій розвитку фінансового потенціалу необхідно покращувати стан зовнішнього середовища суб'єктів господарювання аграрного сектора: чітко формулювати пріоритети інноваційної політики в програмних документах на рівні держави і галузі; оздоровлювати інвестиційний клімат в країні; стимулювати конкуренцію на аграрному ринку; спрощувати доступ до джерел зовнішнього фінансування (бюджетних, банківських, кооперативних, іноземних); активізувати потенціал державно-приватного партнерства.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці банківських механізмів зростання стратегічного фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектора економіки на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17.10.2013 № 806-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80?find=1&text=%D1%96%D0%BD%D0%BD%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%86#w12>.
2. Ільків Л. А. Інноваційний потенціал аграрного підприємства: сутність та стратегія використання. Інноваційна економіка. 2013. № 8. С. 86-88.
3. Олексюк О. І. Діагностика інвестиційного потенціалу металургійних підприємств за критерієм доданої вартості. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 8. С. 17-20.

4. Пліско І. В. Оцінка вартості біологічного потенціалу продуктивних земель України. Агрохімія і ґрунтознавство. 2015. Вип. 83. С. 24-30.

5. Буряк А. В. Інноваційний потенціал аграрного сектора економіки. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2014. Вип. 200(1). С. 56-64.

6. Вишнівська Б. В. Сутність інноваційного потенціалу аграрних підприємств. Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія : Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. 2014. Вип. 200(1). С. 72-75.

7. Вострякова В. І. Біоекономічний потенціал витрат агрологістики у формуванні сталих ланцюгів доданої вартості. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2018. № 4. С. 81-92.

8. Клименко В. І., Кібенко К. С. Забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектора національної економіки на основі потенціалу кредитних спілок. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки. 2013. № 4. С. 39-44.

9. Голобородько Я. О. Діагностика потенціалу інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України. Економіка харчової промисловості. 2014. № 2. С. 57-62.

10. Про сільськогосподарську дорадчу діяльність: Закон України від 17.06.2004 № 1807-IV. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1807-15>.

11. Янченко З. Б. Подолання деформаційних процесів у аграрній сфері завдяки реалізації її інноваційного потенціалу. Агросвіт. 2012. № 1. С. 2-6.

12. Державна інноваційна фінансово-кредитна установа. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ldc.org.ua/derzhavna-innovatsiy-na-finansovo-kreditna-ustanova/>

13. Лучик С. Д. Інвестиційно-інноваційний розвиток аграрних підприємств як чинник збереження трудового потенціалу села. Наукові записки [Національного університету «Острозька академія»]. Сер. : Економіка. 2011. Вип. 16. С. 290-295.

14. Радзівіло І. В. Ринкова вартість як фінансовий індикатор оцінки ефективності управління інноваційним потенціалом підприємства. Агросвіт. 2015. № 22. С. 68-72.

15. Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектора економіки на період до 2022 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.12.2015 № 1437-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1437-2015-%D1%80>.

ТЕОРЕТИЧНИЙ БАЗИС ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

THEORETICAL BASIS OF FORMATION OF INVESTMENT ATTRACTION OF NATIONAL ECONOMY

У статті розкриті теоретичні засади формування інвестиційної привабливості національної економіки України. Проведений контент-аналіз основних теоретичних поглядів на пояснення суті даного поняття та природи його формування. Розмежовано розуміння інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату. Розкрито взаємозв'язок між рівнями інвестиційної привабливості. Запропоновано авторське розуміння інвестиційної привабливості національної економіки з позицій перебігу інвестиційного процесу та пошуку компромісу в інтересах інвестора та реципієнта інвестицій.
Ключові слова: інвестиційна привабливість, інвестиційний клімат, інвестиції, інвестиційна привабливість національної економіки, інвестиційна діяльність, інвестори, реципієнт інвестицій.

В статье раскрыты теоретические основы формирования инвестиционной привлекательности национальной экономики Украины. Проведенный контент-анализ основных теоретических взглядов на объяснение сути данного понятия и природы его формирования. Разграничены понимание инвестиционной привлекательности и инвестиционного климата. Раскрыта взаимосвязь между уровнями инвестиционной привлекательности. Предложено автор-

ское понимание инвестиционной привлекательности национальной экономики с позиций течения инвестиционного процесса и поиска компромисса в интересах инвестора и реципиента инвестиций.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инвестиционный климат, инвестиции, инвестиционная привлекательность национальной экономики, инвестиционная деятельность, инвесторы, реципиент инвестиций.

The theoretical principles of formation of investment attractiveness of national economy of Ukraine are revealed in the article. The content analysis of the basic theoretical views on the explanation of the essence of this concept and the nature of its formation is conducted. The understanding of investment attractiveness and investment climate is different. The relationship between levels of investment attractiveness is revealed. The author's understanding of the investment attractiveness of the national economy from the point of view of the course of the investment process and finding a compromise in the interests of the investor and the recipient of the investment are offered.

Key words: investment attractiveness, investment climate, investment, investment attractiveness of the national economy, investment activity, investors, investment recipient.

УДК 338.2

Якушко І.В.

здобувач

Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій

Постановка проблеми. В умовах трансформаційних перетворень, характерних для сучасного етапу розвитку національної економіки, проблематика активізації інвестиційних процесів набуває підвищеної актуальності. Політична та економічна нестабільність і країні, призвели до низки негативних наслідків у розвитку національного господарства: ще більшого руйнування промисловості, зниження інвестиційної активності, зменшення зацікавленості іноземних інвесторів у реалізації проектів в Україні, звуження внутрішніх інвестиційних можливостей населення внаслідок падіння їх реальних доходів та довіри до банків. Сьогодні Україні важко досягти економічного розвитку за рахунок обмеженості власних фінансових ресурсів і стриманої інвестиційної поведінки іноземних інвесторів. У цьому контексті важливого значення набуває поглиблення прагматичних підходів до акумулювання внутрішніх ресурсів та ефективного залучення іноземних інвестицій, і саме ці процеси формування інвестиційної привабливості є найбільш актуальними. Чим масштабніші обсяги інвестицій та вищий рівень ефективності їх використання, тим ефективніше забезпечується процес розширеного відтворення, здійснюються позитивні ринкові трансформації, промисловість отримує необхідний ресурс і стає джерелом еко-

номічного зростання, що своєю чергою ще більше приваблює інвесторів. Таким чином, для вироблення практичних рекомендацій, які дали б змогу з'ясувати розмаїття процесів та факторів формування інвестиційної привабливості, особливого значення набуває узагальнення теоретичних підходів до розкриття сутності поняття «інвестиційна привабливість національної економіки».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед досліджень інвестиційної проблематики доцільно виокремити праці таких науковців як І. Бланк, А. Дука, С. Захарін, Л. Ігоніна, А. Пересада, Т. Пожусьва, Н. Хрущ та багато інших. В межах праць, зазначених авторів досліджено не лише загальні теоретичні засади інвестицій та інвестиційної активності, але й визначено фундаментальні засади розкриття природи формування інвестиційної привабливості.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є систематизація основних теоретичних підходів до з'ясування сутності та природи формування інвестиційної привабливості національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи численні наукові праці з проблематики інвестиційної активності, формування та забезпечення привабливості національної еко-

номіки низка питань теоретичного базису цієї проблеми залишається дискусійною з огляду на суперечності та неоднозначності реалізації теоретичних надбань у площині практичної діяльності інвесторів в сучасних умовах. Однією з причин появи таких суперечностей у сприйнятті та поясненні інвестиційної привабливості економіки країни є ототожнення понять «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат». З огляду на означене, розвиток та витлумачення цих термінів складають вагоме наукове завдання задля виявлення їх відмінностей та схожості, а також розробки практичних заходів залучення інвестицій в розбудову національного господарства.

Розвиваючи теоретичні позиції дослідження інвестиційної привабливості України доцільно відзначити, що розуміння її сутності тісно пов'язане з такими базовими економічними поняттями як інвестиції та інвестиційна діяльність.

Справа в тім, що економічна природа категорії «інвестиції» розкривається через відносини формування та використання інвестиційних ресурсів між учасниками інвестиційного процесу з метою розширення та удосконалення їх виробничих можливостей. На макрорівні інвестиції забезпечують конкурентоспроможність, структурну трансформацію економіки й збалансування її розвитку, створення необхідної сировинної бази промисловості, що сприяє розвитку соціальної сфери, охорони довкілля, забезпечення добробуту суспільства тощо. На мікрорівні важливість інвестицій полягає у забезпеченні ефективного функціонування підприємств, стабільного фінансового стану, створення нових та заміщення застарілих активів, що орієнтоване на зменшення витрат та максимізацію прибутку. Визначені рівні розкриття природи інвестицій впливають і на рівні інвестиційної привабливості, яка розглядається як на рівні конкретного економічного суб'єкту так і країни в цілому. Такі відмінності у рівнях сприйняття впливають на формування поведінки інвесторів, а також факторів, які її визначають. Зокрема йдеться про те, що розглядаючи мікрорівень, інвестор у першу чергу орієнтований не стільки на відшкодування вкладених коштів, скільки на примноження їх вартості від функціонування підприємства. На макрорівні процеси максимізації прибутку не настільки важливі порівняно з відтворенням суспільного капіталу. Так, варто погодитися з думкою Д. М. Черваньова, Л. І. Нейкової, що «інвестиції як економічна категорія виступають ніби первинною, оскільки є базою побудови ієрархії інших категорій та в своїй основі відображають відтворення суспільного капіталу як його приріст від вкладення капіталу» [1, с. 120]. Зазначений підхід до визначення суті інвестицій втілений і на законодавчому рівні. Так, ст.1 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями визначаються «всі види майнових та інте-

лектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект» [2].

Варто зазначити, що розуміння суті інвестицій в процесі змін парадигм розвитку суспільства отримує нові додаткові елементи: інформаційні, знаннєві, часові, ціннісні, очікувані можливі результати. Окреслене пояснюється перебігом трансформаційних процесів в суспільстві та економіках під впливом таких змін та сприйнятті цієї дефініції, визначенні її місця в сучасних економічних дослідженнях. Тим самим зміщуються акценти з розгляду інвестицій не просто як капіталовкладень у розширене відтворення основних виробничих засобів, а вибудовується складніша система відносин формування інформаційної та знаннєвої економіки. Тим самим у наукових дослідженнях поступово починає домінувати контекст «відтворення капіталу» або забезпечення зростання його вартості у майбутньому [3], можливості «досягнення іншого економічного або позаекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах та пов'язане з факторами часу, ризику та ліквідності» [4, с. 10]. Подібну точку зору висловлюють у більшості наукової літератури з інвестиційної проблематики, зокрема у працях С. В. Захаріна [5–6], Л. Л. Ігоніної [7], А. А. Пересади [8], Н. А. Хрущ [9] та ін. Зміна погляду на інвестиції супроводжується також переосмисленням факторів визначення інвестиційної привабливості.

У цьому контексті важливо також усвідомлювати риси, які превалюють у поясненні розбіжностей між інвестиціями, інвестуванням, інвестиційною діяльністю та інвестиційною привабливістю: інвестиції розкривають внутрішню сутність, інвестування та інвестиційна діяльність характеризують дію, а інвестиційна привабливість уособлює сприйнятливість переваг відповідного об'єкту вкладень порівняно з іншими. Оскільки здійснення інвестиційної діяльності можливе за певних умов господарювання, очевидним є факт впливу цих умов на інвестиційну діяльність, у тому числі на схвалення рішень інвесторів та обсяги спрямованих ними інвестицій. Саме з таких міркувань, у сфері інвестиційної діяльності виокремлюють поняття «інвестиційна привабливість», хоча єдиного розуміння для нього поки що не існує. Значною мірою, суперечливість у її статусі пояснюється тим, що кожен з учасників процесу інвестування вкладає в інвестиційну привабливість свою предметність та розуміння.

У сучасних економічних дослідженнях поняття «інвестиційна привабливість» найчастіше асоціюється у контексті рівня країни або регіону з поняттям «інвестиційний клімат». Разом з тим, чітких критеріїв розмежування інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості досі не існує,

окрім рівня сприйняття даного поняття. Найчастіше інвестиційний клімат не використовують при характеристиках переваг підприємств чи проєктів для залучення інвестицій. Зазвичай у даному вимірі «інвестиційний клімат» застосовується на мезо- чи макрорівні як набір відповідних умов для здійснення інвестування [10].

Здебільшого пропонуючи тлумачення поняття «інвестиційний клімат» науковці намагаються деталізувати різноманітні фактори, тим самим розширюючи поняття «інвестиційна привабливість». Разом з тим, як засвідчують подані у таблиці 1 визначення, простежується ототожнення понять «інвестиційна привабливість» та «інвестиційний клімат», оскільки автори зводять розуміння інвестиційної привабливості лише до кількісних та якісних характеристик умов інвестування, що дещо звужує її сутність.

Узагальнення наведених визначень дають змогу зробити висновок, що інвестиційний клімат слід розглядати як складну дефініцію, яка характеризує певні базові передумови для ведення бізнесу. В ній мають бути відображені уся сукупність умов та чинників, що впливають на прийняття інвестиційних рішень. Інвестиційний клімат є одним для всіх однотипних економічних об'єктів (секторів, видів діяльності або територій) країни і

формується на макрорівні. Виключенням можуть слугувати певні територіальні анклавні, в яких сформовані спеціальні умови ведення бізнесу або існують інші виключення з фінансово-економічного та організаційно-правового режиму, орієнтовані на цілеспрямований розвиток окремих видів економічної діяльності чи територій.

Контент-аналіз основних теоретичних поглядів на проблематику формування та забезпечення інвестиційної привабливості національної економіки, дає підстави обґрунтувати висновок, що всі визначення інвестиційної привабливості економіки досить відмінні між собою і висвітлюють її різні аспекти, однак мають схожі ключові аспекти. Саме таке сприйняття інвестиційної привабливості дає змогу виокремити наступні базові підходи до розгляду її сутності та, відповідно, природи формування:

- 1) інвестиційна привабливість – індикатор ефективності інвестування;
- 2) інвестиційна привабливість – сукупність потенційних можливостей для інвестування;
- 3) інвестиційна привабливість – порівняльна характеристика, на якій базується процес прийняття інвестиційних рішень;
- 4) інвестиційна привабливість – сукупність чинників, які характеризують певні умови для інвестування;

Таблиця 1

Співвідношення понять «інвестиційний клімат» та «інвестиційна привабливість»

Розкриття сутності поняття	Автор
Інвестиційний клімат – сукупність певних чинників які впливають на інвестиційні рішення. економічні, політико-правові, соціальні.	Бланк І.О. [4]
Інвестиційний клімат – макро- та мікросередовища, що є виправданим й дозволить максимально охопити усі можливі чинники	Ландик О. В. [11]
Інвестиційний клімат – сукупність економічних, правових, регуляторних, політичних та інших чинників, які у кінцевому рахунку визначають ступінь ризику капіталовкладень та можливість їх ефективного використання	Пожуєва Т.О [12]
Інвестиційна привабливість – існування економічного ефекту (доходу) від вкладення грошей у цінні папери (акції) за мінімальним рівнем ризику.	Бочаров В.В. [13]
Інвестиційна привабливість – це системна сукупність потенційних можливостей укладання коштів з метою отримання економічних вигід у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором.	Нападовська І.В. [14]
Інвестиційна привабливість – справедлива кількісна і якісна характеристики зовнішнього і внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування.	Макарій Н. [15]
Інвестиційна привабливість – узагальнена характеристика переваг і недоліків об'єкта інвестування, індикатор для потенційного інвестора щодо необхідності і доцільності вкладення фінансових коштів саме в даний об'єкт.	Носова О. [16]
Інвестиційна привабливість – це сукупність певних чинників, об'єктивних ознак, властивостей, засобів, можливостей економічної системи, яка обумовлює потенційний платіжний попит на інвестиції.	Валірунова Л.С. [17]
Інвестиційна привабливість – комплекс різноманітних чинників, перелік і вага яких може змінюватись залежно від: цілей інвесторів; виробничо-технічних особливостей підприємства, у яке інвестуються кошти; економічного розвитку підприємства у минулому, на теперішній час, а також очікуваного у майбутньому економічного розвитку.	Задорожна Я. Є., Дядечко Л.П. [18]
Інвестиційна привабливість – інтегральна характеристика окремих елементів як об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності їх подальшого функціонування і розвитку.	Дука А.П. [19]
Інвестиційна привабливість – узагальнююча інтегральна характеристика окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора.	Маслак О.І., Таловер В.А. [20]

5) інвестиційна привабливість – інтегральна характеристика об'єкту інвестування.

Таким чином, варто констатувати, що інвестиційна привабливість національної економіки – це багатогранне та комплексне поняття, яке характеризує загальний перебіг інвестиційного процесу та є інтегральною порівняльною оцінкою стану та умов інвестування в певній країні, обумовлених цілісною сукупністю об'єктивних та суб'єктивних чинників, що визначають потенційні можливості, передумови та перспективність здійснення інвестиційної діяльності в країні.

Отже, «інвестиційна привабливість» характеризує здатність економічної системи досягти максимального результату за умов, які вже склалися, тому певною мірою вона характеризує використання інвестиційного потенціалу як сукупності можливостей для інвестиційної діяльності. Виходячи з наведених міркувань, метою визначення інвестиційної привабливості є отримання інформації для порівняння й прийняття на цій основі інвестиційних рішень потенційними інвесторами.

Слід зазначити, що основу інвестиційної привабливості складає пошук умов для досягнення компромісу між інтересами інвестора та реципієнта інвестицій. Це, у першу чергу, пов'язане з оцінюванням доцільності інвестицій при прийнятті рішення про їх здійсненні, виходячи з міркувань інвестора з приводу обсягу інвестицій та умов вкладення. Таким чином, інвестиційна привабливість окрім інтегральної оцінки є й результатом узгодження інтересів учасників інвестиційного процесу. На основі такої оцінки інвестор аналізує доцільність здійснення інвестиційної діяльності у певній країні, вигідність інвестування й імовірність отримання економічних та інших вигід, а також можливостей для подальшої діяльності на макро-, мезо- і мікрорівнях економіки (рис. 1).

Тобто інвестиційна привабливість національної економіки – це багаторівневе синтетичне поняття, що значною мірою обумовлюється інвестиційною привабливістю окремих регіонів, видів економічної діяльності, секторів економіки, підприємств.

Приймаючи рішення про вибір об'єкту для здійснення інвестицій, інвестор формує для себе комплексне уявлення про інвестиційну привабливість, позаяк йому потрібне забезпечення високої привабливості на всіх етапах розробки і прийняття інвестиційних рішень: від вибору країни – до конкретизації інвестиційного проекту. Це свідчить про те, що інвестиційна привабливість має агрегований характер і всі рівні її визначення взаємопов'язані між собою.

Висновки з проведеного дослідження. В цілому слід відзначити, що досягнення економічного розвитку національної економіки в умовах обмеженості власних фінансових ресурсів і стри-



Рис. 1. Графічне відображення взаємозв'язків між рівнями інвестиційної привабливості в межах національної економіки

маної інвестиційної поведінки іноземних інвесторів потребує переосмислення поняття інвестиційної привабливості. Це пов'язано з важливістю спрямування ресурсів національних інвесторів у відповідні масштабні напрями розвитку та їх доповнення інвестиціями зовнішнього походження. Чим масштабніші обсяги інвестицій та вищий рівень ефективності їх використання, тим ефективніше забезпечуватиметься процес розширеного відтворення економіки, а відтак забезпечення умов для економічного зростання, що своєю чергою ще більше приваблюватиме інвесторів.

У процесі проведення дослідження було встановлено, що основу інвестиційної привабливості складають наступні її характеристики: пошук умов для досягнення компромісу між інтересами інвестора та реципієнта інвестицій; агрегований характер, що зумовлює взаємозв'язок між собою всіх рівнів її визначення.

Проведений контент-аналіз основних теоретичних поглядів на інвестиційну привабливість національної економіки, дає змогу обґрунтувати висновок про їх суперечливість в окремих оцінках та схожість у ключових аспектах, на основі чого запропоновано розглядати інвестиційну привабливість з позицій загальної характеристики інвестиційного процесу інтегральною порівняльною оцінкою стану та умов інвестування в певній країні, обумовлених цілісною сукупністю об'єктивних та суб'єктивних чинників, що визначають потенційні можливості, передумови та перспективність здійснення інвестиційної діяльності в країні. Такий науковий підхід характеризує здатність економічної системи досягти максимального результату за умов, які вже склалися, тому певною мірою вона характеризує використання інвестиційного потенціалу як сукупності можливостей для інвестиційної діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Черваньов Д. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. Черваньов, Л. Нейкова. – К.: Знання, 1999. – 514 с.
2. Про інвестиційну діяльність: закон України від 18.09.1991 № 1560–XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1560-12/print1376657293000164>.
3. Бланк И.А. Словарь-справочник финансового менеджера. / И.А. Бланк – К.: Ника–Центр, 1998. – 480 с.
4. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. / И.А. Бланк – К.: Эльга–Н, Ника–Центр, 2002. – 448 с.
5. Захарін С. В. Інвестиційне забезпечення інноваційно-технологічного розвитку економіки: монографія / С. В. Захарін // Київськ. нац. універс. технолог. та дизайну. – К.: КНУТД, 2011. – 344 с.
6. Захарін С. Інвестиції в інновації: теорія, парадигма, методологія дослідження. / С. В. Захарін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 60–64.
7. Игонина Л.Л. Инвестиции / Л.Л. Игонина; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Экономисту 2005. – 478 с.
8. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. / А.А. Пересада. – Київ: Лібра, 2002. – 472 с.
9. Хрущ Н.А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології. / Н.А. Хрущ – Хмельницький: ХНУ, 2004. – 309 с.
10. Задорожна Я. Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів / Я. Є. Задорожна., Л. П. Дядечко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 2.– С. 32–35.
11. Ландик О. В. Сутність інвестиційної політики та її місце у стратегії розвитку підприємства / О.В. Ландик // Науковий вісник Луганського НАУ. – 2010. – № 10. – С. 244–249.
12. Пожуєва Т.О. Сучасні підходи до формування інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання / Т.О. Пожуєва // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності: Збірник наукових праць. – Вега-Принт, 2010. – Т. 3. – С. 45–50.
13. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент / В. В. Бочаров. – СПб. : Питер, 2000. – 160 с.
14. Нападовська І. В. Теоретичні та методичні аспекти дослідження інвестиційної привабливості України / І. В. Нападовська // Вісник ДонДует. – 2005. – № 4 (28).– С. 55–61.
15. Макарій Н. Оцінка інвестиційної привабливості український підприємств / Н. Макарій // Економіст.– 2005. – № 7. – С. 52–59.
16. Носова О. В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О. В. Носова // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 119–137.
17. Валірунова Л. С. Інвестування : [підручник для ВУЗів] / Л. С. Валірунова, О. Б. Казакова. – М. : Волтерс : Клівер, 2010. – 448 с.
18. Задорожна Я. Є. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів / Я. Є. Задорожна., Л. П. Дядечко // Інвестиції: практика та досвід. – 2007. – № 2.– С. 32–35.
19. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування : підручник [для студ. ВНЗ] / А. П. Дука. – 2-ге вид. – К. : Каравела, 2008. – 432 с.
20. Маслак О.І. Комплексна оцінка інвестиційної привабливості країни. / Маслак О.І., Таловер В.А. // Економічний форум. – 2016. – № 3. – С. 51–59.

ПРОЦЕСНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ЦИФРОВИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

PROCESS APPROACH TO FINANCIAL RISK MANAGEMENT OF DIGITAL SECURITIES

Питання оцінки фінансових ризиків цифрових цінних паперів не знайшло свого відображення у вітчизняних наукових дослідженнях, хоча на сьогодні актуальною є цифровізація в усіх галузях економіки та фінансів. За результатами проведеного дослідження, визначено, що під управлінням фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів слід розуміти пошук і застосування методів їх зниження та вимірювання. Розглянуто зміст процесу управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів та визначено, що він характеризується послідовним застосуванням етапів процесу управління ризиками, які відповідають функціям управління – планування, організації, контролю, мотивації і координації.

Ключові слова: цифрові цінні папери, фінансові ризики, обіг, процесний підхід, ринок цінних паперів.

Вопрос оценки финансовых рисков цифровых ценных бумаг не нашёл своего отражения в отечественных научных исследованиях, хотя на сегодняшний день цифровизация актуальна во всех отраслях экономики и финансов. По результатам проведённого исследования, определено, что под управлением финансовыми рисками обращения цифровых ценных бумаг следует понимать поиск и применение методов их снижения и

измерения. Рассмотрено содержание процесса управления финансовыми рисками обращения цифровых ценных бумаг и определено, что он характеризуется последовательным применением этапов процесса управления рисками, которые соответствуют функциям управления – планирования, организации, контроля, мотивации и координации.

Ключевые слова: цифровые ценные бумаги, финансовые риски, обращение, процессный подход, рынок ценных бумаг.

The issue of assessing the financial risks of digital securities has not been reflected in domestic research, although digitalization in all sectors of the economy and finance is relevant today. According to the results of the study, it was determined that management of financial risks of digital securities circulation should be understood as seeking and applying methods of reducing and measuring them. The content of the process of financial risk management of digital securities circulation is considered and it is determined that it is characterized by the consistent application of the risk management process stages that correspond to the management functions – planning, organization, control, motivation and coordination.

Key words: digital securities, financial risks, turnover, process approach, securities market.

УДК: 336.131

Луцкевич О.В.

здобувач кафедри фінансів
Чернігівський національний
технологічний університет

Постановка завдання. Визначення сутності фінансових ризиків, їхнього характеру та місця виникнення має важливе як теоретичне, так і прикладне значення, оскільки сприятиме створенню ефективної системи стратегічного аналізу фінансових ризиків та дієвої системи управління фондовим ринком. Оцінка рівня фінансового ризику цифрових цінних паперів є одним з найважливіших етапів ризик-менеджменту, так як для управління ризиком його необхідно, перш за все, проаналізувати та оцінити. Отже, обґрунтування процесного підходу до оцінки фінансових ризиків цифрових цінних паперів є важливим та актуальним завданням сьогодення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління фінансовими ризиками завжди знаходяться у центрі уваги економістів. Фундаментальні засади управління ризиками представлено у працях провідних учених-економістів, зокрема: Абасової Х., Бланка І.А., Брігхема Ю., Гітмана Л., Горбуненко Я., Гридчина М., Еммера С., Коваленко Л., Лі Ч., Максимової О., Марковіца Х., Міллера М, Модільяні Ф., Плаксієнко В., Поддєрьогіна А., Фіннерті Дж.І. та інших.

В працях дослідників висвітлено теоретичні підходи та запропоновано універсальні рекомендації, щодо оцінки фінансових ризиків та управління ними на ринку цінних паперів. Водночас, питання

оцінки фінансових ризиків цифрових цінних паперів не знайшло свого відображення у вітчизняних наукових дослідженнях, хоча на сьогодні актуальною є цифровізація в усіх галузях економіки та фінансів.

Постановка завдання. Завдання дослідження полягають в обґрунтуванні процесного підходу до оцінки фінансових ризиків цифрових цінних паперів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під управлінням фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів слід розуміти пошук і застосування методів їх зниження та вимірювання. Управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів представляє собою систему методів та інструментів, принципів розробки, прийняття і реалізації рішень в умовах невизначеності.

З точки зору своєчасності прийняття рішення щодо запобігання та мінімізації втрат від фінансових ризиків обігу цифрових цінних паперів можна виділити три підходи до управління ними.

1. Активний підхід. Такий підхід означає максимальне використання наявних засобів управління ризиками для мінімізації їх наслідків. При цьому підході всі операції на ринку цінних паперів здійснюються після проведення заходів з попередження можливих фінансових втрат.

2. Адаптивний підхід заснований на обліку в процесі управління фактично сформованих умов обігу цифрових цінних паперів, а саме управління ризиками здійснюється в ході проведення операцій з цифровими цінними паперами. При цьому не представляється можливим запобігти весь збиток в разі настання ризикової події, а можна уникнути лише частини втрат.

3. Консервативний підхід припускає, що керуючі впливу на фінансові ризики починаються після настання ризикової події, коли вже отримано збиток. В даному разі метою управління є локалізація збитку в рамках одного цифрового цінного паперу в результаті їх обігу або однієї фінансової операції на ринку цінних паперів.

Управління фінансовими ризиками на ринку цінних паперів спрямоване на виконання ряду функцій:

- прогнозування та планування, що передбачає розробку заходів, які дозволяють утримати рівень ризику в межах планового;
- організація – створення спеціальної структури в рамках ринку цінних паперів, що займається управлінням ризиками;
- мотивація – система стимулювання фахівців з інтернет-трейдингу, професійних учасників ринку цінних паперів, торгових брокерів та агентів;
- контроль – аналіз результативності проведених заходів, спрямованих на зниження рівня ризику;
- регулювання і координація – коригування програм і їх здійснення шляхом ефективного делегування та розподілу обов'язків [1].

Зміст процесу управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів характеризується послідовним застосуванням етапів процесу управління ризиками, які відповідають функціям управління – планування, організації, контролю, мотивації і координації (рис. 1).

Етапи ідентифікації та аналізу, оцінки та елімінування (розгляду або відмови) ризику відображають більшою мірою функцію планування управління фінансовими ризиками, оскільки планування полягає в побудові моделей майбутнього і використання коштів для досягнення бажаного стану. Функція організації реалізується через етапи ідентифікації та аналізу, оцінки та елімінування ризику неявним чином, так як послідовне виконання цих етапів визначає порядок роботи і прийняття рішень, функція контролю забезпечується методами елімінування.

Способи забезпечення захисту реалізують функції контролю результатів і координації, що забезпечує безперебійність, безперервність і впорядкованість управління. Функція мотивації не вимагає особливих підходів до стимулювання при управлінні фінансовими ризиками, оскільки основною метою є захист від ризиків доходних фінансових операцій, які грають провідну роль у функціонуванні економічного суб'єкта.

Є кілька методів управління фінансовими ризиками на ринку цінних паперів, які використовуються в залежності від наявних завдань:

1. Методи прямого впливу на ризик – передбачають визначення роботи з ризиками, дозволяють обрати інструменти і методи страхування від них, розглядають можливості мінімізації або приходять до висновку про відмову від здійснення торгів. В результаті застосування методів прямого впливу формуються резервні або страхові фонди.

Основні варіанти впливу:

- 1) якщо рівень ризику є занадто високим, то слід відмовитися від купівлі-продажу цифрових цінних паперів;
- 2) якщо є ймовірність зниження ризику, то застосовують диверсифікацію і хеджування, управління капіталом;

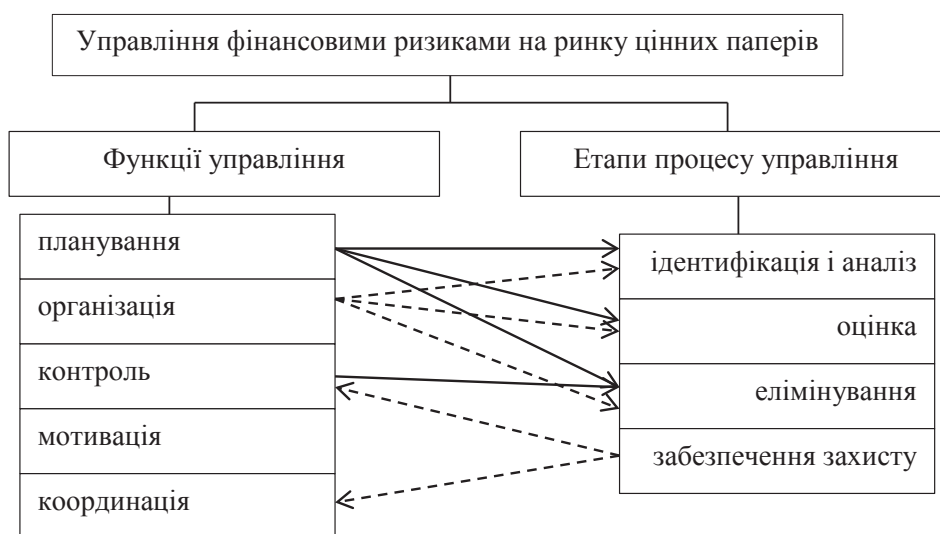


Рис. 1. Схема управління фінансовими ризиками на ринку цінних паперів

3) іноді можна скористатися частковою або повною передачею ризику, наприклад, страховій компанії;

4) при методі прийняття формуються резервні або страхові фонди, або реалізуються інші способи, які можуть нівелювати можливі ризики [3].

2. Методи безпосереднього впливу на ризик – методи зниження ризиків, пов'язаних з операціями купівлі-продажу цінних паперів в цілому, це: диверсифікація ризиків, під якою розуміється перегляд набору цінних паперів в портфелі; хеджування ризиків або страхування від інвестиційного або портфельного ризиків; перенесення збитків на іншу особу за допомогою гарантій або страхування (страховик фактично займається диверсифікацією ризиків, страхуючи різні ризики і укладаючи договори з різними страхувальниками); розподіл ризиків між великим числом осіб передбачає створення спільних страхових фондів, в яких беруть участь багато осіб, і збиток при цьому перерозподіляється між учасниками; резервування – створення індивідуального або колективного резервного фонду;

3. Методи управління специфічними ризиками інтернет-трейдингу:

- на базі інтернет-трейдингу кожен окремий учасник ринку має доступ до самостійного створення власного портфеля, виконання оперативного балансування одержуваного прибутку і виникнення ризиків. Але в цьому випадку приватний інвестор повинен бути готовий витратити на трейдинг досить багато часу, добре знати ринок і технології інтернет-торгівлі. Як альтернатива – застосування послуг спеціалізованих фінансових компаній, що пропонують широкий спектр послуг, починаючи від рекомендацій, закінчуючи «пакетними» пропозиціями з обмеженням ризиків. У разі використання цієї альтернативи обов'язковою є диверсифікація у вигляді попередньої оцінки інтернет-брокера;

- перевірки після здійснення угоди торговим роботом, такий підхід допомагає запобігати ризику незапланованих фінансових втрат, як результат помилки в алгоритмах і в текстах програм тянуть збій в роботі механічних торгових систем. Це функціонально і недорого у втіленні. Якщо робот розуміє, що операції здійснені в мінус, то припиняє їх. Основний недолік цього підходу в тому, що перевірка проводиться постфактум, тобто втрата і, можливо, значна, вже трапилася;

- передторговий контроль дозволяє аналізувати швидкість виконання ордерів, ліміти за часом або обсяг торгів. На жаль, такий функціонал досить складний в практичній реалізації. Всі ці функції вносяться трейдерами в софт самостійно або окремо замовляються у розробників роботів. У разі здійснення трейдером операцій на фондовому ринку самостійно успіх або провал

будуть визначатися лише їм самим і ефективністю обраної ним стратегії. І тут доцільно знову повернутися до методу диверсифікації – ретельно відбирати трейдерів, в тому числі і по тих роботах, які пов'язані з управлінням ризиками клієнта;

- індивідуальне управління ризиком. Приватний інвестор повинен розуміти, що фінансовий результат від операції, можливо, буде суперечити його очікуванням. В даному випадку інвестор несе ризик як часткової, так і повної втрати грошових коштів. Тому усвідомлення своїх можливостей – це необхідна частина управління індивідуальним ризиком, тому в цінні папери можна вкладати тільки таку суму, втрата якої є прийнятною.

Розвиток інтернет-трейдингу є важливою умовою обігу цифрових цінних паперів та розвитку вітчизняного фондового ринку. Саме розповсюдження інтернет-трейдингу призвело до формування специфічних ризиків, які супроводжують онлайн операції з цінними паперами. Спекулятивні угоди на ринку приватних інвесторів займають максимальну частку від загального обсягу угод. Саме тому, управління ризиками на віртуальному ринку цінних паперів має визначне значення у сфері обігу цифрових цінних паперів.

Управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів це процес прийняття та виконання рішень, направлених на зниження вірогідності виникнення негативних наслідків та мінімізацію можливих втрат, які викликані реалізацією цінних паперів.

Важливим завданням процесу управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів є виявлення, ідентифікація та класифікація ризиків, вибір інструментів та методів страхування від них, мінімізація ризиків або відмова від інтернет-трейдингу у зв'язку з неможливістю запобігання ризикам (або у зв'язку з високою вірогідністю втрат).

Принципи управління фінансовим ризиком представлені:

- 1) принципом системного підходу, що дозволяє структурувати управління ризиками;

- 2) прозорістю достовірної інформації для інститутів незалежної оцінки ризиків, що дозволяє виконувати об'єктивну оцінку реально наявних ризиків;

- 3) доступністю достовірної інформації для інститутів незалежної оцінки ризиків, що дозволяє давати об'єктивну оцінку реально наявних ризиків [4].

Управління ризиками, що з'являються при проведенні операцій з цінними паперами, проводиться в основному із застосуванням аналітичного методу. Учасники торгів застосовують статистичні методи, так як:

- при цьому методі не враховується фактор політичних змін;

- технічний аналіз робить можливим отримання більш довгострокових прогнозів;

- портфельний підхід не застосовується через високу кореляцію цінних паперів що продаються та купуються;

- фундаментальний аналіз не застосовується через нерозвиненість реального сектора економіки і т.д.

Процес управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів це складний процес, який включає в себе кілька послідовних та взаємопов'язаних етапів (рис. 2).

На початку управління ризик ідентифікується та оцінюється, визначаються фактори, джерела та умови його виникнення.

Класифікація фінансових ризиків обігу цифрових цінних паперів, дозволяє розбити їх на 2 групи: ризики, що з'являються з ймовірністю, яка дорівнює одиниці, а інший – ризики, яких можна уникнути. Для ризиків першого виду (так званих деструктивних ризиків) з ймовірністю настання, що дорівнює одиниці, необхідна розробка заходів, що зменшують витрати і втрати, оскільки уникнути їх неможливо. У другій категорії ризиків менша ймовірність настання, тому в цьому випадку можна піти від даного ризику через його передачу і поділ.

Ключовий момент етапу ідентифікації ризику представлений оцінкою його рівня і допустимої межі для покупця (учасника ринку). На цьому етапі доцільним є проведення якісно-кількісної, тобто комбінованої оцінки фінансового ризику. Якісна

оцінка необхідна для отримання інформації про наявність чинників ризику, що впливають на його рівень при реалізації підприємницької діяльності.

Оцінку ризику на фондовому ринку здійснюють рейтингові агентства. Результатом такої оцінки виступає присвоєння тому чи іншому емітенту рейтингу. Оптимальну оцінку емітента визначають в ситуації наявності рейтингу, проведеного як міжнародним агентством, так і національним.

Страховання як метод управління ризиком передбачає два види дій:

1) перерозподіл втрат серед кількох учасників ринку, які зазнали однотипного ризику (самострахування). Самострахування здійснюється переважно великими стійкими суб'єктами ринку, які, піддаючись однотипному ризику, намагаються заздалегідь відкласти кошти, щоб покривати збитки. Таким чином, вони економлять на угоді зі страховою компанією;

2) послуги страхової фірми (в разі, якщо суб'єкт ринку не може ідентифікувати потенційні ризики, або ж немає власних коштів для страхування від них). Ключова умова страхування представляється цільовим призначенням створюваного грошового фонду і витрачанням його ресурсів виключно на покриття втрат в завчасно обумовлених випадках.

Як оптимальний інструмент страхування, спрямований на точкове зниження ризиків, виступає



Рис. 2. Процес управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів

хеджування, яке захищає лише окремих портфель в певних умовах ринку, які чинять негативний вплив на основні інвестиції.

При хеджуванні знижується можливий прибуток на фондовому ринку, оскільки це свідомо відмова від більшого прибутку на користь більш передбачуваного ряду подій.

Хеджування представлено: хеджуванням купівлею і хеджуванням продажем. При хеджуванні купівлею покупець застрахований від можливого підвищення цін на акції в майбутньому. Воно здійснюється через придбання ф'ючерсу. При хеджуванні продажем здійснюється продаж на спот-ринку акцій, і в цілях страхування від можливого зниження цін у майбутньому реалізується продаж ф'ючерсу.

Отже, хеджування доцільно застосовувати, щоб знизити потенційні ризики, оскільки це процес стратегічного застосування інвестиційних інструментів, страхує втрати від скорочення ціни на певні цифрові активи.

Зниження ризику спостерігається при технічній модернізації фондового ринку, коли інформація стає доступнішою, і процедура здійснення торгів буде задовольняти вимоги світових стандартів, дозволяючи трейдерам укладати угоди в онлайн режимі.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, за результатами проведеного дослідження, можна стверджувати, що під управлінням фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів слід розуміти пошук і застосування методів їх зниження та вимірювання. Зміст процесу управління

фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів характеризується послідовним застосуванням етапів процесу управління ризиками, які відповідають функціям управління – планування, організації, контролю, мотивації і координації. Процес управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів це складний процес, який пропонується здійснювати в певній послідовності, зокрема: визначення та оцінку фінансового ризику, ідентифікацію джерел та умов виникнення ризику, проведення класифікації ризиків, визначення критеріїв та методів оцінки ризику, обґрунтування принципів та методів управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів. Наведений теоретико-практичний процесний підхід до управління фінансовими ризиками обігу цифрових цінних паперів є важливим підґрунтям функціонування вітчизняного ринку цінних паперів, у напрямі цифровізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кропачев С.В. Производные финансовые инструменты. Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2013. 102 с.
2. Талалаева Н. С. Управление финансовыми рисками на фондовом рынке. Автореф. ... к.э.н., Волгоград, 2008, 28 стр.
3. Симонович Н.Е., Киселева И.А. Управление рисками на рынке ценных бумаг. Финансовая аналитика: проблемы и решения. 24 (2016) 2–13. URL: <https://fin-izdat.ru/journal/fa/>.
4. Валиев В.Н. Рынок ценных бумаг. М.: МФЮА, 2012. 85 с.

ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ СКЛАДОВИХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

FUNCTIONAL STRUCTURALIZATION OF THE COMPONENTS OF THE INTELLECTUAL POTENTIAL OF THE REGION

У статті запропоновано функціональну структурування складових інтелектуального потенціалу регіону на основі виокремлення наукових підходів щодо його структуризації та визначення його властивостей. «Потенціал» – розглядається як складна, динамічна система, що змінюється у часі та просторі під впливом факторів різної природи, характеризується певними параметрами та має зворотній зв'язок із зовнішнім середовищем. Виокремлення властивостей потенціалу дало можливість обґрунтувати властивості інтелектуального потенціалу регіону, що формує ключові характеристики впливу потенціалу на інтелектуальний капітал та інноваційну активність структурних зрушень у розвитку регіональної економічної системи.

Ключові слова: потенціал, складові інтелектуального потенціалу, властивості потенціалу, функціональна структуризація, потенціал регіону, регіон, регіональна економічна система, система.

В статье предложен функциональную структуризацию составляющих интеллектуального потенциала региона на основе выделения научных подходов к его структуризации и определения его свойств. «Потенциал» – рассматривается как сложная, динамическая система, меняется во времени и пространстве под воздействием факторов различной природы, характеризуется определенными параметрами и имеет обратную связь с внешней средой.

Выделение свойств потенциала позволило обосновать свойства интеллектуального потенциала региона, формирует ключевые характеристики влияния потенциала на интеллектуальный капитал и инновационную активность структурных сдвигов в развитии региональной экономической системы.

Ключевые слова: потенциал, составляющие интеллектуального потенциала, свойства потенциала, функциональная структуризация, потенциал региона, регион, региональная экономическая система, система.

The article offers a functional structuring of the components of the intellectual potential of the region on the basis of distinguishing scientific approaches to its structuring and defining its properties. "Potential" – is considered as a complex, dynamic system that changes in time and space under the influence of factors of different nature, is characterized by certain parameters and has feedback with the external environment. Separation of potential properties made it possible to substantiate the properties of the intellectual potential of the region, which forms the key features of the potential impact on intellectual capital and innovative activity of structural changes in the development of the regional economic system.

Key words: potential, components of intellectual potential, properties of potential, functional structuring, potential of a region, region, regional economic system, system.

УДК 330.34:332.142

Дергалюк Б.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки і підприємництва
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Постановка проблеми. У сучасних глобалізаційних умовах стратегічний характер управління регіональним розвитком, проектування стійких позитивних змін у структурі економічної системи регіону потребують довгострокових інвестицій та забезпечення постійного техніко-технологічного оновлення, нагромадження знань і компетенцій, професіоналізму трудових ресурсів в регіоні, створення резерву для нарощування інтелектуального капіталу. Зміни світової економіки стрімко впливають на економічні процеси, а процеси структурних зрушень в економічному розвитку регіональної економічної системи відбуваються поступово і потребують довгострокового планування системних характеристик та створення стійких утворень.

Це та інше зумовлює реалізацію регіональної політики економічного розвитку через управління інтелектуальним потенціалом. Інтенсивність, динаміка та результативність інноваційного розвитку регіону забезпечується якісними та кількісними властивостями інтелектуального потенціалу окремої людини, підприємства, що реалізують для задоволення власних потреб, тим самим створюю-

ючи нові продукти і задовольняючи суспільно-економічні потреби.

Поширення інновацій та інформації, зростання ролі інтелектуальної власності та вартості нематеріальних активів характеризується прямою залежністю від величини інтелектуального потенціалу населення регіону. У той же час інтелектуальний потенціал являє собою досить складну категорію, що залежить від структурної побудови, ефективності формування і реалізації системи елементів інтелектуального потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Потенціал та його структуру на рівні різних економічних систем, і регіону зокрема, досліджувало багато науковців. Серед досліджень теорії структуризації потенціалу слід виділити роботи Т. Білорус, О. Вовк, О. Барибіної, Н. Краснокутської, І. Отенко, [1-5] та інших. Структуру та складові інтелектуального капіталу, потенціалу регіонів досліджували М. Бутко, З. Манів, О. Моліна, С. Тульчинська, С. Степанчук [6-11] та інші.

Розглянуті авторські підходи до опису елементів та архітектоніки будови потенціалу економічної системи потребують узагальнення та виділення

описових ознак. Також сучасні виклики в розвитку теорій економічного розвитку інтелектуального потенціалу регіонів провокують запити щодо структуризації їх елементів.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування та запропонування функціональної структуризації складових інтелектуального потенціалу регіону на основі виокремлення наукових

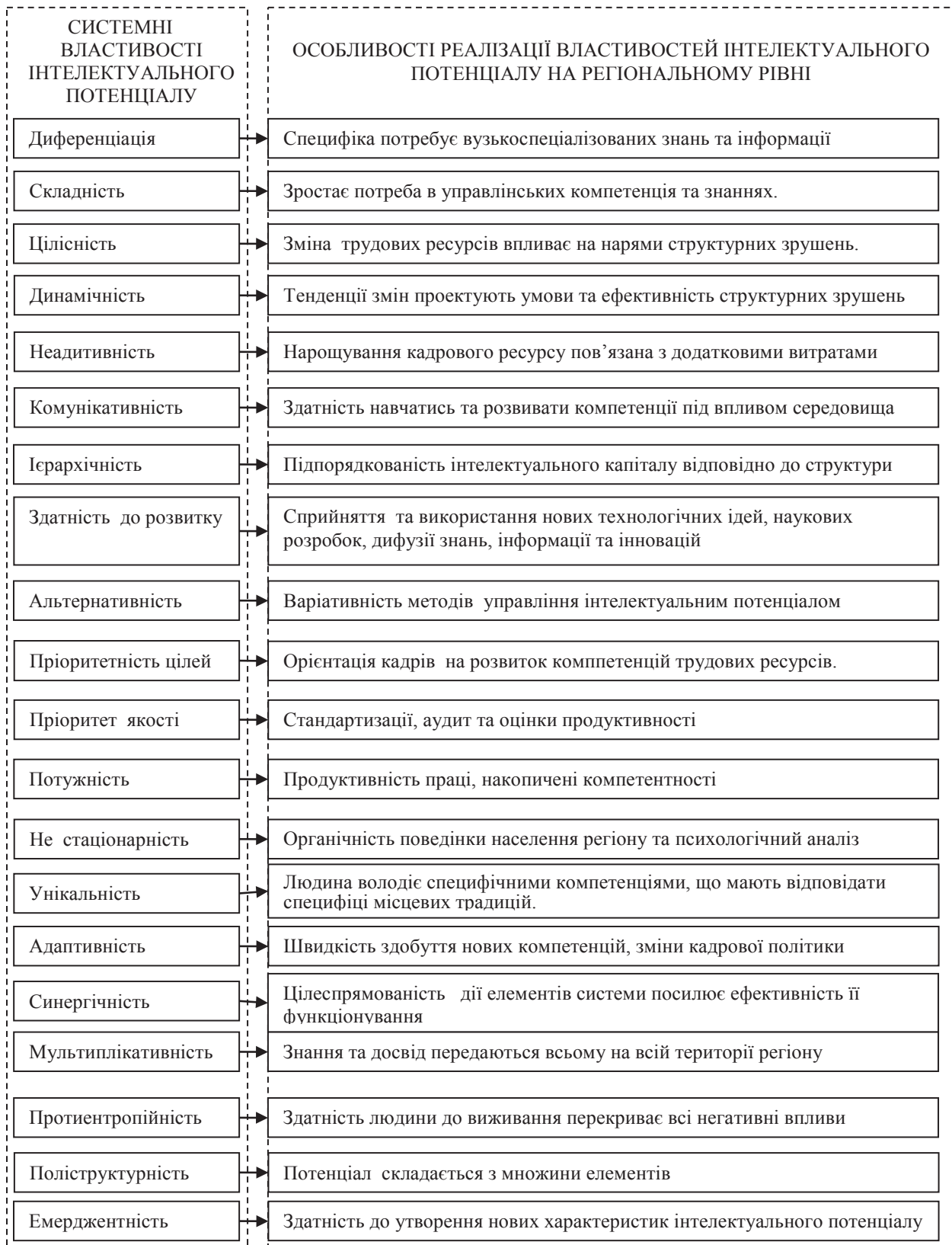


Рис. 1. Форми реалізації системних властивостей потенціалу в процесах структурних зрушень регіональної економічної системи

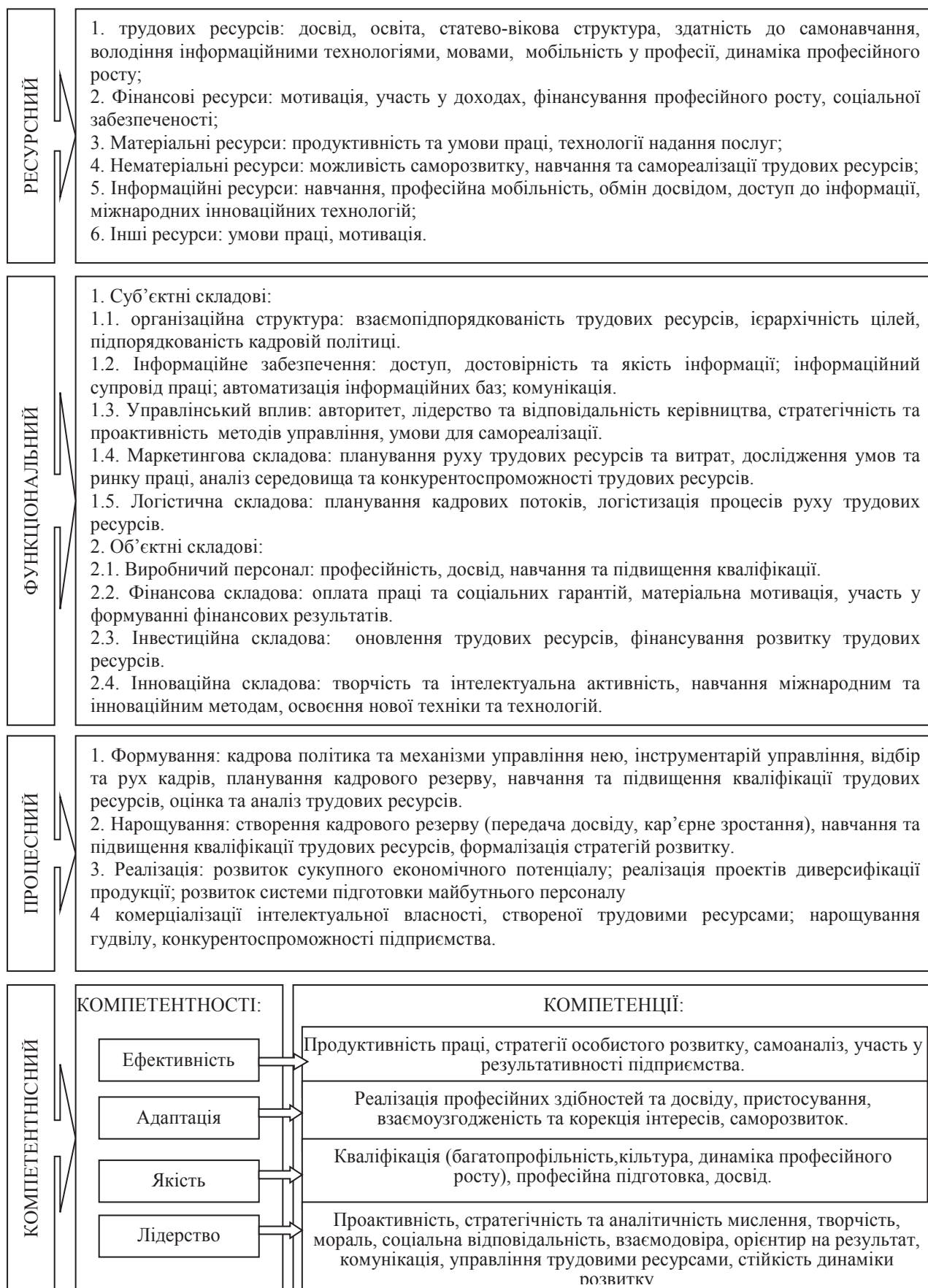


Рис. 2. Підходи до структуризації інтелектуального потенціалу регіону

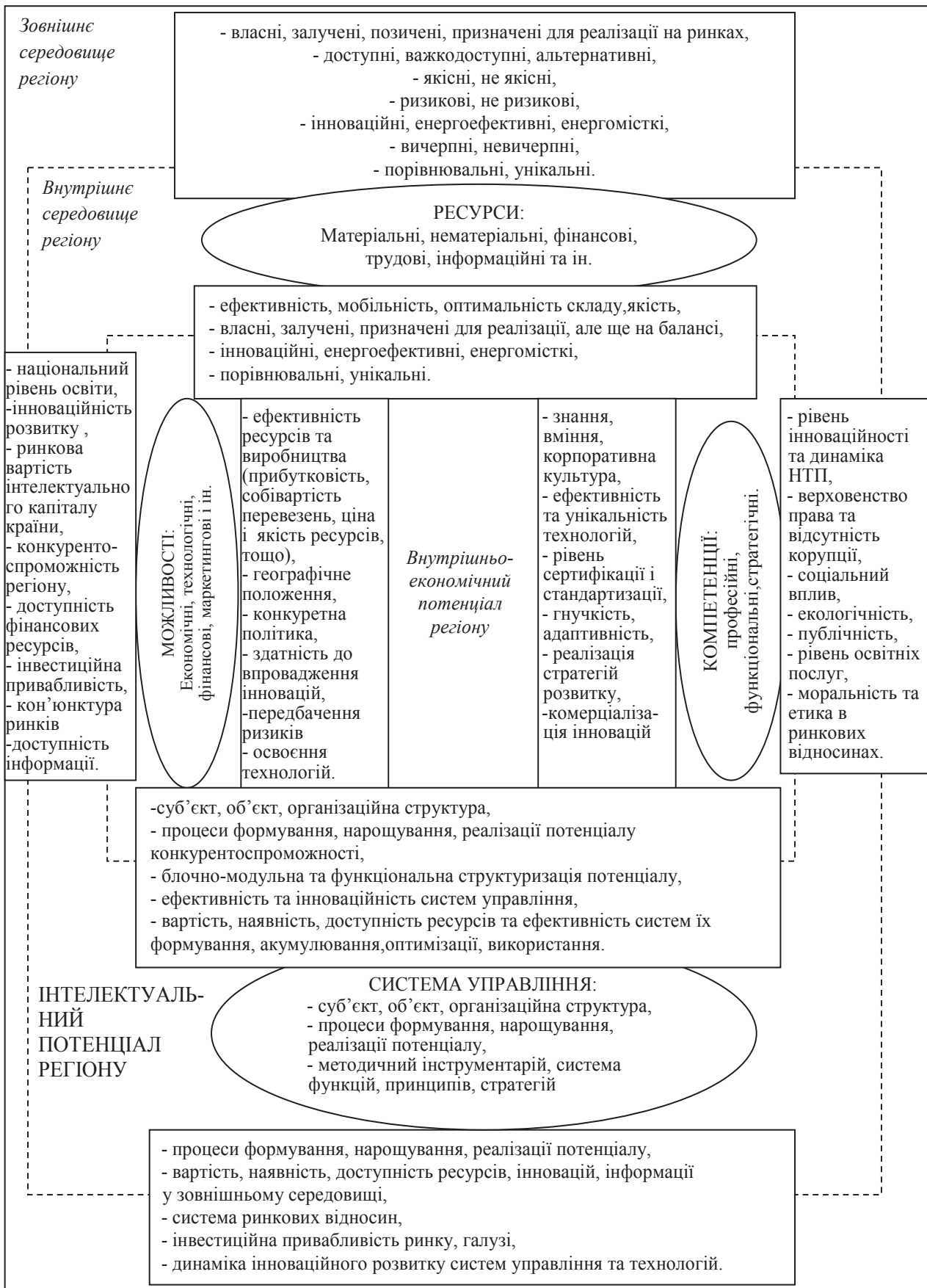


Рис. 3. Структурна схема складових інтелектуального потенціалу регіону

підходів щодо його структуризації та визначення його властивостей.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проведене дослідження поняття «потенціал» в класичному дало можливість з'ясувати, що він розглядається як складна, динамічна система, що змінюється у часі та просторі під впливом факторів різної природи, характеризується певними параметрами та має зворотній зв'язок із зовнішнім середовищем. Потенціал характеризується певними властивостями, до яких можна віднести: диференціація, складність, цілісність, динамічність, неадитивність, комунікативність, ієрархічність, здатність до розвитку, альтернативність, пріоритетність цілей, пріоритет якості, потужність, не стаціонарність, унікальність, адаптивність, синергічність, мультиплікативність, протиентропійність, поліструктурність, емерджентність.

Наведений перелік властивостей інтелектуального потенціалу регіону формує ключові

характеристики впливу потенціалу на інтелектуальний капітал та інноваційну активність структурних зрушень у розвитку регіональної економічної системи.

На нашу думку, властивості інтелектуального потенціалу регіону як системи потребують уточнення в напрямі формалізації особливостей реалізації зазначених властивостей (рис. 1).

Наведений перелік властивостей інтелектуального потенціалу регіону формує ключові характеристики, які необхідно структуризувати та уточнити їх вплив на інтелектуальний капітал та інноваційну активність структурних зрушень у розвитку регіональної економічної системи (рис. 2).

З огляду на дослідженні підходи до визначення складових потенціалу в дослідження пропонується виділити внутрішні та зовнішні складові, що в сукупності являються системами ресурсів, економічних можливостей (в т.ч. характеристик трудових ресурсів), компетенцій та системи управ-

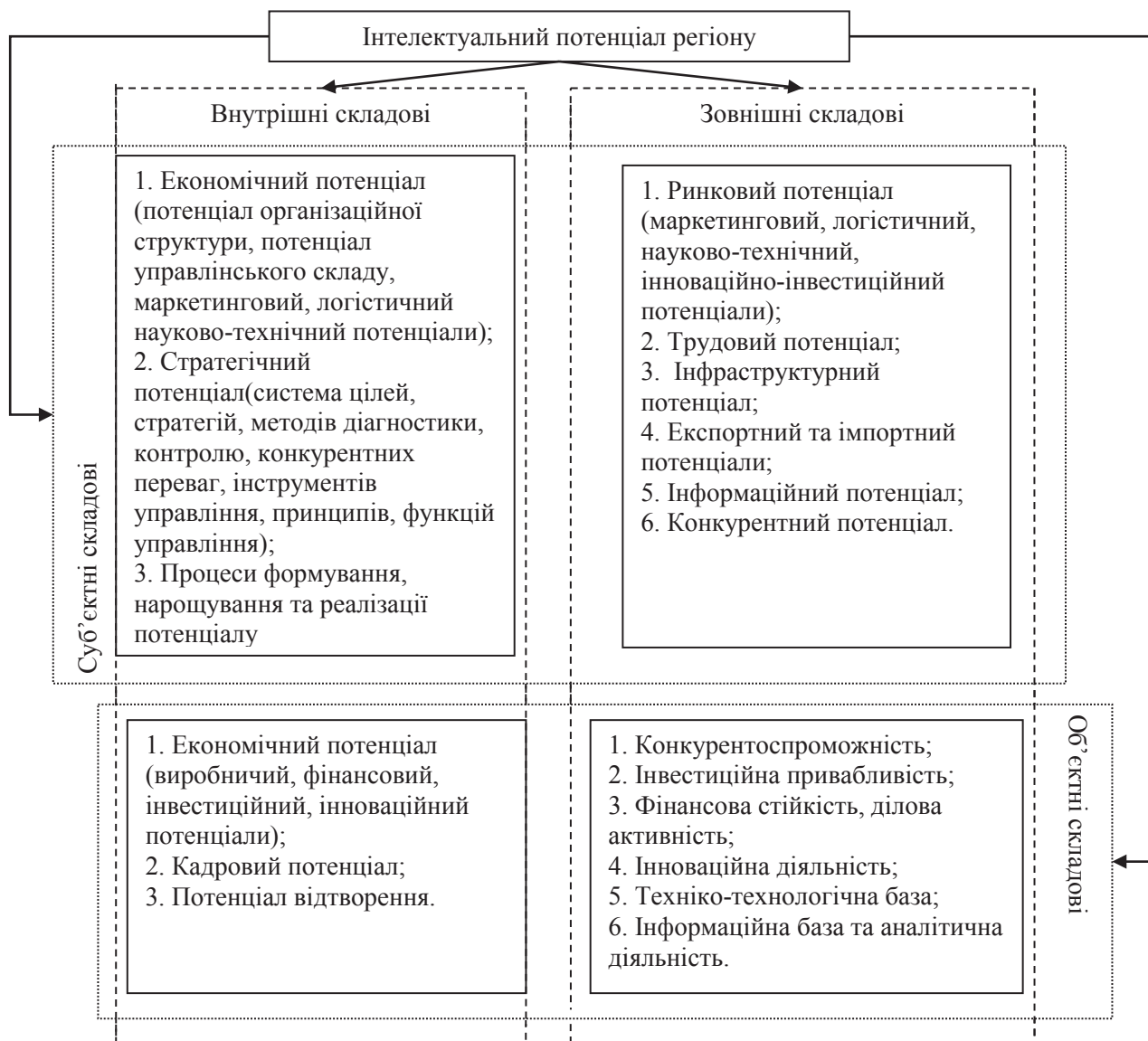


Рис. 4. Функціональна структуризація складових інтелектуального потенціалу регіону

ління (рис. 3). Запронований підхід ґрунтується на класичній блочно-модульній структуризації потенціалу, що стверджує, що всі складові об'єднані у три блоки – ресурсів, персоналу та управління [1].

На нашу думку необхідно в структурі складових інтелектуального потенціалу регіону не лише навести перелік складових, а й визначити зовнішні та внутрішні джерела їх формування. Крім того, зображене на рис. 3 компонування складових відображає послідовність їх трансформації в процесах реалізації потенціалу: «ресурси» → «можливості» → «система управління» → «компетенції».

Зазначені складові існують в складі інтелектуального потенціалу регіону завдяки єдності процесів мобільності та трансформації ресурсів, взаємодії при реалізації внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей, ефективності системи управління, оптимальності організаційної структури, здатності персоналу до пізнання та саморозвитку, постійному інноваційному розвитку. Існуюча функціональна структуризація потенціалу ґрунтується на тому, що до складу економічного потенціалу входять всі інші внутрішні локальні види потенціалу. Вказана структуризація розподіляє локальні потенціали за сферами управління на суб'єктні та об'єктні [1].

Проте зазначена структуризація спрямована на формалізацію внутрішнього потенціалу, а потенціал регіону об'єднує і внутрішні і зовнішні аспекти управління (рис. 4). Тому доцільно стверджувати, що перелічені локальні потенціали повністю входять до складу потенціалу регіону.

Загальнотеоретична модель формування потенціалу ґрунтується на таких положеннях :

по-перше, потенціал – це складна система характеристик і властивостей його елементів;

по-друге, потенціал не можна сформувати, накопичуючи його елементи, тому що він є динамічним угруповання характеристик і властивостей елементів;

по-третє, під час формування потенціалу діє закон синергії;

по-четверте, потенціал у вищих формах його виявлення може самостійно трансформуватись з появою нових складових елементів;

по-п'яте, елементи потенціалу мають функціонувати одночасно, в сукупності і взаємодії, що

потребує досягнення збалансованого оптимального співвідношення елементів;

по-шосте, всі елементи потенціалу об'єктивно пов'язані з функціонуванням і розвитком регіону;

по-сьоме, складові потенціалу мають бути адекватними характеристиками продукції і послуг, що виробляють підприємствами регіону.

Висновки з проведеного дослідження. На сьогоднішній день існує багато досліджень складових елементів структури потенціалу підприємства, специфіка яких визначається насамперед функціонально-цільовою спрямованістю виду потенціалу. Ресурсний базис інтелектуального потенціалу регіону розкриває явище перетворення знаннєвого та інформаційного ресурсу у компетенції (базові та ключові) та новостворену вартість інтелектуального капіталу. З огляду на описані підходи до структуризації потенціалу в дослідженні пропонується виділити внутрішні та зовнішні складові, що в сукупності являються системами ресурсів, економічних можливостей (в т.ч. характеристик трудових ресурсів), компетенцій та системи управління.

Запронований авторський підхід ґрунтується на класичній блочно-модульній структуризації потенціалу. На нашу думку необхідно в структурі складових інтелектуального потенціалу регіону не лише навести перелік складових, а й визначити зовнішні та внутрішні джерела їх формування. Крім того, компонування складових інтелектуального потенціалу регіону відображає послідовність їх трансформації в процесах реалізації потенціалу: «ресурси» → «можливості» → «система управління» → «компетенції». Зазначені складові існують в складі інтелектуального потенціалу регіону завдяки єдності процесів мобільності та трансформації ресурсів, взаємодії при реалізації внутрішніх та зовнішніх економічних можливостей, ефективності системи управління, оптимальності організаційної структури, здатності персоналу до пізнання та саморозвитку, постійному інноваційному розвитку.

Подальші дослідження структурних змін у розвитку економічної системи регіонів необхідно спрямовувати на ідентифікацію факторів та ролі впливу інтелектуального потенціалу на прискорення переходу кількісних характеристик у якісні параметри регіонального розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Krasnokutskaya N. S. Comparative analysis of the knowledge-based potential on the level of countries and regions. *Business Inform*, 2012. Вип. 12. С. 46-49.
2. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства : монографія. Ірпінь, Нац. акад. ДПС України, 2007. 172 с.
3. Барибіна О.Я. Підходи до визначення сутності поняття потенціал у категоріальному апараті. *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки*. 2013. Вип. 6 (2). С. 48-53,
4. Отенко І. П. Парадигма управління потенціалом соціально-виробничих систем. *Економіка розвитку*. 2011. № 4 (60). С. 63-68
5. Вовк О. М. Розвиток інвестиційного потенціалу: концепції та ресурсна модель. *Ефективна економіка*. 2014. №10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3437>
6. Моліна, О. В. Интеллектуальный потенциал региона. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2010. Вип. 40. С. 365-372.
7. Тульчинська С. О. Інтелектуально-інноваційна модернізація економіки України: теоретико-методологічні аспекти: монографія. Київ, НТУУ «КПІ», 2009. 488 с.
8. Манів С. З. Інтелектуальний потенціал: його суть та складові. *Економіка та держава*. 2009. № 6. С. 51-55.
9. Степанчук С. О. Особливості формування та використання інтелектуального потенціалу. *Економічний аналіз*. 2015. № 1. С. 13-23.
10. Клейнер Г. Предприятие как фактор институциональной стабильности. Проблемы теории и практики управления. 2001. № 3. С. 108-115.
11. Тульчинська С. О. Перспективи та доміанти розвитку інтелектуально-інноваційної системи регіонів України: монографія. Херсон, Ви-во «ПП Вишемирський В.С.». 2014. 210 с.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ МІЖ СЕКТОРАМИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В МЕЖАХ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

IDENTIFICATION OF INTEGRATION INTERACTION BETWEEN FINANCIAL MARKET SECTORS WITHIN THE NATIONAL ECONOMY: METHODOLOGICAL ASPECT

В статті досліджено підхід до ідентифікації інтеграційної взаємодії на основі визначення коефіцієнта синергійності з використанням методів кореляційно-регресійного аналізу, застосування яких дозволяє виявити наявність синергійного ефекту. Встановлено, що взаємодія суб'єктів фінансового ринку зорієнтована на організацію його ефективного функціонування, що здійснюється на засадах добровільності, партнерства та із збереженням автономності кожного. Розглянуто структурні елементи інтеграційної взаємодії. Для більш чіткої ідентифікації інтеграційної взаємодії на фінансовому ринку обґрунтовано необхідність її більш детального розгляду з точки зору форм, способів, інструментів та індикаторів результатів такої взаємодії. Виокремлено суттєві характеристики інтеграційної взаємодії. Для визначення ключової характеристики інтеграційної взаємодії застосовано принцип Парето.

Ключові слова: ідентифікація, інтеграційна взаємодія, національна економіка, фінансовий ринок.

В статье исследованы подход к идентификации интеграционного взаимодействия на основе определения коэффициента синергичности с использованием методов корреляционно-регрессионного анализа, применение которых позволяет выявить наличие синергического эффекта. Установлено, что взаимодействие субъектов рынка ориентировано на организацию его эффективного функционирования, осуществляется на принципах добровольности, партнерства и с сохранением автономности каждого. Рассмотрены структурные элементы

интеграционного взаимодействия. Для более четкой идентификации интеграционного взаимодействия на финансовом рынке обоснована необходимость ее более детального рассмотрения с точки зрения форм, способов, инструментов и индикаторов результатов такого взаимодействия. Выделены существенные характеристики интеграционного взаимодействия. Для определения ключевой характеристики интеграционного взаимодействия применен принцип Парето.

Ключевые слова: идентификация, интеграционное взаимодействие, национальная экономика, финансовый рынок.

The article investigates the approach to the identification of integration interaction based on the determination of the synergy coefficient using the methods of correlation-regression analysis, the use of which allows to detect the presence of a synergy effect. It is established that the interaction of the subjects of the financial market is focused on the organization of its effective functioning, which is carried out on a voluntary basis, partnership and maintaining the autonomy of each. The structural elements of integration interaction are considered. In order to more clearly identify the integration interaction in the financial market, the need for its more detailed consideration in terms of forms, methods, tools and indicators of the results of such interaction is justified. The essential characteristics of integration interaction are singled out. The Pareto principle is used to determine the key characteristics of integration interaction.

Key words: identification, integration interaction, national economy, financial market.

УДК 338.246

Баранова В.В.

к.е.н., доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Постановка проблеми. Багатогранний характер фінансового ринку та його сегментів, із яких він складається потребує дослідження головних аспектів інтеграційної взаємодії його сегментів. Більш того, проблеми, які виникають в процесі функціонування національного фінансового ринку є наслідком неузгодженого розвитку з його структурою, без врахування ефекту від інтеграційної взаємодії його сегментів. В цьому контексті вирішення завдання, що спрямовано на визначення інтеграційної взаємодії учасників фінансового ринку в межах національної економіки, що має результатом отримання не лише локальних ефектів для кожного учасника взаємодії, але й синергійного ефекту для національної економіки має характер зростаючої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням поняття «фінансовий ринок» та з'ясуванням його сутності займалися: провідні фахівці

цієї сфери – І. Бланк, Д. Бондаренко, В. Васильєв, О. Васильченко, А. Гальчинський, А. Загородній, О. Лактіонова, В. Опарін, С. Ляшенко, І. Школьник та М. Іванов О. Іваницька С. Арбузов та, Ю. Колобов. А. Пересада В. Шелудько, Е. Долан та Д. Ліндсей та ін. Але інтеграційній взаємодії між секторами фінансового ринку в межах національної економічної системи приділено недостатньо уваги.

Постановка завдання. Мета статті полягає у формуванні методичного підходу до ідентифікації інтеграційної взаємодії між секторами фінансового ринку та виявлення її впливу на функціонування національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. При вивченні інтеграційної взаємодії в умовах національної економічної системи необхідно звернути увагу на те, що економічні відносини між партнерами мають ґрунтуватись на засадах взаємної вигоди. Для існування таких взаємовигідних від-

носин мають бути створені оптимальні політико-правові, законодавчі, соціально-політичні умови. Натомість в Україні такі умови далекі до досконалості, тому механізм вільного ціноутворення не завжди є дієвим. Саме в таких умовах зростає роль вибудовування інтеграційних взаємодій, що виступають формою самоорганізації відносин суб'єктів, функціонуючих на національному фінансовому ринку. Саме налагодження інтеграційних зв'язків призводить до того, що фінансовий ринок виступає не як проста сума окремих сегментів, а як цілісна організаційна система, здатна до ефективного розвитку.

Взаємодія суб'єктів фінансового ринку умовах національної економіки зорієнтована на організацію його ефективного функціонування, що здійснюється на засадах добровільності, партнерства та із збереженням автономності кожного. Водночас у процесі взаємодії формується цілісність фінансового простору як відкритої складної системи, що забезпечує умови для організації різних форм залучення вільних фінансових ресурсів для задоволення поточних або інвестиційних потреб учасників.

Т. Гамма зазначає, що одні автори вважають інтеграційну взаємодію справді важливим джерелом підвищення ефективності бізнесу, інші, навпаки, стверджують, що інтеграція компаній в результаті виникнення внутрішнього конфлікту інтересів найчастіше відображає владні інстинкти

менеджерів і призводить до негативної динаміки показників ефективності [1].

Для більш чіткої ідентифікації інтеграційної взаємодії на фінансовому ринку необхідним є більш детальний розгляд з точки зору обґрунтування форм, способів, інструментів та індикаторів результатів такої взаємодії.

Для того, щоб визначити, чи носить взаємодія між секторами фінансового ринку інтеграційний характер, необхідно визначитись з тим, які з характеристик інтеграційної взаємодії є ключовими при її ідентифікації. Саме визначивши, що взаємодії між окремими секторами притаманні такі ключові характеристики, можна дійти висновку, що дана взаємодія може вважатися інтеграційною.

Суттєвими характеристиками інтеграційної взаємодії можуть вважатися: наявність спільної мети; наявність синергетичного ефекту; наявність системного характеру; єдина направленість та злагодженість дій; поява нової якості, цілісності.

Саме ці п'ять характеристик вирізняють інтеграційну взаємодію, проте серед них доцільно виокремити характеристики, які можуть вважатися ключовими. З цією метою можна скористатися принципом Парето, або так званім правилом 80/20. Це є емпіричним правилом, яке отримало власну назву на честь відомого економіста та соціолога Вільфредо Парето, та в найзагальнішому розумінні має наступне формулю-

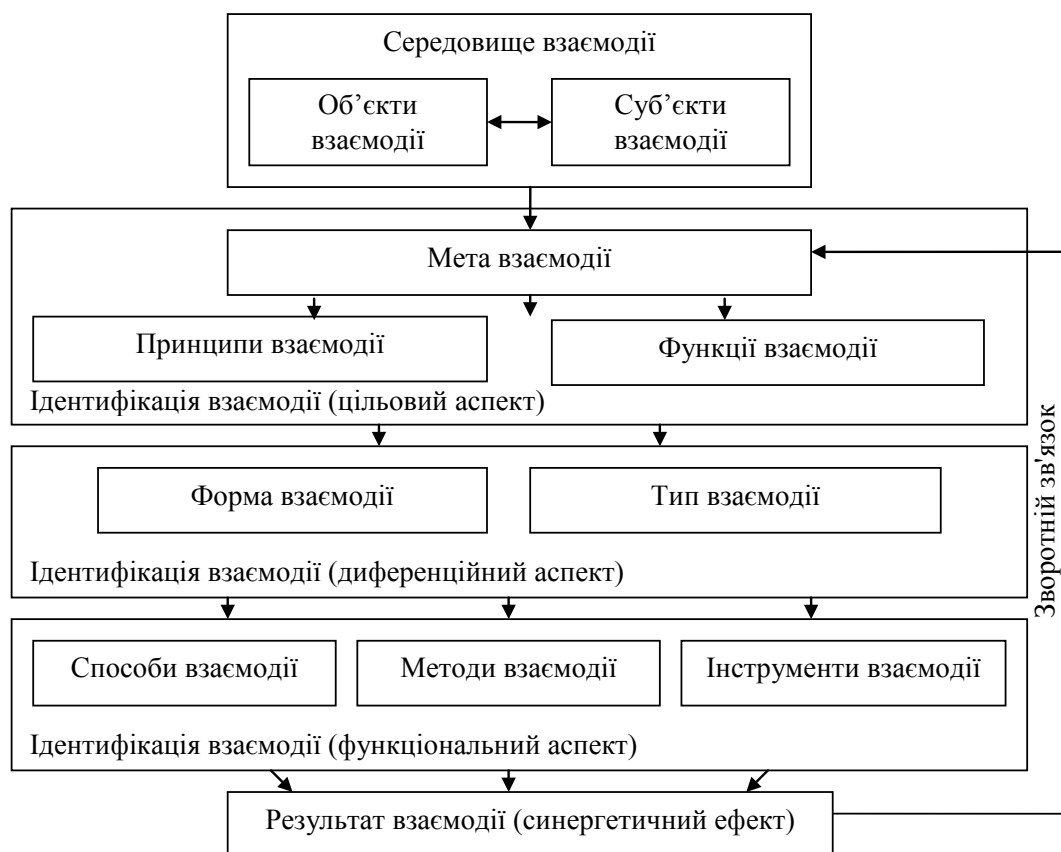


Рис. 1. Структурні елементи інтеграційної взаємодії

вання: «20% зусиль дають 80% результату, тоді як інші 80% зусиль – лише 20% результату» [3].

Як універсальний принцип він був запропонований Джозефом Джураном, який в своїй публікації послався на приватну закономірність, виявлену італійським економістом і соціологом Вільфредо Парето в 1897 році. Дотримання принципу 80/20 дуже часто зустрічається в найрізноманітніших галузях та областях. Але в твердженнях, побудованих на основі даного принципу, фундаментальним є скоріше сам факт істотної різниці між суттєвими та несуттєвими характеристиками певних явищ.

В контексті нашого дослідження даний принцип може бути сформульований наступним чином – 20% характеристик, які притаманні інтеграційній взаємодії між окремими секторами фінансового ринку, можуть вважатися ключовими, адже на 80% обумовлюють її інтеграційність, тоді як інші 80% характеристик обумовлюють інтеграційний характер даної взаємодії лише на 20%.

Зважаючи на принцип Парето доцільно обрати серед п'яти суттєвих характеристик одну, яку можна було б вважати ключовою.

Для експертного опитування було відібрано по 2 фахівця з шести установ, яким на I етапі опитування було запропоновано визначити, яку з перерахованих характеристик можна вважати ключовою при визначенні інтеграційного характеру взаємодії. З цією метою, експертам запропоновано оцінити важливість кожної з перерахованих характеристик. При цьому, використання результатів експертного аналізу є правомірним виключно в тому випадку, якщо доведено, що їх думки є узгодженими.

Статистичний інструментарій перевірки узгодженості думок експертів залежить від того, яка кількість груп експертів приймає участь в опитуванні, скільки запитань експертам було поставлено, згідно яких шкал експерти дають відповіді на запитання[3]. Шкали, за якими вимірюються відповіді експертів, можуть бути номінальними, порядковими, інтервальними та відносними. При цьому,

номінальною є шкала, що являє собою умовну схему маркування, де числа служать винятково як ярлики або мітки для визначення й класифікації об'єктів. Порядкова шкала є ранговою шкалою, згідно якої експертам пропонується розставити ранги певним характеристикам від найважливішого до найменш важливого. В інтервальній шкалі дослідник отримує значення, що розташовані з дотриманням певного інтервалу. При цьому розташування точки початку відліку не фіксується, а одиниці виміру вибираються довільно. Між значеннями шкали існує постійний інтервал. Відносна шкала має точку початку відліку. За допомогою відносних шкал можна визначити й класифікувати об'єкти, ранжувати їх та порівнювати.

На наш погляд, найбільш доцільно використовувати рангову шкалу, згідно якої експертам пропонується розташувати характеристики інтеграційної взаємодії за їх важливістю за шкалою від 1 до 5, де 1 – найбільш важлива, визначальна характеристика інтеграційної взаємодії, тоді як 5 – найменш важлива, відносно незначуща її характеристика.

Так як в опитуванні приймає участь більш ніж два експерти (в нашому випадку – 10 осіб, тобто $m = 10$) і оцінюють вони 5 характеристик ($n = 5$), за результатами опитування може бути отримана матриця.

Для визначення узгодженості думок експертів відносно рангів n характеристик інтеграційної взаємодії може застосовуватися коефіцієнт конкордації Кендала, для розрахунку якого використовують формулу:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n)}$$

$$\text{де } S = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^m x_{ij} - \frac{1}{2} m(n+1) \right)^2;$$

x_{ij} – ранг, присвоєний i -тому номеру n – характеристик j -тим експертом;

$i = 1, n$ – номер характеристики інтеграційної взаємодії;

Таблиця 1

Матриця рангів, які надають m експертів n характеристикам інтеграційної взаємодії

Експерт	Характеристика інтеграційної взаємодії				
	1	2	3	4	5
1	X_{11}	X_{21}	X_{31}	X_{41}	X_{51}
2	X_{12}	X_{22}	X_{32}	X_{42}	X_{52}
3	X_{13}	X_{23}	X_{33}	X_{43}	X_{53}
4	X_{14}	X_{24}	X_{34}	X_{44}	X_{54}
5	X_{15}	X_{25}	X_{35}	X_{45}	X_{55}
6	X_{16}	X_{26}	X_{36}	X_{46}	X_{56}
7	X_{17}	X_{27}	X_{37}	X_{47}	X_{57}
8	X_{18}	X_{28}	X_{38}	X_{48}	X_{58}
9	X_{19}	X_{29}	X_{39}	X_{49}	X_{59}
10	X_{110}	X_{210}	X_{310}	X_{410}	X_{510}

$j = \overline{1, m}$ – номер експерта.

Всім сутнісним характеристикам інтеграційної взаємодії, наведеним вище, було присвоєно в довільному порядку номери від 1 до 5:

- $i = 1$ – наявність спільної мети;
- $i = 2$ – наявність синергетичного ефекту;
- $i = 3$ – наявність системного характеру;
- $i = 4$ – єдина направленість та злагодженість дій;
- $i = 5$ – поява нової якості, цілісності

Кожен з експертів присвоїв кожній характеристиці ранг за шкалою, наведеною вище. Як результат було отримано наступну матрицю (табл. 2).

На основі даних матриці було розраховано коефіцієнт конкордації Кендала:

$$W = \frac{12 \cdot 834}{10^2(5^3 - 5)} = \frac{10008}{12000} = 0,834.$$

Коефіцієнт конкордації змінюється в межах від 0 до 1. Якщо він дорівнює одиниці, то всі експерти надали характеристикам однакові ранги, якщо ж він дорівнює нулю, то думки експертів є не узгодженими. Вважається, що думки експертів узгоджені, якщо даний коефіцієнт не менше, ніж 0,7, а якщо він складає не менше 0,9, то думки експертів є надзвичайно узгодженими. Зважаючи, що за результатами розрахунків коефіцієнт конкордації Кендала складає 0,834, то можна говорити про узгодженість думок експертів з досліджуваного питання.

Сума рангів є найменшою за другою характеристикою, а саме за характеристикою наявності синергетичного ефекту. Таким чином, можна вважати, що саме синергетичний ефект є ключовою характеристикою, наявність якої дозволяє говорити про те, що взаємодія між сегментами фінансового ринку є інтеграційною.

На другому етапі експертного опитування було здійснено спробу встановити, чи існує зв'язок між ключовою характеристикою інтеграційної взаємодії та іншими її характеристиками.

З цією метою доцільно скористатися загальноприйнятою методикою встановлення зв'язків між атрибутивними характеристиками та ключовою, яка передбачає заповнення таблиці вихідних даних та визначення на її основі коефіцієнта асоціації (табл. 3).

Тісноту зв'язку між атрибутивними характеристиками та ключовою характеристикою можна оцінити за значенням коефіцієнта асоціації, що розраховується за формулою:

$$K_a = \frac{ad - bc}{ad + bc},$$

де a, b, c, d – кількість експертів, що визнали дану ситуацію справедливою, а саме:

a – кількість експертів, які вважають, що за наявності ключової характеристики взаємодії притаманна й інша характеристика інтеграційної взаємодії;

b – кількість експертів, які вважають, що за наявності ключової характеристики взаємодія між суб'єктами може не мати іншої характеристики інтеграційної взаємодії;

c – кількість експертів, які вважають, що за умови відсутності ключової характеристики взаємодії між суб'єктами може бути притаманна інша характеристика інтеграційної взаємодії;

d – кількість експертів, які вважають, що за умови відсутності ключової характеристики взаємодії між суб'єктами не відповідатиме й інша характеристика інтеграційної взаємодії.

Таблиця 2

Матриця рангів характеристик інтеграційної взаємодії

Експерт	Характеристика інтеграційної взаємодії				
	1	2	3	4	5
1	2	1	5	3	4
2	2	1	5	3	4
3	3	1	4	2	5
4	1	2	4	3	5
5	2	1	5	4	3
6	2	1	5	3	4
7	2	1	5	3	4
8	1	2	5	4	3
9	3	1	4	2	5
10	2	1	5	3	4

Таблиця 3

Вихідні дані для оцінки тісноти зв'язків між атрибутивними та ключовою ознаками

Наявність ключової характеристики	Наявність характеристики, зв'язок якої з ключовою підлягає оцінці		Разом
	Так	Ні	
Так	b	c	$a + b$
Ні	c	d	$c + d$
	$a + c$	$b + d$	$a + b + c + d$

Перш за все, було досліджено взаємозв'язок між такими характеристиками, як наявність синергетичного ефекту та наявність спільної мети. При цьому, експертам запропоновано було визначитись, чи є спільна мета необхідною умовою отримання синергетичного ефекту?

Експерти мали можливість обрати один з варіантів відповідей:

– так, отримання синергетичного ефекту можливе лише за наявності спільної мети учасників взаємодії (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає α);

– ні, отримання синергетичного ефекту можливе й за умови відсутності спільної мети учасників взаємодії (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає b);

– скоріше ні, ніж так, адже наявність спільної мети може не супроводжуватися отриманням синергетичного ефекту (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає c);

– скоріше так, ніж ні, адже за умови відсутності спільної мети, синергетичного ефекту досягнути неможливо (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає d).

Заповнена таблиця вихідних даних оцінки тісноти зв'язку між цими характеристиками наведена в таблиці 4.

Тісноту зв'язку між характеристиками оцінено за значенням коефіцієнта асоціації, що розраховується за формулою:

$$K_a = \frac{6 \cdot 2 - 1 \cdot 1}{6 \cdot 2 + 1 \cdot 1} = \frac{11}{13} = 0,846,$$

Зазвичай вважається, що якщо коефіцієнт асоціації перевищує 0,5 (в деяких джерелах – 0,3), то між атрибутивними та ключовою характеристиками існує зв'язок. В даному випадку, можна з упевненістю говорити про існування зв'язку між наявністю спільної мети між учасниками взаємодії та наявністю синергетичного ефекту.

Було досліджено також взаємозв'язок між такими характеристиками, як наявність синергетичного ефекту та наявність системного характеру взаємодії. При цьому, експертам запропоновано було визначитись, чи є наявність системного характеру взаємодії необхідною умовою отримання синергетичного ефекту?

Експерти мали можливість обрати один з варіантів відповідей:

– так, отримання синергетичного ефекту можливе лише за наявності системного характеру взаємодії (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає α);

– ні, отримання синергетичного ефекту можливе й за умови відсутності системного характеру взаємодії (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає b);

– скоріше ні, ніж так, адже наявність системного характеру взаємодії може не супроводжуватися отриманням синергетичного ефекту (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає c);

Таблиця 4

Вихідні дані для оцінки тісноти зв'язків між наявністю синергетичного ефекту та наявністю спільної мети учасників

Наявність ключової характеристики	Наявність характеристики, зв'язок якої з ключовою підлягає оцінці		Разом
	Так	Ні	
Так	6	1	7
Ні	1	2	3
	7	3	10

Таблиця 5

Вихідні дані для оцінки тісноти зв'язків між наявністю синергетичного ефекту та наявністю системного характеру взаємодії

Наявність ключової характеристики	Наявність характеристики, зв'язок якої з ключовою підлягає оцінці		Разом
	Так	Ні	
Так	5	1	6
Ні	1	3	4
	6	4	10

Таблиця 6

Вихідні дані для оцінки тісноти зв'язків між наявністю синергетичного ефекту та наявністю єдиної направленості та злагодженості дій учасників

Наявність ключової характеристики	Наявність характеристики, зв'язок якої з ключовою підлягає оцінці		Разом
	Так	Ні	
Так	8	0	8
Ні	1	1	2
	9	1	10

Примітка: побудовано на основі джерела

Вихідні дані для оцінки тісноти зв'язків між наявністю синергетичного ефекту та появою нової якості, цілісності

Наявність ключової характеристики	Наявність характеристики, зв'язок якої з ключовою підлягає оцінці		Разом
	Так	Ні	
Так	7	1	8
Ні	1	1	2
	8	2	10

Примітка: побудовано на основі джерела

– скоріше так, ніж ні, адже за умови відсутності системного характеру взаємодії, синергетичного ефекту досягнути неможливо (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає *d*).

Заповнена таблиця вихідних даних оцінки тісноти зв'язку між цими характеристиками наведена в таблиці 5.

Тісноту зв'язку між характеристиками оцінено за значенням коефіцієнта асоціації, що розраховується за формулою:

$$K_a = \frac{5 \cdot 3 - 1 \cdot 1}{5 \cdot 3 + 1 \cdot 1} = \frac{14}{16} = 0,875,$$

На основі розрахунків, можна з упевненістю говорити про існування зв'язку між наявністю системного характеру взаємодії та наявністю синергетичного ефекту.

Було досліджено також взаємозв'язок між такими характеристиками, як наявність синергетичного ефекту та наявністю єдиної направленості та злагодженості дій учасників. При цьому, експертам запропоновано було визначитись, чи є наявність єдиної направленості та злагодженості дій учасників необхідною умовою отримання синергетичного ефекту?

Експерти мали можливість обрати один з варіантів відповідей:

– так, отримання синергетичного ефекту можливе лише за наявності єдиної направлених та злагоджених дій учасників (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає *a*);

– ні, отримання синергетичного ефекту можливе й за умови різнонаправлених та незлагоджених дій учасників (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає *b*);

– скоріше ні, ніж так, адже наявність єдиної направлених та злагоджених дій учасників може не супроводжуватися отриманням синергетичного ефекту (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає *c*);

– скоріше так, ніж ні, адже за умови відсутності єдиної направлених та злагоджених дій учасників, синергетичного ефекту досягнути неможливо (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає *d*).

Заповнена таблиця вихідних даних оцінки тісноти зв'язку між цими характеристиками наведена в таблиці 6.

Тісноту зв'язку між характеристиками оцінено за значенням коефіцієнта асоціації, що розраховується за формулою:

$$K_a = \frac{8 \cdot 1 - 1 \cdot 0}{8 \cdot 1 + 1 \cdot 0} = \frac{8}{8} = 1,0,$$

На основі розрахунків, можна з упевненістю говорити про існування зв'язку між наявністю єдиної направленості та злагодженості дій учасників та наявністю синергетичного ефекту.

Крім того, було досліджено також взаємозв'язок між такими характеристиками, як наявність синергетичного ефекту та поява нової якості, цілісності. При цьому, експертам запропоновано було визначитись, чи є наявність появи нової якості, цілісності пов'язаною з отриманням синергетичного ефекту?

Експерти мали можливість обрати один з варіантів відповідей:

– так, отримання синергетичного ефекту завжди супроводжується появою нової якості, цілісності (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає *a*);

– ні, отримання синергетичного ефекту може не супроводжуватися появою нової якості, цілісності (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає *b*);

– скоріше ні, ніж так, адже поява нової якості й цілісності можлива й без отримання синергетичного ефекту (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає *c*);

– скоріше так, ніж ні, адже за умови відсутності синергетичного ефекту нової якості, цілісності теж досягнути неможливо (кількість експертів, що обрали цю відповідь складає *d*).

Заповнена таблиця вихідних даних оцінки тісноти зв'язку між цими характеристиками наведена в таблиці 7.

Тісноту зв'язку між характеристиками оцінено за значенням коефіцієнта асоціації, що розраховується за формулою:

$$K_a = \frac{7 \cdot 1 - 1 \cdot 1}{7 \cdot 1 + 1 \cdot 1} = \frac{6}{8} = 0,750.$$

На основі розрахунків, можна з упевненістю говорити про існування зв'язку між появою нової якості та цілісності та наявністю синергетичного ефекту для національної економіки в цілому.

Висновки з проведеного дослідження. Отже між характеристиками інтеграційної взаємодії існує тісний зв'язок, а отже можна з високою імовірністю стверджувати, що якщо в процесі взаємодії отримується синергетичний ефект, то їй притаманні й інші з перерахованих вище характеристик

(наявність спільної мети, наявність системного характеру, єдина направленість та злагодженість дій учасників, поява нової якості, цілісності), тобто таку взаємодію можна вважати інтеграційною.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лактионова А.А. Структурно-функциональный анализ национальной финансовой системы. *Финансы, учет, банки*. № 1 [17]. 2011. С. 4-18.
2. Смолянська О.Ю., Борисова І.С. Сутність фінансового ринку та його роль у фінансовій системі держави. *Наукові праці Полтавської державної аграрної академії*. Спецвипуск. Полтава: ПДАА. 2013. С. 261-267.
3. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку : монографія. Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ, 2008. 348 с.
4. Загородній А. Г., Вознюк Г. Л., Смовженко Т. С. Фінансовий словник. Київ : Т-во «Знання», КОО, 2000. 587 с.
5. Коваленко Ю. М. Фінансовий ринок і ринок фінансових послуг: сутність, сегменти, суб'єкти. *Фінанси України*. 2013. № 1. С. 101-112. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2013_1_10.
6. Іваницька О. М. Державне регулювання фінансових ринків в Україні у посткризовий період. *Фінанси*

України. 2011. № 2. С. 35-42. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Fu_2011_2_6.

7. Онікієнко О. В., Передрієва С. О. Сутність фінансового ринку, його роль у фінансовій системі та перспективи розвитку. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2014. № 8. С. 127-134. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VSUNU_2014_8_25.

8. Смагін В. Л. Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформаційної економіки : монографія. Київ : КНЕУ, 2008. 232 с.

9. Рязанова Н. С. Фінансовий ринок: його генезис, сутність та функції. *Фінанси, облік і аудит*. 2011. Вип. 17. С. 179-185. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Foa_2011_17_24.

10. Бондаренко Д. Фінансовий ринок України : підходи до визначення дефініції. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 2. С. 357-364. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/prpu_2016_2_46.

11. Мошенський С. З. Сутність, функції та структура сучасних фінансових ринків в контексті гармонізації національних фінансових систем країн ЄС та України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2008. Вип. 102. С. 33-38. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKNU_Ekon_2008_102_12.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ТА ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА

METHODOLOGICAL APPROACHES AND ECONOMIC PRINCIPLES OF REGULATING THE PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP DEVELOPMENT

У статті представлено результати дослідження методологічних підходів до регулювання розвитку державно-приватного партнерства, яке може відбуватися шляхом обґрунтування впливу зміни парадигми економічного розвитку та державного регулювання економіки на регулювання ДПП, а також систематизації методологічних підходів та економічних засад регулювання розвитку державно-приватного партнерства. Відтак, зміна типу та форматів економіки впливає на потреби суспільства, цілі держави та, відповідно, на цілі державного регулювання економіки та її окремих сфер, а також на інтереси бізнесу, який у державно-приватному партнерстві (ДПП) виступає у статусі та грає роль приватного партнера. Цей вплив має двурівневий характер, внаслідок дворівневості парадигмальних змін, які угрупованні як процесні та ціннісно-ресурсні.

Ключові слова: методологічні підходи, регулювання, розвиток, економічні засади, приватне партнерство, держава, систематизація.

В статті представлені результати дослідження методологічних підходів до регулювання розвитку державно-приватного партнерства, яке може відбуватися шляхом обґрунтування впливу зміни парадигми економічного розвитку та державного регулювання економіки на регулювання ГЧП, а також систематизації методологічних підходів та економічних засад регулювання розвитку державно-приватного партнерства. Следовательно, изменение типа

и форматом экономики влияет на потребности общества, цели государства и, соответственно, на цели государственного регулирования экономики и ее отдельных сфер, а также интересы бизнеса, который в государственно-частном партнерстве (ГЧП) выступает в статусе и играет роль частного партнера. Это влияние имеет двухуровневый характер, вследствие двухуровневости парадигмальных изменений, которые группировке как процессные и ценностно-ресурсные.

Ключевые слова: методологические подходы, регулирование, развитие, экономические основы, частное партнерство, государство, систематизация.

The article considers the results of research of methodological approaches to regulating the development of public-private partnership, which can be done by substantiating the impact of paradigm change of economic development and state regulation of economy on PPP regulation, as well as systematization of methodological approaches and economic principles of public-private partnership development. Thus, the change in the type and format of the economy affects the needs of society, the goals of the state and, accordingly, the goals of state regulation of the economy and its individual areas, as well as the interests of business, which in public-private partnership (PPP) acts as a private partner. This influence has a two-level character, due to the two-level paradigmatic changes, which are grouped as process and value-resource.

Key words: methodological approaches, regulation, development, economic principles, private partnership, public, systematization.

УДК 334.01:330.1

Малін О.Л.

к.ю.н., доцент, доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний університет

Постановка проблеми. Обґрунтування впливу зміни парадигми економічного розвитку на регулювання ДПП довело, що усталилася основна світова тенденція розвитку – зміна типу та форматів економіки. Йдеться про заміну сировинної та індустріальної економіки економікою знань, що джерелом розвитку бачить інтелектуальні ресурси, наукоємні та інформаційні технології. Цей процес не одномоментний, він відбувається за певними етапами, проте зміна відбуваються надшвидкими темпами.

Водночас, завдання розвитку ускладнюються, тому для ефективного регулювання ДПП та економіки в цілому потрібно шукати нові форми взаємодії держави і бізнесу, які будуть не лише адекватними умовам певного етапу розвитку економіки та суспільства (його технологіям, ресурсам і механізмам), а й працюватимуть на національний та світовий сталий розвиток за рахунок системного вирішення його завдань та досягнення національних і світових цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Ринкове саморегулювання постійно змінюється, обумовлюючи виникнення певних диспропорцій і дисбалансів у досягненні цілей бізнес-структурами, реалізації інтересів суспільства. Для ліквідації цих дисбалансів та диспропорцій ринковий механізм, що діє за законами економіки (виробничі відносини; продуктивні сили, попит і пропозиція тощо), доповнюється державним регулюванням.

Дослідженню методологічних підходів та економічних засад регулювання розвитку за рахунок державно-приватного партнерства присвятили свої праці багато вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема: Адамовська В., Гриценко А. [1], Єрохін С. [2], Колот А. [3], Круглов В. [4], Поплавська О. [5], Полякова О., Рябченко О. [6], Шраменко О. При цьому у державно-приватному партнерстві «має бути більше і держави, і бізнесу» [3; 7], тобто функціонал кожного має збільшуватися не лише перерозподілом існуючих функцій та процесів, а

за доданням нових, обумовлених можливостями нової економіки.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження методологічних підходів та економічні засади регулювання розвитку державно-приватного партнерства, які відбувається шляхом обґрунтування впливу зміни парадигми економічного розвитку та державного регулювання економіки на регулювання ДПП, а також систематизації методологічних підходів та економічних засад регулювання розвитку державно-приватного партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вплив зміни парадигми економічного розвитку та державного регулювання економіки на регулювання ДПП. Зведена у етапи логіка розвитку суспільства та його економіки (рис. 1) вказує на паралельно-послідовний характер їх розвитку.

Основними рисами нової економіки, яку висвітлює блок інформаційної, інформаційно-інноваційної економіки та економіки знань (див. рис. 1) віділяються [3; 4; 5; 7]:

– перетворення знань та інтелекту на джерело економічного розвитку та головний скарб суспільства;

– економічне зростання на основі набуття та опрацювання нової сучасної інформації;

– домінування в структурі економіки сфери послуг (сервісів), розширення сектора «виробництва людини», що формує і розвиває людський капітал;

– віртуалізація економіки (виникнення глобальної інформаційної мережі, електронного (Інтернет) ринку товарів і послуг);

– визнання інновацій та креативної діяльності людини пріоритетним джерелом розвитку;



Рис. 1. Логіка розвитку суспільства та його економіки

Джерело: удосконалено на підставі [3; 4; 7]

- індивідуалізація потреб особистості й суспільства;
- заміна вертикально інтегрованих структур мережевими;
- конкуренція мереж;
- заміна принципами рівноправності та співробітництва, домінування останніх принципів конкуренції та ієрархії.

Як бачимо, зі зміною типу економіки змінюються мотиви бізнесу та суспільства, технологічна основа та очікувані результати розвитку. Державне регулювання як процес – це цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин, який воно втілює у нормативно-правові регуляторні акти техніко-технологічного та економіко-організаційного характеру, спрямовані на створення потрібних умов, відносин або механізмів.

Адаптуючи наведене визначення до ДПП, можна зазначити, що державне регулювання ДПП – це цілеспрямований адресний вплив держави на учасників економічних відносин, що виникають і закріплюються договором ДПП, який воно віддзеркалює у нормативно-правових регуляторних актах техніко-технологічного, економіко-організаційного та іншого характеру, спрямованих на створення потрібних умов, відносин або механізмів

для започаткування, здійснення, розвитку та завершення (закриття) ДПП, тобто на протязі його повного життєвого циклу. Воно має два важливих напрямку впливу:

а) організуючий вплив власне на ДПП, що упорядковує відносини його партнерів у форматі системи правил поведінки, реагування та відповідальності кожного партнера ДПП (державна, приватний партнер або партнери, суспільство), обмеження ринкової діяльності ДПП, його підтримці, контролюванні діяльності та результатів;

б) вибудовування конкурентного середовища ДПП та вбудовування його відносин у систему суспільних відносин.

Систематизація методологічних підходів та економічних засад регулювання розвитку державно-приватного партнерства. Методологічно державне регулювання ДПП спирається на підходи, принципи та логіку управління національним соціально-економічним розвитком та його регулювання.

З цих позицій [4] державне регулювання розвитку ДПП виступає багатоаспектним процесом цілеспрямованого впливу суб'єктів державного регулювання (державних органів, яким це делеговано державою та які представляють їх інтереси) на об'єкт та суб'єктів ДПП шляхом викорис-

Таблиця 1

Цілі сталого розвитку як цілі суспільного розвитку та держави, визначені орієнтирами ДПП

Цілі сталого розвитку – орієнтири ДПП	Інформаційна ємність, сфера та спосіб досягнення ДПП визначених цілей
Ціль 1. Подолання бідності. Ціль 5. Гендерна рівність. Ціль 8. Гідна праця та економічне зростання. Ціль 10. Скорочення нерівності. Ціль 17. Партнерство заради сталого розвитку.	Ємність – висока; створення робочих місць всіма видами ДПП (безпосереднє), соціальне ДПП, всі сфери реалізації; інноваційні та неінноваційні ДПП; полі цільові проекти ДПП;
Ціль 2. Подолання голоду, розвиток сільського господарства.	ємність – середня; створення робочих місць всіма видами ДПП (дотичне), соціальне ДПП, аграрна сфера реалізації; інноваційні та неінноваційні ДПП; полі цільові проекти ДПП;
Ціль 3. Міцне здоров'я і благополуччя.	ємність – вузька, моно секторальна; створення робочих місць всіма видами ДПП (дотичне), сфера охорони здоров'я; інноваційні ДПП; моно та полі цільові проекти ДПП;
Ціль 4. Якісна освіта	ємність – вузька, моносекторальна; сфера освіти; інноваційні ДПП;
Ціль 6. Чиста вода та належні санітарні умови. Ціль 7. Доступна та чиста енергія.	ємність – середня, секторальна; інфраструктурна сфера (галузі); інноваційні та неінноваційні ДПП; моно та полі цільові проекти ДПП;
Ціль 9. Промисловість, інновації та інфраструктура.	ємність – середня, секторальна; виробнича та інфраструктурна сфери (галузі); інноваційні ДПП; моно та полі цільові проекти ДПП;
Ціль 11. Сталий розвиток міст і громад.	ємність – висока; створення робочих місць всіма видами ДПП (безпосереднє), соціальне ДПП; всі сфери реалізації; інноваційні та неінноваційні ДПП; полі цільові проекти ДПП;
Ціль 12. Відповідальне споживання та виробництво.	ємність – висока; всі сфери ДПП; інноваційні та неінноваційні ДПП; полі цільові проекти ДПП;
Ціль 14. Збереження морських ресурсів. Ціль 15. Захист та відновлення екосистем суші.	ємність – середня, секторальна; виробнича та інфраструктурна сфери (галузі) сфера освіти та науки; інноваційні ДПП; моно та полі цільові проекти ДПП;
Ціль 16. Мир, справедливість та сильні інститути.	ємність – висока; створення робочих місць всіма видами ДПП (безпосереднє), соціальне ДПП; всі сфери реалізації; інноваційні та неінноваційні ДПП; полі цільові проекти ДПП.

Джерело: власна розробка на підставі [8; 9]

тання управлінського механізму регулювання, комплексу його певних методів, форм, засобів та інструментів, призначених для обмеження, стимулювання та захисту, підтримки балансу/дисбалансу в напрямку досягнення цілей суспільного розвитку та держави.

Такими цілями суспільного розвитку та держави є 17 цілей сталого розвитку та 169 національних завдань щодо їх досягнення або деякі з них [8, 9]. Якщо проаналізувати повний список цілей сталого розвитку відповідно класифікації видів проєктів ДПП, то можна побачити їх різну інформаційну ємність на рівні ДПП та різну ступінь вирішення різними видами партнерства (табл. 1).

Цілі сталого розвитку задекларовані ООН та підтверджені національними законами, деклараціями тощо, тому можуть виступати та виступають цілями суспільного розвитку та держави. Відповідно, їх доцільно вважати орієнтирами ДПП. На рівні останнього вони характеризуються кількома характеристиками:

- а) інформаційна ємність;
- б) сфера ДПП;
- в) спосіб досягнення ДПП визначених цілей.

Інформаційна ємність на рівні ДПП розкривається кількістю вхідних завдань та показників-індикаторів його ефективності: цілі з високою інформаційною ємністю на рівні ДПП розкриватимуться більшою кількістю конкретних вхідних завдань та показників-індикаторів його ефективності, а цілі з вузькою інформаційною ємністю – відповідно, меншою їх кількістю. Показники-індикатори можуть бути теж ємними та вузькими. Зокрема, ємними є: економічний та соціальний розвиток, глобальна (загальна та/або секторальна) конкурентоспроможність країни, стабільність цінової політики галузі або сфери діяльності, розвиток підприємництва (загалом, малого та середнього, у певних видах діяльності та сферах), розбудова інфраструктури (інноваційної, інформаційної, транспортної тощо) та соціальної сфери, розвиток регіонів, надання соціально важливих послуг (взагалі, по



Рис. 2. Логічна схема систематизації методологічних підходів та економічних засад регулювання розвитку державно-приватного партнерства

Джерело: власна розробка

соціально вразливих групах населення), розвиток сфери ДПП (взагалі, у певних сферах, певних типів: концесія, соціальне партнерство тощо) [10-11].

Сфера ДПП прив'язується до видів економічної діяльності та їх об'єднанням за типами: виробничі (промислова та аграрна); інфраструктурні; що відносяться до сфери послуг; що відносяться до освітньо-наукової сфери; що відносяться до культурної та спортивної сфери).

Спосіб досягнення ДПП визначених цілей характеризується технологічною основою ДПП (інноваційна або неінноваційна), цільовою спрямованістю їх проєктів (моно та полі цільова спрямованість), обраною моделлю ДПП.

Відтак, вплив державного регулювання на ДПП (його становлення та розвиток) передбачає: по-перше, врахування парадигмальних змін сучасності; по-друге, обов'язкове регулювання всіх економічних процесів та сфер, що тим чи іншим чином впливають на політику розвитку сфери ДПП.

Логічна схема систематизації методологічних підходів та економічних засад регулювання розвитку державно-приватного партнерства (рис. 2) демонструє ієрархію впливу зміни парадигми економічного розвитку на державне регулювання економіки та на регулювання ДПП.

Треба підкреслити, що механізм ДПП на сьогоднішній день є симбіозом різних форм взаємодії держави з приватним капіталом (приватним сектором), саме тому парадигмальні зміни вплинули на обох потенційних учасників ДПП – державу та бізнес. Водночас, слід зауважити, що держава представляє інтереси суспільства (має представляти в ідеальному випадку), тому зміна суспільних цінностей завжди змінює логіку та бачення наукою та суспільством складності розвитку і суспільних перетворень. Це впливає на державну ідеологію та економічну політику, а далі – за всіма щаблями управління та регулювання йде у окремі сфери інтересів держави, втілюючись у відповідні механізми, важелі та інструментарій. Саме в цьому й полягають логіка та головна ідея систематизації методологічних підходів та економічних засад регулювання розвитку державно-приватного партнерства.

Висновки з проведеного дослідження. Відтак, можна підсумувати, що методологічні підходи та економічні засади регулювання розвитку державно-приватного партнерства набули суттєвих змін внаслідок парадигмальних змін економічного розвитку. Останні вплинули на ціннісну, цільову,

ресурсну та інструментальну складову державного регулювання взагалі та державного регулювання ДПП зокрема.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гриценко А. Институциональная политическая экономия: предмет, методология, содержание / А. Гриценко. – Берлін: LAP LAMBERT Academic Publishing / Германия, 2014. – 516 с.
2. Єрохін С.А. Структурна трансформація національної економіки (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / С.А. Єрохін. – К.: Світ знань, 2002. – 528 с.
3. Колот А.М. Держава і бізнес: новітні тенденції взаємодії та забезпечення стійкого розвитку / А.М. Колот, О.М. Поплавська // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2016. – № 2. – С. 8-15.
4. Круглов В.В. Державно-приватне партнерство: стан та наукові підходи / В.В. Круглов // Державне регулювання інноваційного розвитку України: стратегічні пріоритети : [монографія]. – Харків : Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2014. – С. 22-32.
5. Поплавська О.М. Трансформація моделі взаємодії держави та бізнесу // Економіка і організація управління. – 2016. – № 2 (22). – С. 181-187.
6. Рябченко О.П. Зміст державного регулювання господарської діяльності / О.П. Рябченко // Право України. – 2006. – № 1. – С. 81-84.
7. Парадигмальні зрушення в економічній теорії ХХІ ст.: Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. (Україна, м. Київ, КНУ ім. Т.Шевченка, 5-16 жовтня 2015 р.) – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2015. – 505 с.
8. Цілі сталого розвитку в Україні [Електронний ресурс] // Проект ООН «Sustainable Development Goals». – Режим доступу : <http://sdg.org.ua/ua/sdgs-and-governments>. – Доступно на: 10.11.2016. – Назва з екрана.
9. Указ Президента України «Про стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : [Електронний ресурс] // Сайт Верховної Ради України. – Оф. док. №5/2015 від 12 січня 2015 р. – Режим доступу: <https://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>. – Доступно на: 10.11.2016. – Назва з екрана.
10. Філіппова С.В. Інформаційно-пошукова довідкова система як інструмент взаємодії потенційних партнерів інноваційної діяльності / С.В. Філіппова, К.В. Ковтуненко // Економічні інновації: зб. наук. пр. Ін-т проблем ринку та екон.-еколог. дослідж. НАН України. – О.: ІПРЕЕД НАН України. Вип. 55, 2013. – С. 163–168.
11. Филиппова С.В. Управленческий анализ: теория и практика. Цикл «Современные управленческие технологии». Мультимедийное учебно-методическое пособие. – Киев: АВРИО. – 2004. – 336 с.

ПАРАМЕТРИЧНІ ВИМІРИ КОНЦЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІКИ

PARAMETRIC MEASUREMENTS OF CONCESSION ACTIVITY IN THE CONDITIONS OF THE MODERN ECONOMY

Досліджено сутність та особливості концесії для залучення додаткових ресурсів у відновлення активів державної та комунальної власності в економіці України. Розкрито основні параметри концесії та варіанти реалізації концесійних договорів. Визначені відмінності та подібні риси, характерні для концесії та інших основних варіантів користування об'єктами державної та комунальної власності. Охарактеризовані переваги концесії для її учасників. Зазначено важливість застосування концесійної діяльності для модернізаційних процесів у розвитку економіки.

Ключові слова: концесія, учасники концесії, концесійна схема, концесійний договір.

Исследована сущность и особенности концессии для привлечения дополнительных ресурсов на восстановление активов государственной и коммунальной собственности в экономике Украины. Раскрыты основные параметры концессии и варианты реализации концессионных договоров. Определены различия и сходные черты, характерные для концессии и других основных вариантов использования объектами

государственной и коммунальной собственности. Охарактеризованы преимущества концессии для ее участников. Указано важность применения концессионной деятельности для модернизационных процессов в развитии экономики.

Ключевые слова: концессия, участники концессии, концессионная схема, концессионный договор.

The essence and features of the concession to attract additional resources in the restoration of state and communal property assets in the economy of Ukraine are studied. The main parameters of the concession and options for the implementation of concession agreements are revealed. Differences and similar features characteristic of the concession and other main options for the use of state and communal property have been identified. The advantages of the concession for its participants are described. The importance of applying concession activities for modernization processes in economic development is noted.

Key words: concession, concession participants, concession scheme, concession agreement.

УДК 334.723

Сероклин Л.В.

здобувач

Міжнародний науково-технічний

університет

імені академіка Юрія Бугая

Постановка проблеми. Забезпечення ефективного управління активами державної та комунальної власності останнім роками стає все актуальнішою для національної економіки. Така ситуація зумовлена двома основними аспектами. Перш за все, йдеться про наявність державної монополії, існування якої набуває особливої актуальності за умов недостатності фінансування та бюджетної кризи. Так, наявність державної власності в окремих сферах діяльності (електроенергетика, залізничний, автодорожній, морський і повітряний транспорт, комунальне господарство) з одночасними інституційними змінами в економіці потребує змін щодо державного управління активами. По-друге, на сучасному етапі одним із пріоритетних напрямів трансформаційних перетворень в економіці України стає технічне переоснащення та відновлення активів, що знаходяться у державній та комунальній власності, особливо з позицій ресурсозбереження. Здійснення таких заходів вимагає залучення значного обсягу інвестицій, але бюджетна підтримка обмежена, що призвело до аварійного стану інфраструктурних об'єктів у комунальному господарстві країни, мостів, шляхопроводів, портів та інших активів національного господарства. Тому вивчення альтернативних варіантів взаємодії з приватним бізнесом для розвитку та відновлення активів загальнонаціонального використання на взаємовигідних умовах та інтересів суспільства та бізнесу набувають важливості в сучасних умовах.

Аналіз досліджень і публікацій з проблеми.

Питання інституційних перетворень щодо власності на державні та комунальні активи в національному господарстві достатньою мірою розкриваються в дослідженнях багатьох науковців. Останніми роками кількість таких досліджень в Україні зростає внаслідок ускладнення фінансування за рахунок бюджетних коштів, активізації пошуку альтернативних джерел відновлення інфраструктури в країні, поглиблення співпраці бізнесу та влади на умовах налагодження партнерських відносин. Зокрема, результати досліджень проблеми ефективної взаємодії бізнесу та влади з приводу відновлення та користування об'єктів державної та комунальної власності викладені у роботах О.Л. Гури [1], Л.В. Єлісеєвої [2]. Зазначені дослідники акцентували на важливості активізації концесійних угод для залучення додаткових ресурсів у модернізаційні процеси. Галузеві аспекти використання концесії розвинуті у роботах В. Момотом, О. Перваковим [3], С. Пархоменко [4] для житлово-комунальної сфери, В. Білошицькою [5] для розвитку портів України, Н. Медведєва [6] у гірничій сфері. Разом з тим, низка узагальнень щодо параметрів самої концесії, детальне виявлення її переваг та недоліків у контексті стимулюючого впливу на національне господарство потребують більшої уваги для процесів трансформації об'єктів державної та комунальної власності.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні параметрів концесії, її специфічних ознак та відмінностей з-поміж інших форм партнерства між бізнесом і владою в національній економіці.

Виклад основного матеріалу. Для активізації розвитку конкуренції у національній економіці доцільно формувати механізми передачу майнових прав на об'єкти державної та комунальної власності на засадах державно-приватного партнерства. Так, як засвідчує практичний досвід з-поміж основних форм реалізації державно-приватного партнерства найбільш перспективною та ефективною моделлю відновлення державних та комунальних активів доцільно вважати використання концесії.

У законодавчому вимірі державно-приватним партнерством є «співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів, що згідно із Законом України «Про управління об'єктами державної власності» здійснюють управління об'єктами державної власності, органів місцевого самоврядування, Національною академією наук України, національних галузевих академій наук (державних партнерів) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, установ, організацій (приватних партнерів), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому Законом та іншими законодавчими актами, та відповідає ознакам державно-приватного партнерства» [7].

Відповідно до законодавства, під основні ознаки державно-приватного партнерства підпадають наступні:

«1) створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкція, реставрація, капітальний ремонт та технічне переоснащення) об'єкта державно-приватного партнерства та/або управління (користування, експлуатація, технічне обслуговування) таким об'єктом;

2) довготривалість відносин (від 5 до 50 років);

3) передача приватному партнеру частини ризиків у процесі здійснення державно-приватного партнерства;

4) внесення приватним партнером інвестицій в об'єкт державно-приватного партнерства» [7].

З іншого боку, у Законі України «Про концесії» визначено, що концесія – «надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії,

майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику» [8].

Таким чином, основним параметром концесії варто відмітити закріплення на рівні законодавства України прояв практично всіх ознак, притаманних державно-приватному партнерству. Разом з тим, однією важливою специфічною рисою, яка деталізує саме цю форму державно-приватного партнерства, варто визначити передачу ризиків підприємницької діяльності.

Другим не менш важливим параметром концесійної діяльності є договірна основа її практичної реалізації. Це передбачено і в Законі України «Про концесії» так й у статті 407 Господарського кодексу. Тобто, в Україні концесійна діяльність здійснюється на основі концесійних договорів, що укладаються відповідно до законодавства України між концесіонером та концесієдавцем [9]. Концесійний договір укладається на чітко визначений строк, що за законодавством знаходиться у межах від 5 до 50 років, а для будівництва та подальшої експлуатації автошляхів – від 10 до 50 років. На визначення терміну укладення договору впливає низка факторів, серед яких мають бути враховані:

– строк експлуатації та строк амортизації об'єкта концесії;

– строк відшкодування інвестицій, вкладених в об'єкт концесії;

– строк досягнення цілей та завдань концесії, з урахуванням соціальної важливості проекту концесії.

На розмір платежу, який концесіонер сплачуватиме за право експлуатації, а також обсяг державних капіталовкладень або субсидій, які він отримує впливає низка характеристик, які пов'язані з об'єктом концесії: стан об'єкта, розмір витрат, які концесіонеру доведеться здійснювати впродовж періоду експлуатації, розмір встановленого тарифу і норми рентабельності, термін концесії. Зазвичай сума концесійних платежів встановлюється на рівні, що не перевищує 10 % вартості майна, яке передається у концесію, але більш детальний порядок та особливості розрахунку визначаються окремими нормативними документами.

Одним з головних аспектів стимулюючого характеру відносин між учасниками концесії є розмір плати, яку отримуватиме концесіонер за надання своїх послуг. У цьому сенсі варто акцентувати на важливості врівноваження інтересів учасників договору концесії. Так, завданням державних органів є забезпечення привабливості вкладень за одночасного захисту суспільних інтересів. Тут можливі декілька варіантів: збереження пільг окремим категоріям споживачів при користуванні об'єктом концесії, створення на території об'єкту лише заздалегідь обумовлених елементів інфраструктури, які після закінчення терміну стануть власністю держави тощо.

В межах параметру стимулюючого характеру концесійних відносин між учасниками варто визначити також критерії, на підставі яких буде оцінюватись робота концесіонера, а також показники, які обов'язкові для концесіонера (якість наданих послуг, технічний стан, якого має дотримуватись концесіонер тощо).

Сукупність зазначених аспектів стимулюватиме учасників до ефективного партнерства та формування переваг передачі відповідного майна у концесію.

Ще одним з параметрів концесійної діяльності є обмеження щодо поширення умов концесії на відповідні об'єкти. Так, не можуть поширюватися на інвестиційні проекти умови концесії в яких:

- 1) передбачена відсутність внесення інвестицій в об'єкт концесії від інвестора;
- 2) зазначена можливість отримання інвестором повного відшкодування здійснених ним інвестицій за рахунок коштів державного або місцевого бюджету;
- 3) не передбачають створення та/або будівництво (нове будівництво, реконструкцію, реставрацію, капітальний ремонт та технічне переоснащення), та/або управління (користування, експлуатацію, технічне обслуговування) об'єктом концесії, та/або надання суспільно значущих послуг;
- 4) пов'язані з пошуком, розвідкою родовищ та видобування корисних копалин.

Разом з тим, попри існування обмежень, часто у договорі про концесію може передбачатись надання державою в експлуатацію не тільки вказаних об'єктів, але й землі з правом видобутку корисних копалин. Саме ця обставина часто зазначається у складі проблемних аспектів реалізації угод концесії при будівництві нових об'єктів в рамках договорів про концесію.

До найбільш поширених сфер, в яких об'єкти державної і комунальної власності можуть надаватися у концесію як на законодавчому рівні, так і на думку більшості дослідників варто віднести переважно об'єкти інфраструктури, зокрема:

будівництво та експлуатацію автомобільних доріг, магістралей та шляхів сполучення; морські порти; аеропорти; об'єкти комунального господарства; об'єкти, що пов'язані із транспортуванням та розподілом природного газу, постачанням тепла, виробництвом та (або) транспортуванням електроенергії; об'єкти, що задіяні у наданні послуг міським громадським транспортом; сфера ЖКХ; об'єкти кабельного телебачення, зв'язку та поштових послуг; паркові зони.

Сама концесія за своїми процедурними характеристиками та основними процесами реалізації може здійснюватися у основних варіантах, представлених у табл. 1.

Кожен із зазначених варіантів здійснення концесії має свої відмінності та схожості з типовими видами користування чи володіння відповідними активами, зокрема, оренди, приватизації, договору-підряду за тендером. Саме такий ракурс наукового пошуку дає змогу обґрунтувати стимулюючий характер відносин між учасниками як один з основних параметрів концесійної діяльності.

Як схожість так і відмінність між приватизацією та концесією проявляється в характері реалізації права власності на відповідний об'єкт.

У разі приватизації змінюється власник права володіння та розпорядження об'єктом. Тоді як при концесії, зазвичай, право власності залишається у держави, а право розпорядження переходить до приватної особи. У такому аспекті приватний інвестор отримує більшу частину прибутку, а часто й податкові пільги. Проблемним моментом концесії у даному випадку можуть стати, для окремих варіантів концесії, упущення в договорі щодо зобов'язань приватного партнера з питань утримання об'єкту й його відновлення в процесі використання.

Суттєву відмінність концесії від оренди містить можливий термін концесійного договору. У випадку концесії від може складати, як відзначено в законодавстві, до 50 років, тоді як тривалість оренди терміни значно менша. Основна схожість цих різ-

Таблиця 1

Варіанти реалізації угод концесії

Варіанти реалізації	Характеристика
ВОТ (Build – Operate – Transfer) – «Будівництво – управління – передача»	Класична форма концесії, за якої концесіонер здійснює будівництво і експлуатацію (в основному на правах власності) впродовж встановленого терміну, після чого об'єкт передається у власність державі
ВООТ (Build – Own – Operate – Transfer) – «Будівництво – володіння – управління – передача»	Володіння і користування побудованим об'єктом на правах приватної власності здійснюється впродовж певного терміну, після закінчення якого об'єкт переходить у власність держави
ВТО (Build – Transfer – Operate) «Будівництво – передача – управління»	Концесіонер будує об'єкт, який передає після завершення будівництва державі у власність та одразу отримує його в експлуатацію
ВОО (Build – Own – Operate) – «Будівництво – володіння – управління»	Концесіонер будує об'єкт і здійснює його експлуатацію, володіючи ним на правах власності не обмежений термін
ВВО (Buy – Build – Operate) – «Купівля – будівництво – управління»	Концесіонер забезпечує відновлення або розширення об'єкту, який отримується від держави у власність шляхом його придбання та подальшого безстрокового використання

Джерело: складено за [1, с. 115]

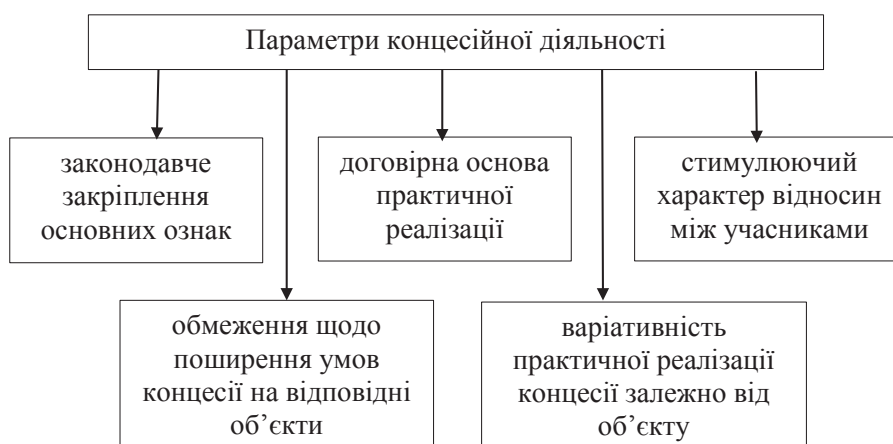


Рис. 1. Основні параметри концесійної діяльності

Джерело: складено автором

новидів використання об'єктів державної чи комунальної власності полягає в отриманні приватним учасником права на володіння та розпорядження цим об'єктом. Проблемним моментом концесії у даному випадку, власне, як і за умов оренди можуть стати послаблені вимоги щодо здійснення витрат на утримання об'єкту за рахунок коштів приватного учасника протягом періоду використання. Така ситуація може призводити до значного погіршення техніко-технологічних параметрів відповідних об'єктів з наступною необхідністю відновлення їх стану за бюджетні кошти.

Головна відмінність концесії від підрядних робіт за тендером на їх виконання полягає в орієнтації приватного учасника на отримання результату, а не відповідного способу його досягнення. Тобто, результатом реалізації концесійного проекту для приватного учасника є не стільки його будівництво чи створення, скільки експлуатація з метою отримання вигід. Слабким місцем концесії у даному разі може бути визначено нерівномірний розподіл витрат та вигід між учасниками договору. Суттєвою схожістю даних варіантів є саме необхідність здійснення підрядних робіт при створенні об'єктів для їх наступного використання.

Підсумлюючи, варто акцентувати, що основні параметри концесії є не лише базовими характеристиками цього виду діяльності, але й можуть слугувати критеріями, що визначають розбіжності між концесією та іншими варіантами користування об'єктами державної та комунальної власності (рис. 1).

Таким чином саме умови створення, використання та управління об'єктами концесії, а також пов'язані з такими діями права власності й розпорядження формують схожі та відмінні риси між концесією та іншими варіантами можливого користування об'єктами державної та комунальної власності в країні.

Висновки з проведеного дослідження. Концесійна діяльність впродовж останніх років набула активного розвитку. Основними причинами такої ситуації стали як недостатність бюджетного фінансування не лише на утримання чисельної кількості об'єктів державної та комунальної власності, а й підвищення їх техніко-технологічного рівня, що відповідав би сучасним вимогам. В цілому варто відзначити, що концесія не новий інструмент, а є формою державно-приватного партнерства, що активно застосовується більшістю країн світу.

Як засвідчили дослідження цієї проблеми, в національній економіці сформовано та оновлено необхідне правове поле для використання цієї форми партнерства та залучення з її допомогою інвестицій та в економіку України.

Порівняння концесійної діяльності з іншими варіантами створення та використання об'єктів державної та комунальної власності дало змогу виявити окремі схожості та відмінності між ними, а також акцентувати на тому, що більшість розбіжностей пов'язана саме з правом власності на створені об'єкти в ході будівництва.

Варто відзначити й той факт, що концесія налічує низку ключових параметрів, які характеризують її сутність та визначають напрями практичного використання. Серед таких параметрів визначені: наявність законодавчо визначених ознак, договірна основа реалізації, стимулюючий характер відносин між учасниками, обмеження щодо поширення умов концесії на відповідні об'єкти, варіативність практичної реалізації концесії залежно від об'єкту.

Активне використання концесії для залучення додаткових інвестицій має перспективність у частині забезпечення соціального і економічного розвитку країни, створенні та відновленні об'єктів інфраструктури, будівництво нових об'єктів загальнонаціонального значення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гура О.Л. Концесія як форма залучення приватних інвестицій / О.Л. Гура // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 1. – С. 112-117.
2. Єлісєєва Л.В. Муніципальна власність: економічний зміст та перспективи її трансформації в Україні в контексті світового досвіду / Л.В. Єлісєєва // Ефективна економіка. – 2012. – № 12. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1317>.
3. Момот В.Є. Форми залучення приватного капіталу для реформування комунальних монополій / В.Є. Момот, О.С. Перваков // Академічний огляд. – 2010. – № 1 (32). – С.61–66.
4. Пархоменко С. П. Концесія як ефективний засіб залучення інвестицій у комунальне господарство. / С.П. Пархоменко // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 12. – С. 51-53.
5. Билошицкая В. Не так страшна концессия, как ее малюют / В. Билошицкая // Одесский вестник. – 2013. – № 8 (5256). – С.7–8.
6. Медведєва Н.П. Історичні аспекти правового регулювання гірничої концесії / Н.П. Медведєва – К.: Юридична Україна, 2008. – 103 с.
7. Про державно-приватне партнерство. Закон України від 1 липня 2010 року. № 2404-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17#Text>.
8. Про концесії. Закон України від 16 липня 1999 року № 997-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/997-14#Text>.
9. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15#Text>.

НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ



Причорноморський
науково-дослідний інститут
економіки та інновацій

Шановні колеги! Питання академічної доброчесності є надзвичайно актуальними у наш час. Враховуючи великі масиви інформації, що з'являються у всесвітній мережі, жоден вчений не може бути впевненим, що його авторське право захищене. Крім того, поширеною є ситуація, коли декілька вчених в одній галузі науки користуються однаковими

джерелами інформації, а в результаті безкоштовні програми пошуку плагіату засвідчують стовідсоткові збіги тексту, що може призвести до безпідставних звинувачень у плагіаті, особливо після перевірки за базою даних авторефератів та дисертацій. Це викликано тим, що порівняння з іншими дисертаціями не вказує на використання спільних першоджерел (статей, монографій, статистичних щорічників, словників тощо), а однозначно визначає тільки збіг тексту, ігноруючи навіть цитати. Важливим є також те, що чинне законодавство однозначно визначає, що перевірку може здійснювати виключно установа за профілем дослідження, а не поширені в мережі безкоштовні програми. Для уникнення подібних ситуацій ми пропонуємо Вам скористатися науковою **послугою оцінки технічної унікальності наукового тексту** за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення, яке гарантує похибку перевірки до 3%. Переваги такої перевірки порівняно з іншими методами:

- Ви укладаєте угоду про надання послуг;
- Ваш файл *не розміщується у мережі*, тобто інформація і авторство залишаються анонімними;
- Ви *отримуєте звіт*, підготовлений за допомогою *ліцензованого* програмного забезпечення; *порівняльну таблицю* однакових фрагментів тексту із зазначенням джерела; *офіційний звіт про надану послугу* із зазначенням результатів;
- Ви отримуєте вичерпну інформацію про текстові збіги у Вашому дослідженні та дослідженнях інших авторів не тільки *українською, але і російською та англійською мовами*;
- Ви користуєтесь програмним забезпеченням, яке використовується *тільки спеціалізованими науковими та освітніми установами* і розроблене виключно для пошуку текстових збігів *саме у наукових дослідженнях*, а не у публіцистиці, рекламних веб-сайтах тощо;
- Виключна робота з авторами – ніхто, крім автора тексту, не зможе замовити у нас перевірку цього тексту, що *убезпечить Вас від перевірок третіми особами*;
- Ви отримуєте можливість коректно оформити посилання на першоджерела;
- Існує можливість перевірки *будь-яких наукових досліджень*: статей, рефератів, авторефератів, дисертацій, доповідей, тез, звітів тощо.

Терміни і вартість перевірки і надання звіту:

Характер наукової роботи	Терміни (робочих днів)	Вартість
Докторська дисертація	5 – 10	5000 грн
Кандидатська дисертація	3 – 7	3000 грн
Автореферат	1 – 2	500 грн
Стаття (обсягом до 12 сторінок)	1 – 2	500 грн
Інші види робіт	За домовленістю	За домовленістю

Для того, щоб замовити послугу, Вам необхідно звернутись електронною поштою до Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій, вказавши у темі листа «**Оцінка унікальності тексту**». У листі вкажіть адресу для листування, додайте файл у форматі MS Word з текстом наукового дослідження. Фахівець відповідного відділу надасть Вам відповідь щодо процедури здійснення експертизи.

Контактна особа:

Шумилова Тетяна – молодший науковий співробітник Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

+38 (048) 709-38-69

+38 (093) 253-57-15

shumilova@iei.od.ua

З повагою, дирекція Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Наукове видання

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 15

Коректура • *Ю. Никитенко*

Комп'ютерна верстка • *С. Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 34,04. Ум.-друк. арк. 35,34.

Підписано до друку 27.04.2017. Наклад 100 прим.

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса: вул. Сегедська 18, каб. 422, м. Одеса, Україна, 65009

E-mail: info@iei.od.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 5218 від 22.09.2016 р.