

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ПРИЧОРНОМОРСЬКІ ЕКОНОМІЧНІ СТУДІЇ

Науковий журнал

Випуск 17



**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

Іртищева І.О. – доктор економічних наук, професор

Коваль В.В. – доктор економічних наук, доцент

Манойленко О.В. – доктор економічних наук, професор

Мельничук Д.П. – доктор економічних наук, доцент

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 № 6 від 26.06.2017 року).**

Науковий журнал «Причорноморські економічні студії» зареєстровано
Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21934-11834Р 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**

Дзигаленко І.С., Набок І.І. МІСЦЕ І РОЛЬ КИТАЮ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН.....	6
Павлюк О.О. СУЧАСНІ ПАРАДИГМИ МІЖНАРОДНОГО БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	11
Хитра О.В. ІННОВАЦІЙНІСТЬ ПОСТНЕКЛАСИЧНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ У ДОСЛІДЖЕННІ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ.....	18

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

Кулаковська Т.А., Дерменжі Д.Ф. ПОДАТКОВЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ.....	27
Кулаковська Т.А., Петков О.І. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	32
Малаховський Ю.В. ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ МЕЗОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ (ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД).....	36
Марков Б.М. АНАЛІЗ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ В РОЗРІЗІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ.....	43
Паризький І.В. ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ.....	48
Сакун О.С. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ.....	52
Сало І.А. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПЛОДІВ І ЯГІД.....	57
Sokoly I.I., Bukovskyi O.O. PROVIDING OF THE CONDITIONS FOR EFFICIENT DEVELOPMENT OF THE AIRCRAFT CONSTRUCTION SPHERE OF UKRAINE+.....	61
Станасюк Н.С. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ.....	66
Студінська Г.Я. КОМПЕТЕНЦІЇ БРЕНДИНГУ В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	71
РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Скригун Н.П., Черноус Л.В., Авраменко І.М. АСОЦІАЦІЇ БРЕНДА ТА ЇХНЯ РОЛЬ В ПОСИЛЕННІ ЙОГО ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ.....	79
Азаренков Г.Ф., Каткова К.В. КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	83
Бабовал Н.Р. УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ВИЩОЇ ШКОЛИ.....	86
Башинська І.О., Полещук А.А., Мотова А.В. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	91
Булгакова О.В. ІДЕНТИФІКАЦІЯ СПОЖИВЧИХ РИЗИКІВ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОВІДНОСИН.....	95
Двуліт З.П. ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ ЩОДО РОЗПОДІЛУ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ.....	100

Іжевський П.Г. ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ МЕРЕЖ: ВІДМІННІСТЬ ВІД РИНКУ ТА ІЄРАРХІЇ.....	104
Кутах К.М. УПРАВЛІННЯ РЕЗЕРВАМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	111
Нестерчук Я.А. ЗАГОТІВЛЬНО-РОЗПОДІЛЬЧІ ЦЕНТРИ У ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВ ПЛОДОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ.....	117
Побережна Н.М., Пантелєєв М.С., Гаркуша В.О. ТРУДОВІ РЕСУРСИ ТА ЇХ РОЛЬ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	122
Халімон Т.М. ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ.....	128
Цыбульская Э.И., Шило Е.В. К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	132
Чугрій Н.А. КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	137
Швець Є.В., Бойко К.О. КОУЧІНГ ТА ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	142
Шмиголь Н.Н., Цикало К.С. ПРОБЛЕМА СПІВРОБІТНИЦТВА БІЗНЕСУ І ОСВІТИ ЯК ВАЖЛИВОГО ЕЛЕМЕНТУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ.....	146
Яковлева Ю.В. МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	150
РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Бакай В.Й., Малащук І.І., Федорчук М.В. РЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІКУ: ДОСЛІДЖЕННЯ ГОЛОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ВИЯВЛЕННЯ ПРОВІДНИХ НАПРЯМІВ ЕФЕКТИВНОСТІ.....	157
Королович О.О. ПРОБЛЕМАТИКА СУТНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	162
Ліба Н.С. ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ.....	167
РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Бакай В.Й., Жмурик В.М. СТАН ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	172
РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Василик А.В., Кузьменко К.П. СПОЖИВЧИЙ КОШИК В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ БАЗОВИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ.....	176
РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Борисенко Д.С., Калюжна Ю.В. ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ: КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ.....	181

Галушко А.В. РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УГОД ЗІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В УКРАЇНИ.....	186
Жовтун Є.В. РОЗВИТОК СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ.....	197
Ксьондз С.М., Джердж О.Я., Жмурик В.М. ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД.....	202
Олексійчук С.В. ПРОБЛЕМАТИКА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ.....	206
Петрюк М.В. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ.....	211
Свідерська І.М., Стойчик В.І. НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СОЦІАЛЬНОМУ ТА ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	217
Хвостенко В.С. РИНОК ПОХІДНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ.....	220
Хом'як М.С. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	224
РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Бондаренко Н.М., Таран В.В. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ГРОШОВИХ КОШТІВ.....	229
Гайдаржийська О.М., Костюнік О.В., Вишневська В.С. ГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	234
Михайленко О.В., Носенко Н.С. ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ «ЗАТРАТИ» І «ВИТРАТИ» ТА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ЗА ЇХ СКЛАДОМ.....	238
Осадча Г.Г., Кудерська Н.В. ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ – ОБЛІКОВА ПРАКТИКА.....	242
Слуцький Є.В. РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ОЦІНКИ ЗА СПРАВЕДЛИВОЮ ВАРТІСТЮ НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ПРИ ПЕРВИННІЙ СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	247
РОЗДІЛ 9. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Бакурова А.В., Діденко А.В. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІСЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ЗАХОДІВ ПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	254
Бондар В.В. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	259
НОВИЙ ВИД НАУКОВИХ ПОСЛУГ.....	263

РОЗДІЛ 1. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

МІСЦЕ І РОЛЬ КИТАЮ НА МІЖНАРОДНІЙ АРЕНІ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

CHINA IN THE WORLD ECONOMY IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

УДК 339.9

Дзигаленко І.С

студентка

Національний авіаційний університет

Набок І.І.

к.е.н, доцент,

доцент кафедри міжнародних

економічних відносин та бізнесу

Національний авіаційний університет

У статті аналізується стан позиції Китаю в світовому господарстві. Розглядається характер його участі в світовому обороті товарів та послуг і зміна його ролі на ринку іноземних інвестицій. Піднімається питання збереження Китаєм ролі «світової фабрики». А також як в подальшому буде визначатися для світової економіки значення «китайського фактора».

Ключові слова: Китай, іноземні інвестиції, «світова фабрика», «китайський фактор, світова економіка, зовнішня торгівля».

В статье анализируется состояние позиции Китая в мировом хозяйстве. Рассматривается характер его участия в мировом обороте товаров и услуг и изменение его роли на рынке иностранных инвестиций. Поднимается вопрос сохранения Китаем роли

«мировой фабрики». А так же как в дальнейшем будет определяться для мировой экономики значение «китайского фактора».

Ключевые слова: Китай, иностранные инвестиции, «мировая фабрика», «китайский фактор, мировая экономика, внешняя торговля».

The article describes the change of China's position in the world economy. We discuss the challenge of maintaining the role of China as "world factory". And that what will determinate the importance of "Chinese factor" for the world economy. We analyze the features of China's participation in world trade and the change of China's role in foreign investments.

Key words: China, foreign investment, «world factory», "Chinese factor", world economy, world trade.

Постановка проблеми. Поява Китаю як нового актора з потужним економічним потенціалом призводить до серйозного ускладнення структури світового господарства. Посилився його вплив на світову економіку, все більш помітний «китайський фактор» розвитку світового господарства, натомість, все більш посилюється вплив економічної глобалізації на китайську економіку.

Місце Китаю в сучасній глобальній економіці визначається його економічною потужністю, роллю «світової фабрики».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням стану Китайської економіки в умовах глобалізації присвячені праці таких вчених як Самбурова Е.Н., Мироненко К.В. Чжу Цзи, Ху Аньган.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення відомостей про сучасний стан китайського господарства в умовах глобалізації

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап глобалізації характеризується посиленням взаємодії і взаємозалежності країн світу, незважаючи на деяке гальмування цього процесу, обмеження, пов'язані з прагненням деяких країн уникнути його негативних наслідків. В умовах певної невизначеності майбутньої зовнішньоекономічної орієнтації нової адміністрації США Китай готовий взяти на себе роль одного з центрів глобалізації. Про це свідчить промова Голови КНР Сі Цзіньпіна на Всесвітньому економічному форумі

в Давосі в січні 2017 р. де він заявив: «... ми повинні адаптуватися до економічної глобалізації, згладити негативний ефект від неї і привнести її позитивний вплив на всі країни. Подобається це вам чи ні, глобальна економіка – великий океан, від якого неможливо сховатися » [1].

Поява Китаю як нового актора з потужним економічним потенціалом призводить до серйозного ускладнення структури світового господарства. З одного боку, посилився його вплив на світову економіку, все більш помітний «китайський фактор» розвитку світового господарства, з іншого, все більш посилюється вплив економічної глобалізації на китайську економіку.

Місце Китаю в сучасній глобальній економіці визначається його економічною потужністю, роллю «світової фабрики».

Частка Китаю у світовому ВВП (за ПКС) виросла з 2,3% в 1980 р. до 18,3% за оцінками МВФ на 2017 р. таким чином, Китай став лідером за цим показником, випередивши США. За ВВП (за валютним курсом) Китай поступається США, займаючи 2-е місце. Саме Китай в значній мірі визначає зростання світової економіки. При темпах приросту ВВП в Китаї 6,7% в 2016 р., що істотно вище, ніж в інших великих економіках, за винятком Індії, Китай забезпечив 33,2% світового приросту ВВП (2017 до 2016 р.) [2].

Зниження темпів економічного зростання в КНР, починаючи з 2010 р., викликало серйозну

стурбованість у світі, оскільки навіть невеликі зміни в динаміці зростання китайської економіки впливають на стан багатьох світових товарних ринків, знижують попит на сировинні товари, підсилюють нестійкість розвитку світової економіки.

Завдяки грамотній політиці керівництва, Китай зміг реалізувати свої конкурентні переваги, включаючи дешеву робочу силу, величезний потенціал внутрішнього ринку, і зайняв в світовому господарстві нішу провідного виробника промислової продукції, перетворився в «світову фабрику», що випускає продукцію від одягу і взуття, сувенірів та іграшок до комп'ютерів та офісної техніки, телевізорів і фотоапаратів.

Провідні позиції в світі Китай займає з виробництва трудомісткої продукції і виробів, необхідних для нового будівництва та здійснення великих інфраструктурних об'єктів. Так, на нього припадає 60% світового виробництва цементу, 50% сталі, 55% первинного алюмінію, 44% рафінованого свинцю, 43% цинку, 27% автомобілів (2016 р.). Зростає частка Китаю і в світовому експорті таких видів продукції, як електроніка і електротехніка

(наприклад, на нього припадає 40,3% експорту офісного та телекомунікаційного обладнання, 2016 р.), одяг (38,3%), текстильні вироби (35,6% в 2016 р.). Китай є провідним постачальником продукції в багато країн світу, як розвинені, так і країни, що розвиваються. На Китай припадає 21,5% імпорту США, 24,8 – Японії, 20,7 – Р. Кореї, 17,9 – Бразилії, 22,1% імпорту Анголи (2015 г.). Економіка ж таких країн, як КНДР (75,8% експорту і 76,4% імпорту, 2015), Монголія (84% експорту і 40% імпорту, 2015), ще в більшій мірі прив'язана до Китаю.

Зростаючі масштаби зовнішньої торгівлі КНР відображають посилюється взаємодія Китаю з країнами світу (див. Табл. 1.1).

Зниження обсягів зовнішньоторговельного обороту і значень експортної і особливо імпортної квоти в 2015 р. пов'язано, з одного боку, зі зміною моделі економічного розвитку КНР – переходом до орієнтації на внутрішнє зростання, з іншого – з реструктуризацією економіки – переходом до виробництва більш високотехнологічної продукції. У 2017 р. Китай подолав негативні тенден-

Таблиця 1.1

Зовнішня торгівля КНР в 1978–2016 роки

Роки	ВВП	Оборот зовнішньої торгівлі	Експорт		Імпорт		Сальдо
	млрд дол.		млрд дол.	млрд дол.	У % до ВВП	млрд дол.	
1978	211,3	20,7	9,8	4,6	10,9	5,2	-1,1
1991	424,4	115,4	62,1	15,9	53,4	12,6	8,7
2001	1080,3	474,3	249,2	23,1	225,1	20,8	24,1
2006	2257,5	1422,1	761,9	33,7	660,1	29,2	101,8
2011	5930,8	2974,0	1577,8	26,6	1396,2	23,5	181,6
2016	10982,8	3988,3	2292,5	20,9	1695,8	15,4	596,8

Джерело: Чжунго Тунцзі няньцзянь 2014 [Статистичний щорічник Китаю 2014] [на кит. мові]. Пекін, 2014. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsjsj/2016/indexch.htm>

Таблиця 1.2

Структура експорту продукції з КНР в 1980–2015 роках

	1980 р.		1990 р.		2000 р.		2010 р.		2015 р.	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Об'єм товарного експорту	18,1	100,0	62,1	100,0	249,2	100,0	1577,8	100,0	2342,3	100
Первинна продукція	9,1	50,3	15,9	25,6	25,5	10,2	81,7	5,2	112,7	4,8
Промислова продукція	9,0	49,7	46,2	74,4	223,8	89,8	1496,2	94,8	2229,6	95,2
Хімічна продукція	1,1	6,2	3,7	6,0	12,1	4,9	87,6	5,6	134,5	5,7
Готова продукція класифікована за видом сировини	4,0	22,1	12,6	20,3	42,6	17,1	249,2	15,8	400,2	17,1
Машини та транспортне оснащення	0,8	4,7	5,6	9,0	82,6	33,1	780,3	49,5	1070,6	45,7
Інша продукція	3,1	16,9	24,3	39,1	86,5	34,7	379,2	24,0	624,3	26,7
Продукція машинобудування та електроніки	1,4	7,7	11,1	17,9	105,3	42,3	933,4	59,2	1310,5	55,9
Високотехнологічна продукція	-	-	-	-	37,0	14,9	492,41	31,2	660,5	28,2

Джерело: Exports Value by Category of Commodities (SITC) / National Bureau of Statistics of China. – URL: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>

ції скорочення зовнішньоторговельного обороту, в січні-лютому зовнішньоторговельний оборот виріс на 20,6% в порівнянні з аналогічним періодом 2016 р. причому імпорт зріс на 34,2%, а експорт – на 11% [5].

Тісна взаємозалежність китайської економіки і економік провідних центрів світового господарства обумовлена не тільки обсягами їх зовнішньої торгівлі та інвестиційного співробітництва, а й широкою присутністю в КНР провідних ТНК світу, близько 45% всієї експортної продукції виробляється на підприємствах з участю іноземного капіталу.

Розширення географії китайської зовнішньої торгівлі, переходу до глобального світового охоплення сприяє вдосконаленню структури китайського експорту. Якщо в 1980 р. на продукцію машинобудування і електроніки припадало лише 1,4%, то до 2015 р. ця частка зросла до 55,9%, а питома вага високотехнологічної продукції досяг вже 28,2% (див. Табл. 1.2). Різноманітна продукція направлена на задоволення диференційованого попиту країн світу з різними характеристиками попиту.

Однак на сучасному етапі Китай поступово втрачає конкурентні переваги, пов'язані з низькою вартістю робочої сили. Зниження обсягу працездатного населення через проведеної до недавнього часу політики обмеження народжуваності, постійний протягом останніх десятиліть зростання заробітної плати, яка стала вище, ніж в більшості країн Південно-Східної Азії, призвели до того, що Китай вже не настільки конкурентоспроможний у виробництві дешевої трудомісткою продукції з низькою доданою вартістю. Особливо відчутна втрата конкурентних переваг, якщо враховувати продуктивність праці, по якій Китай суттєво відстає від розвинених країн, перш за все, від США. Оксфордські економісти Gregory Daco і Jeremy Leonard в своїй доповіді «U.S. Manufacturing Retaining Its Competitive Edge », підготовленому в березні 2016 р. стверджують, що з урахуванням продуктивності праці Китай практично не має порівняльних переваг, тому що вартість витрат праці на одиницю виробленої продукції в КНР в 2016 р. були нижче, ніж в США лише на 4%, в той час, як в 2003 р. показники різнилися в 2,3 рази. [15]. Продуктивність праці з 2003 по 2016 рр. виросла в США на 40%, Німеччині – 23, Великобританії – 30, Мексиці – 18%; в Індії і Китаї за той же період показник більш ніж подвоївся, проте продуктивність одного зайнятого в Китаї поступається показнику США в 9 разів.

Все це призвело до того, що йде процес перенесення виробничих потужностей з Китаю в країни Південно-Східної Азії, причому в ці країни виносяться найбільш трудомісткі нескладні операції як власне китайськими компаніями, так і компані-

ями розвинених країн, що мають численні виробничі філії в КНР. На тлі процесів «нової індустріалізації» ряд ТНК розвинених країн повертають свої виробничі потужності. Це характерно, наприклад, для ТНК США, Японії. Переносять виробничі потужності як високотехнологічні ТНК, так і компанії в текстильній, легкій промисловості, оскільки в розвинених країнах в умовах роботизації ці технологічні операції перестали бути трудоінтенсивними.

Виникає питання, чи збереже в таких умовах Китай роль «світової фабрики» або поступиться її іншим країнам? Для того, щоб залишитися «світовою фабрикою», Китаю необхідно домогтися розширення номенклатури виробленої продукції насамперед за рахунок виробництва товарів з високою доданою вартістю при скороченні частки простих трудомістких товарів. Реструктуризація економіки, розвиток більш високотехнологічних виробництв стало одним з головних напрямків розвитку китайської економіки в контексті реалізації концепції «нової нормальності». Перехід від економічного зростання, орієнтованого на кількісні показники, до зростання, який передбачає поліпшення його якості, розвиток сучасних конкурентоспроможних кластерів, створення китайських брендів – все це стало змістом плану «Вироблено в Китаї – 2025» [7]. Китай поступово переходить від інтенсивного використання факторів виробництва «першої природи» (дешевого праці) до використання факторів «другої природи» – інформаційний технологій, роботизації виробництва. За даними «World Robotics Report 2016», Китай – лідер за обсягами продажів робототехніки ринок в світі: до 2019 року на нього припадатиме 40% світових продажів [17]. Це дозволить Китаю, з одного боку, істотно збільшити продуктивність праці, з іншого – поліпшити якість виробленої продукції.

Сприятиме збереженню Китаєм ролі «світової фабрики» може також подальше формування ланцюжків доданої вартості, в рамках яких найбільш прості трудомісткі операції можуть переміщатися в країни Південно-Східної Азії, а в Китаї концентруватися виробництва більш високих ланок ланцюжків.

У той же час, Китай може зберегти і значну частину світового ринку нескладних трудомістких товарів. Якщо враховувати відмінності в заробітній платі між внутрішніми і приморськими провінціями, між містами та сільською місцевістю, можна стверджувати, що потенціал спеціалізації на трудомістких товарах ще далеко не вичерпаний. У Центральному і Західному Китаї зарплата істотно відстає від показників в Східному Китаї, тому, з одного боку, в приморських районах можуть використовуватися в якості робочої сили мігранти з внутрішніх районів (до початку 2017 року загальна кількість мігрантів досягло

281,7 млн осіб. [3], з іншого, експортні виробництва можуть переміщатися у внутрішні райони країни. Наприклад, тайванська компанія Foxconn, на підприємствах якої в КНР зайнято понад 1 млн чол., переносить своє виробництво з приморського Шеньчженя в Хенань, Сичуань, і навіть одну з найбідніших провінцій Китаю Гуйчжоу [14].

Однак в даний час участь в глобальній економіці торкнулася лише невелику частину території Китаю: на 4 адміністративні одиниці (провінції Гуандун, Цзянсу, Чжецзян, г.ц.п. Шанхай) припадає близько 70% всього китайського експорту, а частка експорту у ВРП цих провінцій істотно перевищує середньокитайський показник (у пров. Гуандун 68,4%, г.ц.п. Шанхай – 66,8, пров. Чжецзян – 47,8% при середній по Китаю – 23,5% в 2014 р.). Програма «Йти на Захід», що здійснюється в Китаї з початку 2000-х років, буде сприяти не тільки освоєнню внутрішніх районів, а й залученню їх в світогосподарську діяльність.

Важливий напрямок посилення геоекономічного та геополітичного впливу Китаю в світі – реалізація Програми «Йти ззовні». Різко зросли масштаби вивезення китайських інвестицій, що перевищили їх ввезення в країну: 145,7 млрд дол. Проти 135,6 млрд дол. В 2016 р. Велика частина китайських інвестицій, здійснених за кордоном, доводиться на державні компанії, особливо такі ТНК, як CNPC, Sinopec, CIC (China Investment Corporation) і Chinalco (Aluminium Corporation of China). Однак частка приватних компаній, що інвестують за кордоном, зростає.

Можна виділити кілька напрямків інвестування Китаєм за кордон:

- отримання доступу до сучасних технологій (інвестиції в розвинені країни);
- можливість експлуатації родовищ корисних копалин, дефіцитних для Китаю (інвестиції в нафтовидобувні країни, в країни, що володіють великими запасами руд, і т.п.);
- спрощення доступу на ринки збуту країн-зовнішньоекономічних партнерів;
- можливість використання більш дешевої робочої сили (наприклад, в країнах Південно-Східної Азії [6]).

Офіційна статистика не дозволяє судити про реальну географічну структуру накопичених за кордоном китайських інвестицій (табл. 1.3), оскільки близько 70%; припадає на офшорні території, які перерозподіляють ПІІ з Китаю. Насправді все більшого значення Китай надає розвиненим країнам.

Китай зберігає своє значення і як імпортер прямих іноземних інвестицій. Роль головного постачальника ПІІ зберігає Гонконг, що має статус «спеціального адміністративного району» КНР, причому його питома вага зростає. Ці інвестиції «співвітчизників» були особливо важливі для

Китаю в перші роки реформ. Гонконг використовують і китайські бізнесмени для повернення вивезених інвестицій. Через Гонконг в Китай надходять ПІІ і з інших країн. Серед інших країн-донорів переважають країни Азії – найближчі сусіди КНР, інвесторами найчастіше виступають бізнесмени китайського походження.

На розширення глобальної присутності Китаю в країнах світу націлений проект «Економічний пояс Шовкового шляху» і «Морський Шовковий шлях 21-го століття». Цей масштабний проект буде охоплювати більше 60 країн з сумарним ВВП, що становить близько 30% світового ВВП.

На думку китайського керівництва, проект «Один пояс, Один шлях» націлений на сприяння вільного, упорядкованого руху економічних чинників, ефективний розподіл ресурсів і поглиблення ринкової інтеграції, сприяння розвитку регіонального співробітництва в більш широких межах, на більш високому рівні, на більш глибоких щаблях, спільне створення відкритої, толерантною, збалансованої, сприятливою для всіх архітектури регіонального економічного співробітництва [11].

У той же час посилюється тенденція до регіоналізації – Китай активізує свою участь в інтеграційних угрупованнях і союзах (ШОС, «АСЕАН + 3»), розширює свою економічну присутність в Центральній Азії, прикордонних країнах.

Значення «китайського фактора» для світової економіки в майбутньому визначається можливостями вирішення низки проблем:

- Чи призведе скорочення темпів зростання китайської економіки і впровадження «зелених технологій» до скорочення попиту на сировинні товари;
- Чи зможе Китай на тлі втрати конкурентних переваг в результаті триваючого зростання зарпо-

Таблиця 1.3

Структура прямих інвестицій з Китаю за країнами та, 2006–2016 роках

Країни та регіони	Частка країн та регіонів, %	
	2006 рік	2016 рік
Світ	100,0	100,0
Гонконг	63,8	61,6
Кайманові острови	15,6	7,0
Британські Віргінські острови	3,5	1,3
США	1,4	5,5
Австралія	1,0	2,3
Сінгапур	0,6	7,2
Великобританія	0,0	1,3
Росія	0,8	2,0
Інші	13,3	11,8

Джерело: Чжунго Тунцзі няньцзянь 2014 [Статистичний щорічник Китаю 2014] [на кит. яз.]. Пекін, 2014. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexch.htm>

бітної плати зберегти роль «світової фабрики» або «світова фабрика» поряд з Китаєм буде включати Південно-Східну Азію;

– Чи отримає Китай статус «світової лабораторії» і як швидко це може статися;

– Яким чином Китай буде вбудований в «ланцюжка доданої вартості», чи перейде він на вищі щаблі в цих ланцюжках;

– Чи обмежиться Китай роллю регіонального лідера або претендуватиме на роль світового лідера: чи реалізується глобальний проект «Один пояс, один шлях».

Висновки з проведеного дослідження.

Китай в будь-якому випадку збереже і зміцнить своє місце в світовій економіці, будучи провідною економікою світу. Майбутнє китайської економіки пов'язане з підвищенням інноваційних можливостей високотехнологічного виробництва, реалізацією Проекту «Один пояс, один шлях», залученням і вивезенням прямих іноземних інвестицій, зростанням кваліфікації китайської робочої сили і підвищенням якості продукції, що виробляється.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бідність замість глобалізації // Експерт. 2017. № 4(1014). URL: <http://expert.ru/expert/2017/04/bednost-vmesto-globalizatsii/>
2. Внесок Китаю в зростання світової економіки становило 33,2% // Женьмін жибאו. 06.03.2017. URL: <http://russian.people.com.cn/n3/2017/0306/c31518-9186295.html>
3. Китай назвав основних донорів і реципієнтів робочої міграції // ЕКД. 06.02.2017. URL: <http://ekd.me/2017/02/kitaj-nazval-osnovnyx-donorov-i-recipientov-rabochej-migracii/>
4. Китайський економіст: Висококласне виробництво не пішло з Китаю // Женьмін жибאו. 07.03.2017. URL: <http://russian.people.com.cn/n3/2017/0307/c31518-9186954.html>
5. Мінкомерції КНР: в січні-лютому 2017 року темпи зростання зовнішньоторговельного обороту країни були досить високими // Женьмін жибאו. 11.03.2017. URL: <http://russian.people.com.cn/n3/2017/0311/c31518-9189134.html>
6. Самбурова Е.Н., Мироненко К.В. Китайське економічне диво в світогосподарському вимірі // Регіональні дослідження. – 2016. № 3. с. 149–157.
7. Чжу Цз.Х. Китайська економіка переходить від уповільнення до підвищення якості // Женьмін жибאו. 04.03.2017. URL: <http://russian.people.com.cn/n3/2017/0304/c31518-9185668.html>
8. Чжунго Тунцзі няньцзянь 2006 [Статистичний щорічник Китаю 2006] [на кит. мові.]. Пекін. –2006. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2006/indexch.htm>
9. Чжунго Тунцзі няньцзянь 2014 [Статистичний щорічник Китаю 2014] [на кит. яз.]. Пекін, 2014. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexch.htm>
10. Чжунго Тунцзі няньцзянь 2016 [Статистичний щорічник Китаю 2016] [на кит. яз.]. Пекін, 2016. URL: <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2016/indexch.htm>
11. Гоцзя фачжань хе гайгевей, Вайцзяобу, Шан'убу. Туйдун гунцзянь сичоучжілу цзінцзідай хе 21 Шицзи хайшан сичоучжілу Де юаньін юй сіндун [Державний комітет з розвитку і реформи, Міністерство закордонних справ, Міністерство комерції КНР. Бачення і план дій щодо сприяння спільного будівництва Економічного поясу Шовкового шляху і Морського Шовкового шляху 21-го століття] [на кит. яз.]. Beijing: Waijiao chubanshe, 2015.
12. China's Foreign Trade. – Beijing. – 2011. – URL: http://english.gov.cn/archive/white_paper/2014/08/23/content_281474983043184.htm
13. Exports Value by Category of Commodities (SITC) / National Bureau of Statistics of China. – URL: <http://data.stats.gov.cn/english/easyquery.htm?cn=C01>

СУЧАСНІ ПАРАДИГМИ МІЖНАРОДНОГО БАНКІВСЬКОГО РЕГУЛЮВАННЯ

MODERN PARADIGMS OF GLOBAL BANKING REGULATION

Світова фінансова криза показала вразливість банківського сектора, а також те, що здатність банків абсорбувати шоки повинна бути посилена. Тому, актуальною залишається проблема платоспроможності та стабільності міжнародної банківської системи. Необхідним є застосування загальних принципів регулювання та методології банківських ризиків. Завданням нагляду є розповсюдження надійної практики управління ризиками в банківській системі з урахуванням національних особливостей розвитку. Базельський комітет розробив ряд заходів по капіталу і стандартам ліквідності (Базель III), призначений для зміцнення банківської системи і для того, щоб зробити її більш стійкою.

Ключові слова: банківський нагляд, Базельський комітет по банківському нагляду, угода Базель III, достатність капіталу, регулювання капіталу, ризик ліквідності.

Мировой финансовый кризис показал уязвимость банковского сектора, а также то, что способность банков абсорбировать шоки должна быть усилена. Поэтому, актуальной остается проблема платежеспособности и стабильности международной банковской системы. Необходимо применение общих принципов регулирования и методологии банковских рисков. Задачей надзора является распространение надежной практики управления рисками в банков-

ской системе с учетом национальных особенностей развития. Базельский комитет разработал ряд мероприятий по капиталу и стандартам ликвидности (Базель III), предназначенный для укрепления банковской системы и для того, чтобы сделать ее более устойчивой.

Ключевые слова: банковский надзор, Базельский комитет по банковскому надзору, соглашение Базель III, достаточность капитала, регулирование капитала, риск ликвидности.

The global financial crisis has revealed the vulnerability of the banking sector, and demonstrated that the ability of banks to absorb shocks need to be strengthened. The problem of payment ability and stability of the international banking system remains important. It is necessary to implement fundamental principles of regulation and methodology of banking risks. The tasks of banking supervision are to promote reliable risk management practice which takes into consideration the national peculiarities of development. The Basel Committee has developed a raft of measures on capital and liquidity standards (Basel III), designed to strengthen the banking system and make it more resilient.

Key words: banking supervision, Basel Committee on Banking Supervision, Basel III, capital adequacy, regulation of capital, capital Conservation Buffer, counter-cyclical Capital Buffer, liquidity risk.

УДК:339.732.6

Павлюк О.О.

к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Банківська справа є однією з найбільш регульованих галузей в світі. Усвідомлена необхідність регулювати банки походить від розуміння того, якими є крихкими і системно важливими інститутами банки та того що вони часто-густо потребують державної підтримки, задля розвитку в здоровому і стабільному середовищі. Банківська нестабільність, як наслідок останніх фінансових криз є дорогою для економіки, оскільки банки грають важливу роль у фінансовому посередництві шляхом надання страхової ліквідності, фінансових послуг, інформації та моніторингу. Історично склалося так, що банківська галузь була нерегульованою до двадцятого століття. Процес регулювання розпочався тоді, коли уряди і центральні банки в усьому світі зосередили свою увагу на фінансовій стабільності. Новий підхід в регулюванні банківської діяльності, якій базується на новій переглянутій системі правил і стимулів, дає можливість більш ефективного досягнення цілей пруденційного нагляду. Це в свою чергу забезпечує більш точне вимірювання більш широкого спектру ризиків і гарантує, що вимоги до капіталу будуть більш тісно пов'язані з фактичним ступенем ризику кожного посередника. Крім того, такий підхід є стимулом для банків, щоб поліпшити їх методи управління

і методи вимірювання ризиків, у тому числі можливо для прийняття рішення про скорочення розмірів капіталу яке вони зобов'язані провести. Нова система також забезпечує більше конкурентне поле діяльності банків, завдяки розширенню діяльності і гармонізації їх методів, підвищує роль ринкової дисципліни та формулює конкретні вимоги щодо розкриття інформації. Таким чином, поліпшені правила регулювання банківської діяльності також дають потенційні вигоди для суб'єктів які діють опосередковано на фінансових ринках (підприємств, індивідуальних вкладників, інвесторів, тощо), завдяки тому що ці нові правила впливають на підвищення ефективності та на конкуренцію в банківській системі. Тому, актуальним є дослідження сучасних рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду, а також імплементація передових методів оцінки ризиків, які запроваджують міжнародні банки.

Постановка завдання. Метою даної роботи є визначення сучасних тенденцій банківського регулювання, а також виявлення, як правила регулювання банківської діяльності діють на фінансових ринках, а також як впливають на підвищення ефективності та на конкуренцію в банківській системі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 2010 році Базельський комітет опублікував третю

Базельську угоду (Third Basel Accord) [1], яка є ключовим нормативним документом, спрямованим на підвищення якості управління ризиками та капіталом фінансових організацій. Даний документ встановлює нові мінімальні вимоги до капіталу, нові показники ліквідності і «леверидж», а також нові методи і підходи до вимірювання та оцінки ризиків. Крім того, документ вводить більш жорсткі стандарти нагляду за банківською діяльністю, а також підвищені вимоги до розкриття інформації та управління ризиками.

Базельським комітетом був розроблений досить докладний календарний графік із зазначенням конкретних термінів прийняття кредитними організаціями тих чи інших вимог Базеля III і часу, відведеного на їх впровадження. Спочатку планувалося, що деякі правила вступлять в силу вже 1 січня 2013 року.

Так, Директива адекватності капіталу (Capital Adequacy Directive) [5] – це європейська директива, яка спрямована на встановлення єдиних вимог до рівня капіталу як для банківських установ, так і для небанківських фірм, які здійснюють операції з цінними паперами. Ця директива була вперше видана в 1993 році і переглянута в 1998 році. Оновлена Директива достатності капіталу почала діяти з 2006 року.

Директива з регулювання достатності капіталу The Capital Requirements Directive (CRD IV) була спрямована на регулювання галузі фінансових послуг в європейському союзі, а саме впровадження системи нагляду в Європейському союзі, яка відображає правила Базель III по вимірюванню капіталу і стандартів капіталу.

Попередні Директиви достатності капіталу (2006/48 і 2006/49) [2;3] були замінені новим законодавчим пакетом, відомої як «CRD IV». Цей пакет, який діє з 1 січня 2014 року і складається з Постанови ЄС № 575/2013 [9] та Директиви 2013/36 / ЄС [4]. Це третій пакет поправок до первинних директив, після двох попередніх наборів поправок, прийнятих Комісією в 2008 році (CRD II) і 2009 (CRD III). Глобальна мета цього нового набору правил полягає в зміцненні стійкості банківського сектора ЄС, з тим, щоб зробити його краще в умовах економічних потрясінь та створити необхідні умови банкам для фінансування економічної активності і зростання.

Результати дослідження. Епохою бурхливого розвитку міжнародних банківських операцій став кінець 1960-х – початок 1970-х років. В цей період відбуваються світові нафтові та торгові кризи, які призвели до збільшення попиту на кредити та витрат на обслуговування боргу. В середині 1970-х років банківські операції на глобальних ринках значно скоротилися в зв'язку з кредитною кризою та крахами Bankhaus Herstatt (Німеччина) і Franklin National Bank of New York. Нестабільність

банківської індустрії в усьому світі спостерігається періодично з часів Великої депресії, але більшість їх припадає на 70–90-ті роки, коли за оцінками аналітиків відбулося 117 системних банківських криз в 93 країнах. Ці кризи мали несприятливі наслідки, які проявлялися в високому рівні безробіття та скороченні обсягів виробництва, що було викликане відставанням в економічному зростанні. Причини криз криються в основному в витоку депозитів з банку (одночасне звернення великої кількості вкладників до банку з вимогою термінового повернення депозитів). Розвиток світової банківської справи свідчить, що вартість банківської кризи є занадто великою для суспільства. Цей висновок є виключно важливим для фінансових регуляторних органів будь-якої країни, щоб використовувати всі наявні в їхньому розпорядженні дії для запобігання ризику системної банківської кризи, яка може перетворити фінансову систему на систему з обмеженими можливостями. Крім того висновок дає нам змогу зрозуміти, що необхідність банківського регулювання виникає з негативних зовнішніх чинників, які породжені ринковою ситуацією, або неспівпадінням інтересів між кредиторами і позичальниками. Банки на відміну від інших підприємств, є обов'язковими відповідно до постанови провести певну кількість капіталу і утримувати частку свого капіталу в ліквідній формі. Таким чином, регулювання банківського капіталу ґрунтується на тому факті, що адекватний капітал є істотним, якщо банки повинні бути в змозі абсорбувати збитки, в той же час, виконуючи свої бізнес-функції. Тим не менше, більшість урядів також намагаються підвищити фінансову стабільність шляхом страхування вкладів, з тим, щоб уникнути банківських кризових явищ, які можуть перерости в системну фінансову кризу. Однак, втручання уряду шляхом страхування вкладів може призводити до негативних наслідків у зв'язку з проблемою морального ризику.

Банківські кризи, які пов'язані з витоками депозитів, зазвичай генерують системну кризу, яка призводить до реальних збитків, порушуючи потік прибуткових інвестицій та реального споживання. Банки уразливі до таких криз, оскільки вони виконують функцію генерування ліквідності, а оскільки ліквідаційна вартість активів менша за вартість ліквідних депозитів, то вони не в змозі забезпечити послуги ліквідності. Крім того, ці процеси в одному банку можуть викликати ланцюгову реакцію і призвести до обвалу фінансової системи. Відмова всієї банківської системи може привести до значних втрат для вкладників та до катастрофічних явищ в функціонуванні економіки в цілому. Банківська криза і її системні наслідки можуть також призвести до значних негативних явищ в соціальній сфері, зокрема до зменшення соціального забезпечення. Професор фінансів Едвард Кейн

аналізує в своїх працях вплив системного ризику на фінансову систему та робить висновки, що системний ризик це ризик, якій призводить до епідемії, тобто до зараження кризовими явищами всієї фінансової системи та такий, якій призводить до її розпаду. Він говорить, що з точки зору платіжних систем системний ризик пов'язан з ймовірністю колапсу, якій викликано зараженням[6].

Такі висновки провідних економістів – вчених свідчать про те, що, кризові явища вплинули на свідомість менеджменту банків, які часто-густо стали мати сумніви в надійності лідерів міжнародного банківського ринку та почали пошуки нових можливостей обслуговування клієнтів, уникаючи прямих ризиків пов'язаних з балансовим кредитуванням. Банки почали використовувати для досягнення фінансової стабільності страхування вкладів разом з капіталом та дотримуватися вимог ліквідності, а також використовувати механізм гарантій, коли уряд бере на себе функцію центрального банку, виступаючи в якості кредитора останньої інстанції (втручаючись в менеджмент банку, якій знаходиться в стані кризи з метою недопущення системної кризи, яка може дестабілізувати весь фінансовий ринок). Провідними стають ринки фінансових інновацій, таких як випуск євронот, процентних свопів, валютних свопів. Сек'юритизація міжнародного кредитування прийшла на зміну міжнародного банківського кредитування. Комерційні банки активно почали займатися інвестиційною банківською діяльністю, пов'язану з андеррайтингом та розміщенням середньосрокових кредитних інструментів. Наприклад, в 80- ті роки цінні папери Казначейства США почали продаватися в Токіо та в країнах Європи так як і на ринках північної Америки як по спотовим так і по ф'ючерсним контрактам. Також, відділення провідних міжнародних банків почали цілодобову роботу, яка дозволила вести торгівлю валютою, євровалютами та іншими активами грошового ринку в будь-який час доби на будь-якому фінансовому ринку світу.

Історія банкрутств спонукала Банк міжнародних розрахунків (BIS) створити Базельський комітет, якій було створено з метою уникнути системної банківської кризи і якій спільно з урядами країн повинен сприяти забезпеченню фінансової стабільності на основі добре функціонуючих посередників на доступних і ефективних фінансових ринках, де капітал і фінансові активи можуть легко переміщуватися між покупцями і продавцями. Міжнародна Базельська угода встановлює єдині вимоги для капіталу банків, як узгоджені заходи безпеки. Ці вимоги з урахуванням ризиків стали необхідними в умовах зростаючої конкуренції між банками, а також в зв'язку зі змінами які відбувалися в менеджменті банків та на світових фінансових ринках, а також в умовах побо-

ювання, що банківська криза в одній країні світу може розповсюджуватися на інші країни. Провідну роль в розробці методологічних положень відіграють директивні документи Базельського комітету з банківського нагляду. Пріоритетними завданнями банківського нагляду є трансформація підходів відповідно до конкретних вимог та суверенних ризиків. Основними складовими успіху банківського бізнесу є:

1. Детальне дослідження специфіки клієнтської бази з метою виявлення основних потреб та очікувань клієнтів та розробці нових продуктів та послуг,

2. Реструктуризація доходів банку з метою підвищення частки комісійних доходів в загальній структурі доходів. З цією метою можливим є введення гнучких тарифів на обслуговування, які дозволяють варіювати рівень тарифного навантаження на клієнта в залежності від фінансового положення та потреб.

3. Дослідження структури кредитного портфелю з метою мінімізації кредитних ризиків.

В США процесами банківського регулювання опікується Federal Deposit Insurance Corporation; FDIC – федеральне агентство США, створене Конгресом в 1933 для страхування депозитних вкладів, які розміщені на рахунках в банках. FDIC охоплює всі банки, які входять до Федеральної резервної системи та інші кредитні заклади. Крім Закону про страхування вкладів, регулювання банківської системи здійснює Федеральна резервна система, яка була створена в 1914 році і її діяльність була направлена на досягнення стійкості фінансового сектора, що дозволяє банкам отримати доступ до ліквідних активів. не дивлячись на ефективність страхування депозитів в забезпеченні стабільності та ефективності в банківській галузі широко обговорюється, інструмент як і раніше широко використовуються політиками і регуляторами.

Едвард Кейн описує відносини між банківськими регуляторами та банками як діалектику регулювання або модель боротьби [7, стр.129]. Його ідея полягає в гегелівській концепції, яка складається з триступеневої структури будь-якого процесу змін: перша стадія – теза; друга – анти-теза; третя – синтез. Зіткнення тези і антитези призводить до синтезу. Синтез потім стає новим тезою в боротьбі з наступним антитезою, що дає новий синтез. В області фінансів боротьба також має безперервний характер, оскільки регулювання можна представити як податки, яких банки прагнуть уникнути. Причина боротьби – у невідповідності цілей, які ставлять перед собою регулятори і банківської структури. Мета діяльності регуляторів – підтримання безпеки, стабільності і життєздатною (конкурентоспроможною) фінансової системи; задача банкірів – зріст значення певних змінних- капіталу, прибутку та ін. Обмеження регуляторами, банки

прагнуть подолати, намагаючись відшукати шляхи уникнення виконання постанов і законів. У відповідь органи нагляду вживають посилені заходів, і боротьба починається знову. Це протиборство стимулює появу фінансових інновацій (як спосіб відходу від обмежень), а також пояснює сам процес появи нововведень у фінансовій системі. Вигоду від регулюючих заходів щодо витрат на них складно виміряти, оскільки вигода нерідко короткострокова, в той час як витрати носять вельми довгостроковий характер.

Досвід фінансової кризи 2007–09 років показав, що існує взаємозв'язок між структурою компенсації фінансових фірм і надмірного прийняття ризику їх співробітниками. Основною проблемою було те, що сучасні банки, як правило, винагороджують менеджерів за проведення ризикованих стратегій, але не стягують штрафи за прийняття рішень, що призводить до банкрутства банків, руйнування фінансової системи та державних вливань, а також збитків платника податків. Етичні промахи і систематичні недоліки в умовах фінансової кризи 2007–09 років припускають, що майбутній діалог регуляторів з питань політики банківського регулювання навряд чи буде ігнорувати значення культури. Проблема корпоративної культури в банківському бізнесі постала зв'язку з відновленням дискусій з приводу вирішення двох проблем: відновлення суспільної довіри до банківської системи і підвищення фінансової стабільності. Як свідчать сучасні дослідження, з більш ніж \$100 млрд штрафів, накладених на найбільші фінансові інститути з моменту фінансової кризи тепер більшість з них пов'язані з етичними промахами в банківській сфері, що є відображенням систематичних слабкостей [8]. Це питання також було розглянуто в законі Додда-Франка США, який вимагає від регулюючих органів здійснення відповідних стимулів на основі правил компенсації, які повинні охоплювати установи з активами в \$1 мільярд або більше. Федеральний резервний банк, наприклад, опублікував запропоноване правило в 2011 році, яке засноване на трьох принципах:

1) компенсація на основі стимулювання повинні збалансувати ризик і винагороду, і повинні включати в себе відкладену винагороду і інші механізми для зниження чутливості компенсації короткострокових результатів;

– 2) компенсаційні плани повинні бути сумісні з ефективним контролем і управлінням ризиками;

– 3) компенсація на основі стимулювання повинна бути підтримана сильним корпоративним управлінням.

Існує зростаюче визнання ролі банківських регуляторів в Сполучених Штатах і Європі, а також розуміння того, що організаційна культура в банківському секторі є критично важливим фактором

у формуванні позитивних результатів спостереження в банківській сфері. Раніше цьому фактору не приділялася велика увага регуляторами, оскільки більше аналізувалися та обґрунтовувалися змінні, такі як капітальні коефіцієнти, які є відчутними і видимими і тому їх легше застосовувати в розробці правил. Організаційна культура, навпаки, це поняття, яке часто означає різні речі для різних людей і тому дуже часто випускалася з виду. Культура є потужною силою у формуванні індивідуальної та групової поведінки, але вона отримала мало уваги в контексті управління фінансовими ризиками і фінансової кризи 2007–09 років. Існує величезний обсяг досліджень регуляторів достатності капіталу та відповідності вимогам капіталу та зовсім відсутні дослідження впливу організаційної культури на банківський менеджмент та на управління ризиками банку. Такі дослідження мають впливати не тільки на поведінку співробітників, але і можуть також спонукати співробітників працювати відповідно до заявлених цінностей організації.

Актуальним є дослідження ролі культури психологами, соціологами та економістами з приводу аналізу культури в контексті фінансових практик та інститутів. В дослідженні Ендрю В. Ло, яке присвячене ролі культури в фінансовій галузі, пропонується аналізувати культуру за трьома питаннями: (1) Що таке культура? (2) Яке вона має значення в банківському управлінні? і (3) Як можна її змінити? Він застосовує цю методичку до конкретної ситуації краху Long-Term Capital Management, падіння AIG Financial Products, Lehman Brothers, Сосьєте Женераль. У статті робиться висновок з пропозицією змінити культуру за допомогою "поведінкового управління ризиками" [9]. Банки можуть самостійно запроваджувати спеціальні нормативні акти. Періодична звітність та інспекції на місцях, які передбачаються федеральними та державними регуляторами тільки початкові правила. Більшість регуляторів вимагають від банків зробити суб'єктивні визначення якості управління банком. Ця відповідальність практично є нечуваною в умовах вільного ринку та приватної системи підприємства. В США та в країнах Європи комерційні банки використовують єдину систему рейтингу фінансових інститутів. Система CAMELS оцінює достатність капіталу, якість активів, управління, доходи, ліквідність і чутливість до ринку ризик. Кожна з цих оцінок вимагає від регуляторів оцінки якості управління банком. Наприклад, адекватність банківського капіталу, що позначається літерою "С", буде залежати, зокрема, від здатності керівництва для виявлення, вимірювання, контролю ризиків. Оцінка якості активів "А" вимагає, щоб регулюючі органи оцінюють активи в світлі спроможності керівництва для виявлення, вимірювання, моніторингу та управління кредитного

ризик. Критерій управління "М" відображає оцінку первинного регулятора банку про здатність ради директорів банку і старших посадових осіб для виявлення, вимірювання, моніторингу та контролю ризиків діяльності банки і забезпечення банк в безпеці і ефективна робота відповідно до чинного законодавства. Інші критерії оцінки якості систем управління, реалізованих управління, а також практики фондів-менеджменту банків. Якщо банківське управління вважається недостатнім, то воно може бути класифікуватися як небезпечне і необгрунтоване, і тому можуть бути застосовані примусові заходи, включаючи закриття. У доповненні до реалізації системи CAMELS, регулюючі органи США повинні діяти відповідно до Закону про Федеральній корпорації страхування депозитів (FDICIA), а саме оприлюднювати стандарти безпеки і надійності для внутрішнього контролю банків, інформаційних систем та систем внутрішнього аудиту; кредитну документацію; кредитний андеррайтинг; експозицію процентної ставки; зростання активів; компенсації, збори та пільги; якість активів, прибутку і оцінки запасів.

Деякі аналітики вважають, що в системі CAMEL єдиним важливим елементом є менеджмент, але оцінка якості менеджменту є майже такою ж складною, як оцінка якості активів. Причина полягає в тому, що природа менеджменту та його дії є дуже суб'єктивним явищем. Для того, щоб оцінити якість менеджменту та його можливості, аналітику майже нема на що спиратися. Але менеджмент та його рішення відіграють важливу роль у досягненні банком успіху. Некомпетентне керівництво може привести банк до банкрутства. Рішення керівництва має вплив прямо або опосередковано на якість активів, зростання активів, рівень прибутку, стратегії фінансування. Ці фактори мають вплив на впевненість інвесторів, кредиторів та вкладників, всіх тих, хто може вплинути на ліквідність та адекватність капіталу. Як показує банківська практика, банки змушені закритися через кризу ліквідності, а також у випадках, коли банк не може себе фінансувати. Криза ліквідності трапляється набагато раніше, ніж трапляється банкрутство, тому що як тільки про банк стає відомо, що він робить помилки в управлінні ризиком процентних ставок, або кредитним ризиком, то банк починає втрачати довіру щодо його кредитоспроможності. Тому, першим кроком для уникнення кризи ліквідності є належне управління ризиком процентних ставок та кредитним ризиком. Для перевірки компетентності менеджменту банку аналітику слід застосовувати аналіз інформації. Яка може бути отримана з таких джерел, як аналіз відгуків клієнтів, звіти регулюючих органів, думки інших банків, звіти бухгалтерських та аудиторських компаній, звіти рейтингових агенцій.

Одним з факторів успіху керівництва компанії є наявність політики, яка направлена на інтереси клієнтів. Тому для розуміння успішності роботи менеджменту з клієнтами є з'ясування задоволеності клієнтами цим аспектом в наслідок аналізу телефонних розмов, або інших інтерактивних спілкувань. Багато центральних банків розвинутих країн світу публікують звіти стосовно їх відповідних банківських секторів щодо відкритості та щирості. Ці звіти містять корисну інформацію щодо рівня наглядового контролю, можливості втручання держави в проблеми банківської системи та пруденційних вимог щодо банківської системи. Не вважається незвичайним, якщо представник банку зустрічається з представником регуляторних органів з приводу стурбованості щодо керівництва, якості активів та управління ризиками банків в межах певної банківської системи. В багатьох країнах регуляторні органи та приватні консультативні фірми публікують цифри стосовно порівняльних груп. Наприклад, в США джерелом уніфікованої інформації про діяльність банків є звіт The Uniform Bank Performance Report (UBPR), якій у стандартизованому вигляді надає дані з балансу, звіту про прибутки та збитки та основні фінансові коефіцієнти банків, а також порівняльну характеристику по цим даним по банкам певного штату. Цей звіт видає Федеральна Рада контролю за фінансовими установами (Federal Financial Institutions Examination Council). Крупні міжнародні бухгалтерські та аудиторські фірми регулярно публікують інформацію регуляторних органів щодо ситуації на місцевих фінансових та банківських ринках. Інформація, яка дозволяє зробити висновки щодо компетентності керівництва в межах певної банківської системи є наступною: різниця у стандартах обліку та розкриття інформації в різних країнах світу, будь-які специфічні проблеми з якими зустрівся банк, ймовірність підтримки банківської системи з боку уряду країни. конкурентна характеристика банківського сектору у порівнянні з іншими країнами. Рейтингові агенства також надають звіти не тільки про стан певних банків, а і про стан банківських систем загалом.

Світова практика банківського регулювання свідчить, що діяльність банківських регуляторів сконцентрована на досягненні трьох основних завдань банківського нагляду, це: збереження надійності, забезпечення стабільності банківської системи та збереження її певної характерної для країни структури. Надійність досягається різноманітними заходами захисту депозиторів і організацією фондів депозитного страхування. Стабільність може бути досягнена шляхом захисту економіки від негативного впливу з боку економіки та зокрема фінансової системи. Це можуть бути наслідки фінансової паніки, які викликані кризовими явищами в економіці та суспільстві, а саме

ефект доміно, коли відбувається масовий відтік депозитів з банківської системи. І тому одним із завдань регуляторів є боротьба з системним ризиком, або попередження колапсу фінансової системи. Завдання структурування фінансової системи, зокрема банківського сектора зводяться до забезпечення умов конкуренції (захист банківської клієнтури від монополізації) та досягнення ефективності. Індустрія фінансових послуг одна з тих галузей економіки, яка мабуть ніколи не залишиться без регулювання, хоча важливим питанням залишиться знаходження його оптимального впливу на банки. особливо важливо в зв'язку з цим виділити ключові характеристики оптимального (з точки зору платників податків) регулювання. Так, в своїх дослідженнях професор фінансів Кейн вважає, що оптимальне регулювання залежить від вимог платників податків і що можна виразити таким чином: регулятори зобов'язані збільшувати добробут платників податків. На його думку, регулювання оптимальне, якщо «офіційним особам вдається мінімізувати чисті витрати (або максимізувати чисту вигоду), пов'язані з введенням в практику схем регулювання. Оптимізація повинна стати метою бюрократії» [6]. Отже, в ідеалі діяльність регуляторів повинна обмежуватися максимізацією надійності, стабільності і конкурентоспроможності.

Завдання збереження банківської стабільності безпосередньо пов'язана з макроекономічною завданням стабілізації економіки. Погляди регуляторів на цю проблему будуються з урахуванням «теорії доміно» стосовно розповсюдження банківських криз в світовій економіці. Відповідно до теорії такі кризові стани дуже швидко розповсюджуються між економіками та за умов відсутності заходів запобігання цьому розповсюдженню вся світова банківська система швидко занепадає. До числа останніх за часом методів регулювання, розроблених виходячи з описаних поглядів, можна віднести заходи, прийняті в 1984 році в момент кризи Continental Illinois National Bank. Замість того щоб закрити банк і визнати його фактичне банкрутство, регулятори організували викуп, вважаючи, що криза Continental Illinois вплине на «зараження» сотень інших банків. Грошові вливання FDIC склали в цьому випадку 5,4 млрд дол., причому витрати самої FDIC були на рівні приблизно 1,1 млрд дол.

Рішення задач забезпечення стабільності і надійності банківської системи повинно здійснюватися як на макроекономічному, так і на мікроекономічному рівні. На макроекономічному рівні важливою (з точки зору монетарної теорії) складовою економічної активності виступає кількість грошової маси в обігу. Інші механізми, що забезпечують узгоджене функціонування компонентів на рівні макроекономіки – процентні ставки і обсяг

пропозиції банківських кредитів. Незважаючи на те що в сучасній економічній системі комерційні банки не єдині хто виконує функцію фінансового посередництва на фінансових ринках, але їх роль в цьому процесі, як і раніше залишається дуже важливою. Таким чином, регулювання банківської діяльності дозволяє захистити грошову пропозицію і дає центральним банкам важіль, за допомогою якого вони впливають на банківські резерви, процентні ставки та кредитну діяльність банків.

Одне із завдань макроекономічної стабілізації – не допустити різкого скорочення грошової маси в зв'язку з операціями на відкритому ринку. Так, нездатність Федеральної резервної системи запобігти фінансовій кризі на початку 1930-х років змусило Конгрес США створити Федеральну корпорацію страхування депозитів (FDIC) в 1933–1934 рр. Крім того, на діяльність комерційних банків в той період було накладено ряд обмежень, зокрема заборона на виплати відсотків за депозитами до запитання, верхня межа процентних ставок ощадних та строкових депозитів- ці та інші заходи, які були покликані контролювати зростання «руйнівної конкуренції», а механізм страхування депозитів повинен був зробити банківську систему більш надійною.

Найважливіша мета банківського регулювання – це підтримка довіри суспільства до банківської системи. Підтримка довіри на мікроекономічному рівні здійснюється через обмеження ступеня ризику окремих банків (несистемний ризик) і на макроекономічному рівні через ізоляцію переживають кризу банків, з тим щоб «ефект доміно» і руйнування системи виявилися неможливими (системний ризик). Здійснюючи нагляд за несистемним ризиком окремих банків, банківські регулятори намагаються домогтися, щоб кожне з установ оперувала в рамках розсудливості або надійності і безпеки. Найбільш швидким способом встановити ступінь «проблемності» банку є проведення стрес – тестів. Цей метод доповнюється безперервним аналізом виконання законодавства та вимог ризик-менеджменту з використанням комп'ютерних технологій.

Крім того, регулювання повинно заохочувати інновації в банківській діяльності. Так, рекомендації Базельського комітету Базель I запропонували банкам сек'юритизувати активи, щоб мінімізувати їх регулятивний капітал. Ця стратегія на думку аналітиків є зручною для кредитних організацій, особливо в період значного зростання обсягів кредитування, а це означає, що якщо кредити знаходяться на балансі, це призведе до збільшення регулятивного капіталу. Основною метою Базель III є встановлення рівних умов для функціонування всіх банків [1]. На практиці регулюючи органи використовують різні підходи в управлінні та нагляді, оподаткуванні та розкритті інформації.

Це пояснюється розбіжностями в рівнях розвитку економічних систем країн, особливостями наслідків світової фінансової кризи на економіку, а також здатністю фінансової системи в умовах кризи підтримувати економічне зростання. Тому, підходи до регулювання, нагляду та ризик-менеджменту в контексті Базель III спрямовані на досягнення глобальної фінансової стабільності. Строки введення нових стандартів банківського регулювання в країнах залежать від позиції національного регулятора. Такі країни, як: Австралія, Китай, Гонконг, Індія, Японія, Канада, Мексика, Саудівська Аравія, Швейцарія, Сінгапур і ПАР опублікували остаточні правила в 2012 році і вже в січні 2013 року приступили до введення в дію вимог Базеля III. В ЄС прийнято цілий ряд документів, які були спрямовані на імплементацію Базельських рекомендацій щодо оцінки достатності капіталу та які були закріплені у відповідних директивах ЄС.

Висновки з проведеного дослідження. Міжнародний та вітчизняний досвід свідчить, що: по-перше, основні чинники фінансової дестабілізації у період економічних криз зосереджені в банківському секторі. Вразливість фінансової системи пов'язана з функціями-депозитно-кредитними операціями, розподілом ризиків та забезпеченням ліквідності; по-друге, банки в сучасних умовах глобалізаційних процесів виступають основним чинником стабілізаційних заходів, оскільки економічна стабільність банківської діяльності стосується безпосередньо сфери діяльності всіх суб'єктів економіки і тільки стійка банківська система може протистояти кризовим явищам. Тому, необхідним є не тільки намагатися знижувати ризики діяльності банків, а і запроваджувати системи ефективного нагляду за виконанням вимог та нормативів по запобіганню цих ризиків. За сучасними міжнародними підходами банки використовують так званий пруденційний нагляд, якій базується на політиці оцінки управління ризиками з боку менеджмента банку, а органи регулювання сприяють проведенню такої політики. Тому, актуальним є аналіз не тільки сучасної специфіки та сутності діяльності банків, а і процесу гармонічного поєднання з цією суттю систем нагляду та регулювання, а також запровадження процесу втілення найефективніших принципів роботи цих систем з урахуванням світового досвіду. В цілому ця проблема досить складна,

оскільки її вирішення знаходиться як в площині економічних питань, так і політичних і тому потребує подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базельський комітет банківського нагляду, Третя базельська угода (Third Basel Accord). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
2. Directives 2006/48/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 on the capital adequacy investment firms and credit institutions. [Електронний ресурс]/The European Parliament and the Council. –2006. – Режим доступу ресурсу: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/index_en.htm.
3. Directives 2006/49/EC of the European Parliament and the Council. The capital adequacy of investment firms and credit institutions [Електронний ресурс] / The European Parliament and the Council. – 2006. – Режим доступу до ресурсу: www.eur-lex.europa.eu.
4. Directive 2013/36/EU on access to the activity of credit institutions and the prudential supervision of credit institutions and investment firms (CRD IV) [Електронний ресурс]/The European Parliament and the Council. –2006. – Режим доступу ресурсу: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.
5. Directive 93/6/EEC of 15 March 1993 on the capital adequacy of investments firms and credit institutions.[Електронний ресурс]/The European Parliament and the Council. –2006. – Режим доступу до ресурсу: ec.europa.eu/finance/bank/regcapital/legislation-in-force/index_en.htm.
6. Kane E.J. Banking and Capital Markets: New International Evidence / E.J. Kane, L. Blenman, H. Black. – Singapore: World Scientific Publishing Co, 2010. – 444 с.
7. Kane E.J. Information Technology and the Endless Re-engineering of Banking and Banking Regulation / Edward Kane. // Financial Practice and Education. – 1994. – № 4. – С. 129–135.
8. Dudley W. Enhancing Financial Stability by Improving Culture in the Financial Services Industry [Електронний ресурс]/William Dudley//Federal Reserve Bank of New York. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/2014/dud141020a.html>.
9. Lo A.W. The Gordon Gekko Effect: The Role of Culture in the Financial Industry [Електронний ресурс] / Andrew W. Lo // Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: www.newyorkfed.org/research.

ІННОВАЦІЙНІСТЬ ПОСТНЕКЛАСИЧНОЇ МЕТОДОЛОГІЇ У ДОСЛІДЖЕННІ ЗАКОНОМІРНОСТЕЙ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

INNOVATION OF POSTNONCLASSICAL METHODOLOGY WHILE INVESTIGATING THE CONSEQUENCES OF THE WORLD ECONOMY

Розглянуто характерні ознаки глобалізації світової економіки крізь призму її амбівалентності, нелінійності, нестійкості. Розкрито біфуркаційний характер глобалізаційних трансформацій у дисипативній системі світової економіки. Встановлена роль енергетично-інформаційних обмінів та просторово-часових деформацій у глобалізованому економічному просторі. Обґрунтована доцільність модернізації методологічних основ дослідження глобалізації у контексті переходу від лінійно-прогресивистських до системно-синергетичних методів пізнання її об'єктивних причин та прогнозованих наслідків. Доведена необхідність врахування принципів самоорганізації, коєволюції, людинорозмірності та історичності глобалізованої економіки як передумов її прогресивного розвитку.

Ключові слова: біфуркація, гіперкогерентність, глобалізація, глокалізація, дисипативна структура, коєволюція, людинорозмірність, нелінійність, постнекласична наукова методологія, самоорганізація.

Рассмотрены характерные признаки глобализации мировой экономики в контексте ее амбивалентности, нелинейности, неустойчивости. Раскрыт биуркационный характер глобализационных трансформаций в диссипативной системе мировой экономики. Установлена роль энергоинформационных обменов и пространственно-временных деформаций в глобальном экономическом пространстве. Обоснована целесообразность модернизации методологических основ исследования глобализации в контексте перехода от линейно-про-

грессивистских к системно-синергетическим методам познания ее объективных причин и прогнозируемых последствий. Доказана необходимость учета принципов самоорганизации, коэволюции, человекообразности и историчности глобализированной экономики как предпосылок ее прогрессивного развития.

Ключевые слова: биуркация, гиперкогерентность, глобализация, глокализация, диссипативная структура, коэволюция, человекообразность, нелинейность, постнеклассическая научная методология, самоорганизация.

The characteristic features of globalization of the world economy through the prism of its ambivalence, nonlinearity, instability have been considered. Bifurcational nature of globalization transformations in the dissipative system of the world economy has been revealed. The role of energy information exchange and space-time deformations in a globalized economic environment has been established. The expediency of modernization of the methodological foundations of the study of globalization in the context of the transition from linear progressive to systematic and synergetic methods of cognition of objective reasons and predictable consequences has been grounded. The necessity of taking into account the principles of self-organization, coevolution, man's evaluation and historicity of the globalized economy as prerequisites for its progressive development.

Key words: bifurcation, hipercoherency, globalization, glocalization, dissipative structure, coevolution, man's evaluation, nonlinearity, postnonclassical scientific methodology, self-organization.

УДК 330.341.1: 339.9

Хитра О.В.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління
персоналом і економіки праці
Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. Перетворення світового простору в єдину зону, де вільно переміщуються фактори виробництва, вимагає від суб'єктів системи світового господарства правильного розуміння суті процесу глобалізації та основних його характеристик [1, с. 28]. Не викликає сумніву той факт, що глобалізація здійснює домінуючий вплив на розвиток будь-якої держави. З одного боку, завдяки поширенню інновацій у сфері технологій і менеджменту, активному обміну товарами, послугами, інвестиціями, вона сприяє підвищенню ефективності функціонування національних економік, а з іншого – посилює нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку. Географія розміщення виробничих сил, галузева структура інвестицій, виробництва і збуту визначається суб'єктами господарського життя з урахуванням глобальної кон'юнктури, а економічні підйоми і спади набувають всесвітніх масштабів,

тобто глобалізація економіки стала всеохоплюючим процесом, своєрідною ланцюговою реакцією, що здійснюється на засадах саморозвитку. Цей розвиток не є односпрямованим, лінійним, який передбачає створення єдиної та монолітної міжнародної економічної системи; поряд з глобальною інтеграцією проявляються дезінтеграційні тенденції, і не лише у світовому масштабі, а й у межах окремих країн [2, с. 192].

Формування глобальної економіки веде до нового міжнародного поділу праці, який не лише сприяє зміні балансу економічної влади між провідними "гравцями", але й зумовлює економічну багатополярність, яка ускладнює досягнення економічної рівноваги та надає зовнішньоекономічним зв'язкам певної хаотичності. А отже, виклик глобалізації полягає у тому, щоб "знайти правила та інститути для більш ефективного управління на місцевому, регіональному та гло-

бальному рівнях, для того щоб зберегти переваги глобальних ринків і водночас створити необхідний простір, в якому людські, суспільні та природні ресурси працювали б не лише на прибуток, але й на людей” [3, с. 136].

Варто погодитись з В.М. Співаком [4], що результати аналізу та прогнозування складних, багатоаспектних і різнорівневих процесів глобалізації залежать від застосовуваних методів їх дослідження. Інструментальний набір науковців сьогодні формують: по-перше, традиційні для будь-якого наукового дослідження методи (аналіз і синтез, індукція і дедукція, математичне моделювання тощо); по-друге, комплекс постнекласичних системно-синергетичних методів, які дозволяють врахувати складність, відкритість, нестабільність, емерджентність складних систем. Прикметно, що одні й ті ж самі факти і процеси оцінюватимуться по-різному, що нерідко призводить до виникнення альтернативних концепцій глобалізації.

Так, традиційний підхід до тлумачення змісту світової економіки розглядає її як своєрідне поєднання складових (національних економік) за принципом лінійності, що означає визначення залежностей вхідних та вихідних індикаторів на основі пропорційного зв'язку. Втім, дослідження показали, що складні економічні системи є дисипативними структурами, здатними відтворювати свої дії та подальший шлях існування на основі внутрішнього потенціалу, для реалізації якого необхідні певні умови, створені природно (ринковим середовищем) чи внаслідок регуляторних дій (державного регулювання економіки). Відповідно, з позицій синергетики оцінюванню має підлягати стан економічної системи в динаміці, зумовлений сполученням можливих форм та структур в економічному просторі, визначеному конкретно заданою кількістю індикаторів вимірності [5, с. 182].

Варто погодитись з точкою зору О.І. Зайцевої, що “економічна дійсність багатоваріантна і швидкість її змін випереджує темпи її вивчення; ... процеси глобальної економіки недостатньо описати лише за допомогою традиційних моделей та законів класичної політичної економії” [6, с. 192]. Для дослідження і розуміння складних динамічних систем необхідна нова категоріальна структура, в якій поняття детермінації пов'язується з поняттями можливості і дійсності, перетворення можливості у реальність, оскільки з'являється декілька сценаріїв еволюції, відносно яких неможливо точно передбачити розвиток системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальні дослідження теоретичних і практичних аспектів глобалізації світової економічної системи знайшли своє відображення в наукових працях таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як У. Бек, Дж. Вільямсон, Д. Гелбрейт, Е. Гіденс, М. Кастельс, Дж. Майер, р. Робертсон, Дж. Сті-

гліц, С. Фішер, Т. Фрідмен, О. Білорус, В. Воронкова, Б. Губський, Н. Карасьова, О. Кукарцев, Д. Лук'яненко, Ю. Павленко, Ю. Пахомов, С. Сіденко, А. Філіпенко, та ін.

Також проведено чимало досліджень, присвячених проблемам оновлення методології економічної науки з урахуванням тенденцій міждисциплінарного підходу та формування постнекласичної картини світу. Ці положення знайшли відображення у наукових працях таких дослідників: В. Бурлачков, В. Дербенцев, О. Домбровський, А. Гальчинський, Л. Євстигнєєва, р. Євстигнєєв, І. Крюкова, О. Михайловська, В. Письмак, Н. Потапова, О. Сердюк, В. Соловйов, В. Співак, В. Тарасевич, І. Фадєєва, О. Шарاپов, І. Шкодїна, В. Якімцов та ін.

Разом з тим, варто погодитись з О. Кукарцевим, що більшості праць з глобалізації не вистачає емпіричного обґрунтування історією, внаслідок чого глобалізація виглядає спонтанним, самопідтримуючим процесом, який виводиться, по суті, з безсуб'єктності цього феномена [7, с. 29].

Якщо брати до уваги відносність процесу глобалізації, то варто припустити, що з часом вона повинна завершитися деглобалізацією [8, с. 26]. Вже сьогодні можна констатувати, що глобалізація не підпорядковується законам елементарної лінійної еволюціоністської логіки, адже паралельно до загальних інтеграційних процесів мають місце протилежні за сутністю тенденції до фрагментації та локалізації суспільних утворень. Глобалізація як процес руху людства до глобального атрактора (суператрактора) слід розглядати не тільки з точки зору нелінійності, але й асимптотичності. За таких умов на перший план виходить не просто масштабне розширення людської діяльності, а універсальна структуризація її механізмів та результатів.

Таким чином, дослідження тенденцій розвитку світового господарства слід виконувати на оновленій методологічній платформі, яка б враховувала передусім багатовимірність процесу глобалізації, що “не зводиться до інтенсифікації і просторового розширення економічних взаємовідносин і має вплив на всі сфери життєдіяльності людини” [9, с. 27].

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є обґрунтування доцільності застосування постнекласичної наукової методології для встановлення закономірностей глобалізації в умовах неповної детермінованості траєкторії еволюції світової економіки як складної людинорозмірної системи, здатної до самоорганізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом найбільш відчутною стала криза неокласичної економічної парадигми, викликана сумнівами більшості економістів у практичній цінності існуючих поглядів та підходів щодо пояс-

нення і прогнозування економічної реальності [10]. Якщо на етапах розвитку класичної і некласичної економічної науки явища нелінійності і нерівноважності в більшій частині досліджень розглядаються як випадкові відхилення від рівноважної траєкторії, то сьогодні актуальними стають ідеї нелінійності, на яких базується передусім економічна синергетика, а також близькі до неї розробки теорій нової інституціональної економіки, еволюційної економіки, економічної та інституціональної компаративістики, хаосології, нерівноважної економічної динаміки тощо.

Глобалізація зумовлює “універсалізацію” наукових, технологічних, інформаційних та інших моделей, а також пов’язаних з їх розробкою та впровадженням проблем. У такій ситуації, на думку С.А. Квітки та Н.Ю. Яценко, глобалізація має бути природним процесом відбору всім світовим співтовариством тих ідей, принципів, ціннісних установок, які несуть у собі менше конфліктності і допомагають у розв’язанні глобальних економічних та інших загальнопланетарних проблем [11, с. 16].

У динаміці світової системи глобалізація може вважатися перехідним процесом, а отже, їй властиві: варіативність, розмаїття шляхів, форм, моделей, виявів просування до стану стабільності; структурна напруженість чи навіть розхитування вихідних структур; опозиція неорганізованого та впорядкованого, стихійності та програмованості змін; виникнення явищ, що поєднують риси протилежних тенденцій, аспектів, вимог [12, с. 65]. І це є доказом амбівалентності процесів глобалізації, або, як зазначає О.Г. Домбровський, “синергетичного змісту глобального світу” [13, с. 56].

Зокрема, у праці О.І. Гонти [14] йдеться про паралельне існування у світовому господарстві міжнародного економічного середовища, утвореного під впливом процесів інтернаціоналізації, та глобального економічного середовища, яке формується під впливом процесів транснаціоналізації. Інтернаціоналізацію господарської діяльності можна визнати лінійним процесом, оскільки існує прямий зв’язок між поглибленням міжнародного поділу праці і зростанням його сукупної продуктивності в межах країн-учасниць. Натомість, процеси транснаціоналізації економіки є нелінійними, оскільки результати такого процесу принципово відмінні для різних за рівнем розвитку країн і не мають прямої залежності від масштабів використаних ресурсів. Наслідком процесів глобалізації стає формування якісно нової системи світової економіки, де стабільний розвиток окремих країн залежить не лише від їх внутрішніх чинників, але й від налагодження взаємодії і регулювання макро-економічних процесів на рівні світової економіки.

Л. Євстигнєєва і Р. Євстигнєєв [15] вважають, що початок XXI століття ознаменувався кризою неоліберального типу глобалізації і вхо-

дженням в глобалізацію синергетичного типу, що передбачає визначення системної раціональності на основі таких положень: багатоваріантність моделей державного регулювання економіки зі збереженням механізму ринку; забезпечення цілісності національних ринків; поєднання економічних та інституціональних факторів розвитку; врахування трансформаційного потенціалу; використання ситуаційних переваг економічного розвитку.

Перш за все, слід звернути увагу на складність сучасних економічних систем, що підлягають трансформації під впливом глобалізаційних тенденцій. В інтерпретації І.Г. Фадєєвої, “складна система – це впорядкована множина структурно взаємопов’язаних взаємозалежних та функціонально взаємодіючих різнотипних елементів, які структурно об’єднані у цілісний об’єкт управління функціонально різнорідними взаємозв’язками для досягнення заданих цілей у певних умовах відсутності формалізованої моделі” [16, с. 15]. У процесі розвитку такої системи її гетерогенність і розмаїття породжують нові якості, трансформації, автокореляції, ампліфікації, мультиплікації. І цей підхід може вважатися революційним викликом класичній теорії економічного розвитку, яка у так званих “законах ринку” поставила на перше місце рівновагу.

З точки зору В.В. Якімцова [17, с. 269], системи, які в минулому були лише лінійними, на теперішньому етапі стають нелінійними, що робить некоректним застосування до них виключно підходів “ортодоксальної” економіки. Коли система перебуває у стані спокою (стаціонарний стан), традиційні підходи можуть успішно застосовуватися, але якщо необхідно дослідити альтернативні варіанти розвитку соціально-економічних систем, застосування ортодоксальних методів не забезпечить належного результату. В умовах глобалізації, якщо навіть власні зовнішні впливи на розвиток соціально-економічних систем суттєво не змінилися порівняно з минулим періодом, то узагальнений вплив зовнішніх факторів суттєво зростає через постійне збільшення потоків обміну, зокрема фінансами та інформацією.

Проблеми глобалізації визначаються протиставленням економічного порядку й хаосу, локальних і глобальних інтересів, організуючих дій з боку державних і наддержавних інституцій та саморегуляції з боку ринкового середовища. Загальносистемні властивості і закономірності, що домінують над частковими (економічними, статистичними, логічними) характеристиками моделей досліджуваних об’єктів, власне, формують основу макробачення соціально-економічної системи як складного соціального організму. Як зазначає В.Г. Воронкова, формування і розвиток економічної парадигми буде успішним тоді, коли ми будемо розуміти нелі-

нійну динаміку складних систем і моделювати глобальні тенденції розвитку [18, с. 11–12]. На думку Ю.В. Павленка, сутністю глобалізації є “перетворення людства в єдину структурно-функціональну систему, в якій – в ідеалі – окремі елементи, блоки, підсистеми будуть працювати на забезпечення один одного” [19, с. 572].

О.Г. Домбровський [20] акцентує увагу на тому, що відбувається трансформація міждержавних економічних процесів у внутрішньоглобальні. Такий процес є процесом глокалізації, що передбачає наявність паралельних тенденцій до уніфікації та диференціації у світі. Відтак, глокалізація передбачає “вертикальний”, ієрархічний глобалізм і “горизонтальну”, мережеву трансрегіональність, інтегруючи тим самим рівень глобального та локального. При цьому глобальний рівень є хаотичним, а локальний – упорядкованим. Опис такої структури іманентно містить внутрішній “розрив”, що заважає експлікативності ідеї глокалізації в цілому.

Сьогоднішній етап розвитку глобальної економічної системи можна охарактеризувати як біфуркаційний, що супроводжується як зменшенням, так і наростанням ентропії в різних підсистемах, посиленням невизначеності (за одними параметрами системи порядок та організованість можуть накопичуватись, а за іншими – навпаки, зменшуватись). Розвиток системи можна представити як послідовність тривалих періодів, які відповідають її стабільному стану і перериваються короткими періодами хаотичної поведінки (“біфуркаціями”), після чого відбувається перехід до наступного стійкого стану (“атрактора”), вибір якого визначається флуктуаціями [21, с. 71].

Еволюційні процеси розвитку світової економіки потребують “визрівання” у визначеному стані аж до збурення цього стану новими атракторами (зонами, точками впливу). На думку В.В. Якімцова [17, с. 270], ситуація ускладнюється тим, що національна економіка входить до системи більш високого рівня – глобальної економіки, яка, перебуваючи у зоні певного атрактора, має певний, особливо визначений порядок, устрій та важелі (механізми), що підтримують цей стан.

О.В. Михайловська [22] пропонує розглядати глобальну економіку як систему, сформовану за моделлю “ядро-периферія”. Економіка країн ядра характеризується високою продуктивністю, відносною екологічною безпечністю, концентрацією висококваліфікованих працівників, високою інтенсивністю інноваційних процесів, експортом високотехнологічної продукції до інших країн цієї групи й експортом низькотехнологічної продукції до країн периферії. Економіки країн “периферії” характеризуються низькою продуктивністю, імпортозалежністю товарів, залежністю від фінансового капіталу “ядра”, значно вищим екологічним наван-

таженням, експортом сировини до розвинених країн. Принциповим є те, що всередині глобальної економіки функціонують механізми, які підтримують такий поділ. Іншими словами, всередині світової системи будуть продукуватися механізми, які блокуватимуть виникнення флуктуацій у вигляді переходу окремих національних економік з одного структурного елемента глобальної економіки (промислово нерозвиненого) в інший (розвинені країни). Такі механізми є механізмами самопідтримання порядку в системі вищого рангу – світовому господарстві в цілому.

Безперечно, кожна країна (як елемент) займає своє місце у структурі глобальної соціально-економічної системи. Принципова зміна цього становища, на думку О.В. Михайловської [23, с. 45], означає флуктуацію в глобальній економіці, яка, з одного боку, блокуватиметься наявними в ній механізмами негативного зворотного зв'язку, а з іншого – закріплюватиметься та посилюватиметься механізмами позитивних зворотних зв'язків. Еволюція окремої країни пов'язана з набором рівноважних станів світової економіки, і її місце у структурі світового господарства визначається тим рівноважним станом, в якому воно перебуває. Якщо подолати спрощений підхід до розуміння економічних процесів як “точкових”, “впорядкованих”, “лінійно-спрямованих”, то системні зміни розглядатимуться не тільки як адаптація до змін у зовнішньому середовищі (як це робиться в класичних теоріях економічного зростання), але й як спонтанний процес у гетерогенній системі, як колективний вплив різномірних за природою сил, механізмів, здатних за деяких умов і обставин до когерентної, узгодженої в просторі й часі дії, яка має наслідком переведення системи у новий якісний стан.

Постнекласична методологія розкриває можливість прогнозування розвитку світової економіки на засадах коеволюції. Зокрема, В.М. Лукашевич вважає, що “глобалізація – це об'єктивний соціальний процес, змістом якого є зростаючий взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, національних політичних і соціальних систем, національних культур, а також взаємодії людини з навколишнім середовищем” [24, с. 13]. Усвідомлення коеволюції масштабних економічних систем дозволяє зрозуміти, що в них, крім економіки, діють система держави та соціальна система, які розвиваються паралельно й обмінюються речовиною, енергією та інформацією. А отже, ідея коеволюції відбиває в економіці “соціально-комунікативний поворот” [25].

Особливість соціально-комунікативної та людиновимірної вимог до економічних систем відзначається у формуванні нового типу соціуму, який потребує й нової економічної орієнтації. У цих умовах пріоритетним завданням економіки

О.Г. Домбровський [25] вважає гіперкогерентність, яка означає високу системну взаємопов'язаність “коливальних” економічних процесів, проявляючись при їх поєднанні в умовах високої динаміки глобальної економіки. Гіперкогерентність постає як фактор потенційної ноостратифікації світової економіки, що приводить до появи нооекономіки, у центрі якої перебуває імператив формування нової якості техноприродного середовища як системоутворюючого вектора конструювання нової соціально-економічної реальності з універсальною конвергентною домінантою взаємовпливу соціуму і техноприродного середовища та наступного фазового переходу – формування такого варіанту ноореальності, який би влаштував суб'єкта.

Таким чином, постнекласична методологія, враховуючи стани економічної системи в цілому (національної або глобальної економіки), не зосереджується на її атомарних одиницях (економічних агентах, окремих економічних явищах чи поточних одиничних змінах у ринкових показниках), а проголошує можливість створення загальнозначимої моделі, застосовуваної до будь-якої “відкритої” системи (соціальної, економічної, фізичної тощо).

Для пояснення поведінки глобалізованої економічної системи також цілком придатне поняття “дисипативні структури”, на базі якого виведене правило: як віддаленість від рівноваги, так і нелінійність можуть слугувати причиною впорядкованості у системі.

Для реалізації дисипативної самоорганізації на глобальному рівні необхідним, з точки зору О.В. Михайловської [26, с. 89], є виконання таких умов: 1) процеси, що відбуваються у сучасному світовому господарстві, повинні бути незворотними (дисипативність глобальної економіки); 2) мають існувати зв'язки між елементами глобальної економіки (можливість кооперованої поведінки елементів світового господарства); 3) система має перебувати у стані, що значно відрізняється від стану рівноваги (це буде означати, що світове господарство знаходиться поблизу точки біфуркації).

Слід зазначити, що процеси глобалізації забезпечують інтенсифікацію потоків між країнами (товарів, інвестицій, інформації, людських ресурсів тощо). Також можна впевнено констатувати, що світове господарство є динамічною структурою; параметри цієї структури не здійснюють коливання навколо певного рівноважного стану, а існує тенденція щодо відхилення стану глобальної економічної системи від стану рівноваги. Більшість еволюційних змін як на рівні світового господарства в цілому, так і на рівні окремих країн є незворотними. Тому світове господарство можна вважати дисипативною системою [26, с. 90–91]. При цьому структура світової економіки повинна розглядатися як така, що формує ряд

схожих за циклами і фазами розвитку економічних процесів, що зливаються в єдину динамічну структуру економічної самоорганізації усього людства. В таких умовах, як зазначає І.В. Шкодіна, методи і методологія стратегічного управління глобальною економічною системою повинні змінюватися на основі використання її здатності до самоорганізації, що дозволить підвищити ефективність функціонування системи за рахунок не стільки залучення додаткових фінансових ресурсів, скільки розкриття її внутрішнього потенціалу [21, с. 76].

Варто зазначити, що самоорганізація відбувається асинхронно на національному, регіональному та світовому рівнях. Отже, неможливо забезпечити стабільність розвитку одночасно на всіх рівнях, оскільки підтримання порядку в одному місці неодмінно супроводжується його послабленням в іншому. Водночас, у процесі самоорганізації нелінійно зростає рівень організації, у результаті чого підвищується ефективність взаємодії системи із зовнішнім середовищем, удосконалюються її внутрішні зв'язки, структура та функціональні можливості, що послаблює внутрішні суперечності системи [21, с. 76–77].

Використовуючи ідеї універсального еволюціонізму та категоріальний апарат синергетики, глобалізацію тлумачать як цільову функцію нелінійного процесу самоорганізації соціальної системи у надскладний організм – Мегасоціум, який, будучи представлений локальними соціальними організаціями (соціумами), своєю чергою, має ідеальну програму життєвого циклу: проходить стадії зародження, росту та вмирання [27, с. 65]. У межах нової парадигми історичного знання глобалізація людства інтерпретується як етап універсальної або глобальної історії, що розвивається за циклічним принципом. Відтак, синергетична концепція глобалізації побудована на основі концепції синергетичного історизму. Історичність економічних систем пов'язана з конструктивною роллю часу та нестабільністю, яка зумовлює формування дисипативних структур і виникнення історичної перспективи як можливості утворення нових форм організації.

Об'єктом постнекласичної науки стають “людьнорозмірні” комплекси, невід'ємним компонентом яких є людина; організація розглядається як мультирозумна система, елементи якої здатні зробити вибір. Лише фрагментарне введення людини до некласичної наукової картини світу як відстороненого та раціонального спостерігача залишає поза полем зору науковців глибокий пласт так званих традиційних знань і суб'єктивних відчуттів, цінностей та уподобань, що зрештою призводить до прийняття субоптимальних, непопулярних і некреативних рішень. У рамках постнекласичної раціональності гуманістична складова набула нового забарвлення. Зокрема, був сфор-

мульований антропний принцип, суть якого полягає у провідній ролі світового розуму у розвитку життя, ноосферній причинності руху буття, вияві творчої здатності універсуму через людську діяльність [28, с. 162].

Увага постнекласичної науки перемикається з явищ повторюваних і регулярних на “відхилення” всіх видів, вивчення яких веде до винятково важливих висновків. На передній план висуваються міждисциплінарні та проблемно-орієнтовані форми дослідницької діяльності [29, с. 76]. Зокрема, А.С. Гальчинський стверджує, що потреба методологічного оновлення економічної теорії не обмежується суто академічними визначеннями, а стосується також принципово значущих прикладних аспектів. На думку вченого, “відповідна логіка міститься в контексті сучасних постмодерністських світоглядних обґрунтувань та їх впливу на якісне оновлення економічної методології. Їх відображенням є ренесанс ... методологічного індивідуалізму, утвердження постнекласичної методологічної парадигми...” [30, с. 4].

У межах методологічного плюралізму спостерігаються найбільш цікаві і перспективні методологічні експерименти, у тому числі взаємозбагачувальні перехресні запозичення як між провідними течіями сучасної економічної думки, так і в міждисциплінарному просторі. У цьому контексті заслуговує на увагу методологічна парадигма глобального еволюціонізму, що розробляє відповідний категоріальний апарат, інструментально-методичне підґрунтя і принципи пізнання закономірностей і механізмів виникнення нових структуроутворень, факторів їх ґенези, процесів самоорганізації й історичного розвитку, що дозволяють відобразити у науковій картині світу поточне, минуле та майбутнє в їх суперечливій єдності.

Глобальний еволюціонізм, на думку В.В. Білоцерківця та О.О. Завгородньої, відкриває перспективи дослідження економіки як складної відкритої людиноцентричної динамічної системи, що самоорганізовується у просторі і еволюціонує у часі у безперервній взаємодії з навколишнім середовищем [31, с. 11–12].

В.М. Тарасевич [32] наголошує на необхідності привнесення до економічної науки методів та досягнень природничо-гуманітарних і суспільних наук (у рамках так званого неекономічного імперіалізму). На основі такого синтезу, як вважає вчений, цілком можливе виникнення універсумно-синергетичних підходів, які відповідають початку формування нового рівня космо-природо-людської спільноти.

І.О. Крюкова [33] доводить, що біологічні витоки синергетики мають економічну проекцію у вигляді теорії фізичної економії, яка існує на межі знань з біології та психології раціонального суспільного господарювання. Синергетичний ефект у глобаль-

ній економічній системі досягається завдяки взаємодії і взаємовпливові національних економік у процесі перерозподілу між країнами виробничих ресурсів (природних, людських, фінансових, інформаційних) та уможливленню їх нових комбінацій, що змінює потужність світового виробництва й інших мегаекономічних параметрів.

Останнім часом у контексті становлення постнекласичного підходу набуває ваги методологія фізичної економіки, предметом якої є економічні процеси та способи управління обміном речовиною, енергією, імпульсом, інформацією у господарській діяльності людини. Фізична економія ґрунтується на природному квантовому законі збереження та перетворення енергії і, відповідно, господарська взаємодія природи і суспільства розглядається як енергетична. У рамках цієї концепції підкреслюється здатність людини постійно інтенсифікувати енергетичні потоки, тісно пов'язані з її духовним розвитком [17, с. 265].

В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов та О.Д. Шарапов у своїй праці [34], спираючись на теоретичні засади релятивістської квантової механіки, сформулювали низку концептуальних основ математичного моделювання складних систем: первинність процедури вимірювання щодо результату та її неусувний вплив на результат; принципова відсутність поняття миттєвого значення величини, а отже, і поняття стану системи як її фундаментальної характеристики; дискретність і наближений характер часової динаміки системи як послідовності її спостережуваних, за визначенням наближених станів; наявність принципово неусувної післядії, тобто пам'яті; вплив будь-якої процедури вимірювання, зокрема спостереження і прогнозу, одержаного в результаті реалізації тієї чи іншої алгоритмічної процедури, на стан і майбутню поведінку системи; відмова від нескінченності як концептуального поняття; незворотність часу.

Новим поглядом на сутність суспільних процесів та факторів їх розвитку є запропонована В.П. Письмаком [35] теорія енергоімпульсної взаємодії соціально-економічних моделей із зовнішнім середовищем, в якій взаємовідносини у природно-суспільному оточенні розглядаються з позиції не вартісних, а енерго-інформаційних характеристик.

Яскравим прикладом енерго-інформаційного взаємовпливу В. Бурлачков [36] вважає надходження інформації на ринок та її вплив на коливання обсягів попиту і пропозиції та, відповідно, цін і валютних курсів. Потік даних визначає поведінку економічних суб'єктів, а їх подальші дії зумовлюють ринкові коливання, які можна інтерпретувати як флуктуації потенційної енергії.

Сходження теоретико-методологічних засад наукового пізнання від детермінізму до синерге-

тики також пояснюється зміною розуміння феномену часу. Якщо у класичній науці час є щось незмінне, стале, таке, що у теперішній момент містить однозначні риси минулого і потенції майбутнього, то теорія відносності започаткувала злам цього стереотипу. Як зазначає О.Г. Домбровський [10], параметри “часу” та “простору” лежать в основі побудови практично будь-яких синергетичних моделей, без них неможливо визначити ні динаміку, ні ентропію, ні еволюцію економічних систем. З урахуванням параметру “часу” в економічній системі стає зрозумілим, що “система будь-якої природи, яка перебуває у жорстко рівноважному стані, замкнута на себе, так як для неї не існує зовнішнього часу, і, відповідно, історії. В умовах відсутності постійного притоку і відтоку речовини, енергії та інформації всі трансформації змінних системи поступово згасають, система досягає остаточного стану статичної рівноваги” [37, с. 489].

У свою чергу, О.В. Михайловська [38] пропонує застосовувати синергетичний підхід для дослідження ролі інформації в сучасних суспільних процесах. Під впливом таких двох чинників, як збільшення потоків інформації та асинхронності джерел інформації, відбувається зміна вектора впливу інформації на організованість системи. У такій ситуації суб'єкти світового господарства і міжнародних економічних відносин, які приймають рішення, постійно перебувають у стані, близькому до стану максимальної ентропії.

Таким чином, розгляд процесів глобалізації крізь призму постнекласичної методології дозволяє зрозуміти енергетично-інформаційно-часову конфігурацію системи світової економіки та по-новому підійти до дослідження змісту зовнішньоекономічних зв'язків. Глобалізація світового господарства постає як трансформаційна інтернаціоналізація національних економік окремих країн з відкритими економічними системами у глобальну економіку міжнародного масштабу, яка функціонує як за єдиними нормами, вимогами, правилами, за умов інформаційного забезпечення глобального простору, так і з урахуванням певних національних особливостей, які можуть бути змінені або скасовані в перспективі, і що здійснюється під впливом загальносвітових тенденцій до відкритості, універсальності та взаємозалежності [1, с. 30].

Складність і динамічність міжнародного бізнес-середовища, у свою чергу, обумовлює необхідність активного використання в управлінській практиці інструментів інформаційної підтримки управлінських рішень. Для суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності особливої ваги набуває здатність розпізнавати будь-які потенційні або приховані явища у середовищі функціонування на ранніх етапах їхнього виникнення з метою подальшої їхньої

інтерпретації шляхом удосконалення інформаційного забезпечення та збільшення часових ресурсів керівників у процесі прийняття управлінських рішень у зовнішньоекономічній сфері. Конкретне управлінське рішення у сфері зовнішньоекономічної діяльності є результатом проведення складної процедури з опрацювання великих масивів інформації, аналізу чинників зовнішнього середовища та їх впливу на суб'єкт господарювання, розробки й аналізу альтернативних рішень, умов існування штучно створених моделей та оцінки можливих результатів реалізації альтернативних сценаріїв [39, с. 17].

Висновки. На основі узагальнення напрацювань зарубіжних і вітчизняних вчених можна стверджувати, що сучасний етап глобалізації світової економіки характеризується неповною детермінованістю, багатоваріантністю і нелінійністю. З огляду на здатність складних соціально-економічних систем до самоорганізації і генерування емерджентних ефектів, дослідження їх еволюції доцільно здійснювати на основі постнекласичної методології, що пропагує міждисциплінарні підходи в сучасній науці. Закономірності глобалізації світової економіки доцільно пояснювати за допомогою положень синергетики (синергетичного історизму), глобального (універсального) еволюціонізму, неекономічного імперіалізму, квантової механіки та фізичної економії тощо. На основі синтезу досягнень різних галузей знань можлива побудова моделі загальнопланетарного розвитку, в якій одночасно враховуватимуться біологічні, соціальні, психологічні, політичні, економічні та інші аспекти еволюції людського суспільства.

Перспективи подальших досліджень полягають в обґрунтуванні шляхів оптимізації процесу інтеграції економіки окремої країни до системи світогосподарських зв'язків, що відбувається в умовах біфуркаційних перетворень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карасьова Н.А. Глобалізація світового господарства та її сучасні характеристики / Н.А. Карасьова // Інноваційна економіка. – 2015. – № 1. – С. 28–32.
2. Кульчицький Я.В. Зміст і суперечності глобалізації у контексті дослідження сучасних економічних систем / Я.В. Кульчицький // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2010. – Вип. 20.5. – С. 191–196.
3. Білорус О.Г. Глобалізація і безпека розвитку / О.Г. Білорус, Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2001. – 314 с.
4. Співак В.М. Системно-синергетичний підхід до досліджень глобалізаційних процесів [Електронний ресурс] / В.М. Співак // Вісник Харківського національного університету внутрішніх справ. – 2010. – № 1. – С. 309–317. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhnivs_2010_1_45.

5. Потапова Н.А. Синергетичний розвиток складних економічних систем / Н.А. Потапова // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: Проблеми економіки та управління. – 2012. – № 725. – С. 180–186.
6. Зайцева О.І. Еволюція концепції самоорганізації економічних систем / О.І. Зайцева // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 4. Т. 2. – С. 192–194.
7. Кукарцев О. Дослідження і теоретизування глобалізації: до історії питання [Електронний ресурс] / О. Кукарцев // Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку. – 2014. – Вип. 26. – С. 27–31. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Unir_2014_26_7.
8. Воронкова В.Г. Глобалізація як процес універсализації стосунків між державою та ринком [Електронний ресурс] / В.Г. Воронкова // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2008. – Вип. 35. – С. 15–35. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpvgvzdia_2008_35_4.
9. Бек У. Что такое глобализация? / У. Бек; пер. с нем. А. Григорьева и В. Седелника; общ. ред. и послесл. А. Филиппова. – М.: Прогресс–Традиция, 2001. – 304 с.
10. Домбровський О.Г. Економічна система у вимірах синергетики: часовопросторовий контекст [Електронний ресурс] / О.Г. Домбровський // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2013. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_20.
11. Квітка С.А. Синергетика глобалізації та державне управління / С.А. Квітка, Н.Ю. Яценко // Аспекти публічного управління. – 2014. – № 5–6. – С. 14–19.
12. Колосінський Є.Ю. Глобалізація, її суть та особливості [Електронний ресурс] / Є.Ю. Колосінський // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія: Економічні науки. – 2009. – Вип. 1. – С. 58–67. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchtei_2009_1_9.
13. Домбровський О.Г. Глобалізаційний процес у взаємодіях економічної та стратегічної раціональності / О.Г. Домбровський // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2011. – № 4. Т. 1. – С. 55–58.
14. Гонта О.І. Синергетичний підхід до формування політики транснаціоналізації економіки регіонів [Електронний ресурс] / О.І. Гонта // Науковий вісник Чернівецького державного інституту економіки і управління. – 2009. – № 2 (3). – С. 77–90. – Режим доступу: <http://195.69.76.76/bitstream/handle/123456789/8657/gonta.pdf?sequence=1&isAllowed=y>.
15. Евстигнеева Л. Субфедеральные аспекты глобализации / Л. Евстигнеева, р. Евстигнеев // Вопросы экономики. – 2003. – № 5. – С. 50–66.
16. Фадєєва І.Г. Обґрунтування доцільності застосування системно-синергетичного підходу до управління розвитком нафтогазовидобувних корпоративних систем / І.Г. Фадєєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2014. – № 17. – С. 13–19.
17. Якімцов В.В. Синергетичний підхід у сучасній економічній науці / В.В. Якімцов // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 2. – С. 265–271.
18. Воронкова В.Г. Формування і розвиток економічної парадигми в умовах глобалізації / В.Г. Воронкова // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2011. – Вип. 47. – С. 5–16.
19. Павленко Ю.В. Глобализация и ее предтечи / Ю.В. Павленко // Цивилизационные модели современности и их исторические корни. – К.: Наукова думка, 2002. – С. 572–581.
20. Домбровський О.Г. Глобалізація vs глокалізація в альтернативах символічного універсуму [Електронний ресурс] / О.Г. Домбровський // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2012. – № 1. – С. 84–89. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/view/4711/4827>.
21. Шкодїна І.В. Сучасні тенденції самоорганізації світової економічної системи / І.В. Шкодїна // Економіка України. – 2012. – № 9. – С. 70–77.
22. Михайловська О.В. Механізми зворотніх зв'язків у глобальній економічній системі / О.В. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3 (117). – С. 24–34.
23. Михайловська О.В. Системно-синергетичний підхід у дослідженні глобалізаційних трансформацій / О.В. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 7 (121). – С. 40–50.
24. Лукашевич В.М. Глобалістика: навчальний посібник / В.М. Лукашевич. – Львів: Новий Світ-2000, 2005. – 440 с.
25. Домбровський О.Г. Трансформація економічних систем у процесах коеволюції та ентропії як умови встановлення нооекономіки [Електронний ресурс] / О.Г. Домбровський // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. – 2013. – № 3. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_3_4.
26. Михайловська О.В. Процеси дисипативної, консервативної, континуальної самоорганізації на глобальному рівні сучасного розвитку світової економіки / О.В. Михайловська // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія: Економічні науки. – 2011. – Вип. 3. – С. 85–96.
27. Азроянц Э. Глобализация: катастрофа или путь к развитию? / Э. Азроянц. – М.: Новый век, 2002. – 416 с.
28. Степура Т. Структурні дисбаланси якості людського потенціалу: синергетичний підхід / Т. Степура // Вісник Львівського університету. Серія: Економіка. – 2015. – Вип. 52. – С. 160–167.
29. Сич Т. Роль методології в процесі розвитку науки [Електронний ресурс] / Т. Сич // Гірська школа Українських Карпат. – 2016. – № 14. – С. 74–78. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/gsuk_2016_14_21.
30. Гальчинський А.С. Методологія складних систем / А.С. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 4–18.
31. Білоцерківець В.В. Еволюція методологічних засад дослідження нової економіки: від стохастичної перцепції до алгоритмізації пізнання / В.В. Білоцерківець, О.О. Завгородня // Економічний вісник Національного гірничого університету. – 2009. – № 4. – С. 6–13.
32. Тарасевич В. До стратегії універсумізації економічних перетворень / В. Тарасевич // Економіка України. – 2000. – № 11. – С. 47–54.

33. Крюкова І.О. Суспільно-економічні аспекти синергетики / І.О. Крюкова // Економічний часопис-XXI. – 2010. – № 5–6. – С. 53–57.

34. Дербенцев В.Д. Синергетичні та економічні методи дослідження динамічних та структурних характеристик економічних систем: монографія / В.Д. Дербенцев, О.А. Сердюк, В.М. Соловйов, О.Д. Шарапов. – Черкаси: Брама-Україна, 2010. – 287 с.

35. Письмак В.П. Энергоимпульсная сущность экономического базиса общества (введение в теорию энергоимпульсного взаимодействия социально-экономических моделей) / В.П. Письмак. – Донецк: Донеччина, 2002. – 296 с.

36. Бурлачков В. Экономическая наука и экономическая физика: главные темы диалога / В. Бурлачков // Вопросы экономики. – 2007. – № 12. – С. 111–122.

37. Колесникова Т.А. Основные понятия и принципы синергетики социально-экономических систем / Т.А. Колесникова // Синергетика и проблемы теории управления / Под. ред. А.А. Колесникова. – М.: ФИЗМАТЛИТ, 2004. – С. 482–495.

38. Михайловська О.В. Інформаційне середовище інноваційно-інвестиційної діяльності в умовах глобалізації: автореф. дис. ... д-ра екон. наук / О.В. Михайловська; Інститут світової економіки і міжнародних відносин. – К., 2010. – 33 с.

39. Іщенко С.В. Особливості організації інформаційної підтримки при прийнятті управлінських рішень в сфері ЗЕД [Електронний ресурс] / С.В. Іщенко, К.А. Пряхіна, О.С. Капінос // Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського. – 2015. – Вип. 3 (92). Ч. 2. – С. 16–21. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2015_3%282%29_4.

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

ПОДАТКОВЕ ЗАКОНОДАВСТВО УКРАЇНИ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ КРАЇНИ

TAX LEGISLATION OF UKRAINE AND ITS IMPACT ON THE ECONOMY OF THE COUNTRY

В даній статті були розглянуті особливості податкового законодавства станом на 2017 рік. Проаналізовані основні зміни в системі оподаткування ЄСВ для фізичних осіб – підприємців. У зв'язку з вступом в ЄС був проведений порівняльний аналіз розміру ставок основних видів податків, таких як податок на прибуток, податок на додану вартість і єдиний соціальний внесок. Для визначення ефективності прийнятих змін в податковому кодексі України були розглянуті і розмір надходжень цих видів податків до державного бюджету протягом останніх трьох років. А також звернули увагу на розмір ВВП, як основної характеристики розвитку економіки країни.

Ключові слова: система оподаткування, податок на прибуток, ПДВ, єдиний соціальний внесок, бюджет, ВВП.

В данной статье были рассмотрены особенности налогового законодательства по состоянию на 2017 год. Проанализированы основные изменения в системе налогообложения ЕСВ для физических лиц – предпринимателей. В связи с вступлением в ЕС был проведен сравнительный анализ размера ставок основных видов налогов, таких как налог на прибыль, налог на добавленную

стоимость и единый социальный взнос. Для определения эффективности принятых изменений в налоговом кодексе Украины были рассмотрены и размер поступлений этих видов налогов в государственный бюджет в течение последних трех лет. А также обратили внимание на размер ВВП, как основной характеристики развития экономики страны.

Ключевые слова: система налогообложения, налог на прибыль, НДС, единый социальный взнос, бюджет, ВВП.

In this article, the peculiarities of tax legislation as of 2017 were considered. The main changes in the system of taxation of ERUs for individual entrepreneurs are analyzed. In connection with accession to the EU, a comparative analysis was made of the size of the rates of the main types of taxes, such as profit tax, value added tax and a single social contribution. To determine the effectiveness of the adopted changes in the tax code of Ukraine, the amount of receipt of these types of taxes to the state budget during the last three years was also considered. And also drew attention to the size of GDP as the main characteristic of the country's economy.

Key words: taxation system, profit tax, VAT, single social contribution, budget, GDP.

УДК 336.221.24:330.113(477)

Кулаковська Т.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості
Одеська національна академія харчових технологій

Дерменжі Д.Ф.

магістр
Одеська національна академія харчових технологій

Постановка проблеми. Економіка будь-якої країни не може існувати без досконалої системи оподаткування. Податки є основним джерелом наповнення бюджету країни. У зв'язку з постійними змінами в податковому кодексі доцільним є дослідження впливу цих змін на економіку країни з метою оцінки їх ефективності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою оподаткування і впливу на економіку країни займалися О.Ю. Клепанчук, П. Бечко, Н. Лиса, Тулуш Л.Д., Прокопчук О.Т.. В своїх роботах вони розглядали систему оподаткування, її вплив як на малий і середній бізнес так і на державу взагалі.

Постановка завдання. Проаналізувати особливості податкового законодавства станом на 2017 рік та визначити характер впливу на економіку нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зважаючи на складну економічну та політичну ситуацію в нашій країні система оподаткування грає дуже важливу роль для розвитку малого та середнього бізнесу. Податкова система Укра-

їни є однією з найбільш складних не тільки серед країн європейського регіону, а й у глобальному порівнянні. Це регулярно підтверджують міжнародні рейтингами і звітами. За даними рейтингу Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Paying Taxes 2016 Україна посідає 107 місце зі 189 країн світу за умовами сплати податків[3]. Загальне податкове навантаження на підприємства складає 52,2%. Основними видами податків, які впливають на розмір цього відсотка є податок на прибуток, податок на додану вартість та єдиний соціальний внесок. Саме останній дав зниження на 30 позицій порівняно з попередніми роками, так як був знижений до 22%. Для більш детальної оцінки впливу системи оподаткування на підприємства розглянемо кожен вид податків окремо і проведемо порівняльний аналіз їх розміру з відповідними податками в розвинутих країнах ЄС.

Податок на прибуток – прямий податок, що стягується з прибутку організації (підприємства, банку, страхової компанії і т. Д.). Прибуток для цілей даного податку, як правило, визначається

як дохід від діяльності компанії за мінусом суми встановлених відрахувань і знижок.

Податок на прибуток стягується з юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців, що ведуть господарську діяльність на території України як резидентів, так і нерезидентів. Станом на 2017 рік він становить 18%. Планується зниження до 17%, але поки що ці зміни не затверджені урядом. Розмір цієї ставки є однією з найменших серед країн ЄС. Рейтинг за цим видом податків наведений на рис. 1.

Як видно з рисунка 1 в Україні мінімальна ставка цього виду податку – 18%, максимальна ставка у Франції 38%, в Італії 31,4%. [2] Ми можемо сказати, дана ставка є задовільною для українського бізнесу. Але до 2015 року це не мало важливого значення, так як в Україні серед європейських країн була найбільша кількість податків для малих і середніх підприємств. Але в грудні

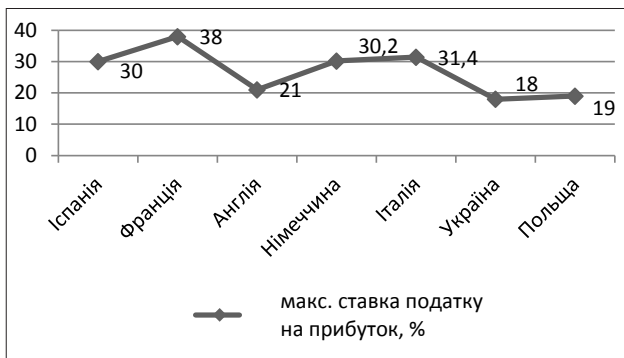
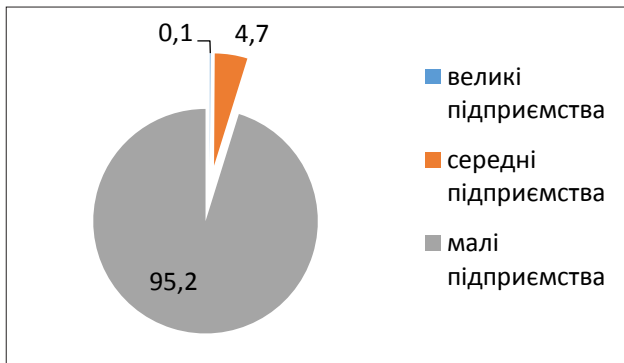
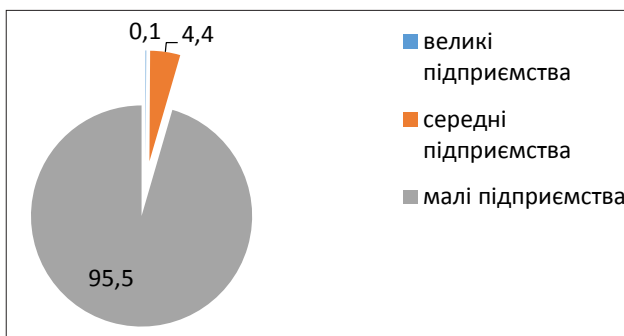


Рис. 1. Рейтинг країн за рівнем податку на прибуток



Діаграма. 1. Кількість підприємств за їх розмірами в 2014 році



Діаграма. 2. Кількість підприємств за їх розмірами в 2015 році

2014 року Верховна рада прийняла новий Податковий кодекс, який скорочує кількість податків з 22 до 9, подовжує високі рентні ставки для великого бізнесу, вводить дворічний мораторій на перевірки малих і середніх підприємств. Ці зміни є позитивними для розвитку малого бізнесу в нашій країні. Також станом на 2017 рік були також прийняті зміни в Податковий кодекс, в яких визначено, що для визнання операцій контрольованими річний дохід платника податку від будь-якої діяльності, визначений за правилами бухгалтерії, пропонується збільшити з 50 до 150 млн грн за податковий (звітний) рік, а обсяг господарських операцій платника податків з одним контрагентом, визначений за правилами бухгалтерії, збільшити з 5 до 10 млн грн за податковий (звітний) рік [5].

Також законом передбачено звільнення на три роки від будь-яких перевірок новостворені підприємства, якщо вони мають обіг менше 3 млн гривень. Всі ці зміни, на мій погляд, мають позитивний характер впливу на діяльність малого і середнього бізнесу, дають можливість до розширення виробництва без суттєвих змін в системі оподаткування. Саме тому починаючи з 2014 року спостерігається невелике збільшення кількості підприємств. Згідно статистичних даних за 2014–2015 кількість підприємств зросла 0,7%, або на 2439 [7]. Основну частину з них складають саме малі підприємства. Загальна структура кількості підприємств за їх розмірами у відповідних роках представлена на діаграмі 1 та діаграмі 2.

Малі підприємства є найбільш значущою складовою українського бізнесу. Їх кількість найбільше зросла як і в відсотковому, так і в кількісному вираженні. Також з діаграм видно, що великі підприємства є більш стійкими до змін в економічному та політичному житті країни, їх кількість не змінилась, а от представники середнього бізнесу зазнали більшого впливу і їх кількість зменшилась, відповідно до попереднього року.

Другим по значущості податком є податок на додану вартість.

ПДВ (податок на додану вартість) в Україні – це непрямий податок, який включається у вартість товару або послуги і оплачується покупцем, але до бюджету перераховується продавцем. Ставка ПДВ в Україні становить 20%.

В Українському законодавстві податок на додану вартість являє собою форму вилучення до бюджету частини доданої вартості, створеної на всіх стадіях виробництва і визначається як різниця між вартістю реалізованих товарів, робіт і послуг та вартістю матеріальних витрат, віднесених на витрати виробництва та обігу.[5]

Відповідно до прийнятої класифікації ПДВ входить у розряд загальних податків на споживання, до числа яких також відносяться багатоступінчасті і одноступінчасті податки з обороту. Податковою

базою багатоступінчастого податку з обороту є валова вартість товарів на кожній стадії їхнього руху від виробництва до кінцевого споживача.

Податок на додану вартість (ПДВ) в даний час дуже поширений в світі з наступних причин [6]:

- основною перевагою ПДВ є те, що він дозволяє точно визначити податкову складову ціни товару на кожній стадії виробництва і розподілу, що виключає її повторне оподаткування;

- ПДВ дозволяє звільнити від податку експорт та оподатковувати імпорт, що необхідно для скасування внутрішніх фіскальних кордонів і забезпечення конкуренції, отже, і для досягнення основної мети ЄС – побудови внутрішнього ринку;

- ПДВ дозволяє точно і швидко проводити податкові операції за допомогою досконалої техніки і налагодженої системи документообігу;

- введення ПДВ – обов'язкова умова вступу країни до Загальної ринку;

- ПДВ більш ефективний у порівнянні з податком з продажів у роздрібній торгівлі для створення пільгових умов оподаткування окремих товарів та послуг;

- ПДВ здатний значно збільшити надходження до бюджету країни в порівнянні з іншими податками.

Розглянемо розмір цього податку в інших країнах світу [2] (рис.2).

З рейтингу видно, що в Україні податок на додану вартість становить 20%, так само як і в Білорусії, Великобританії, Франції та Болгарії. Максимальний рівень ставки в Данії, 25%, а мінімальний – в Швейцарії, всього лише 8%, адже на сьогоднішній день там діють дуже низькі податки, які і перетворюють її в офшорну зону. Але в цілому рівень ставки цього податку перебу-

ває на рівні більшості європейських країн і є цілком прийнятним для національної економіки.

Розглянуті види податків входять в склад загальнодержавних, виплати за цими податками надходять до зведеного бюджету країни. Кожні зміни їх величини, порядку виплат тощо неодмінно відображається на загальних надходженнях до бюджету. Розглянемо останні три роки, адже саме в 2014 році і відбулися перші суттєві зміни в податковому кодексі. Щорічно державна фіскальна служба оприлюднює дані щодо таких надходжень. Згідно цієї інформації в таблиці 1 приведені відповідні дані про розмір окремих податків[4].

Перше про що треба сказати, це про різке підвищення загальних надходжень до державного бюджету з 2015 року, а саме з моменту прийняття змін до податкового кодексу, а також виходячи з приведених вище даних в цей період зросла кількість підприємств. З таблиці видно, що найбільшу питому вагу займає саме податок на додану вартість, а саме податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів. Тобто він направлений на захист вітчизняного ринку та боротьбу з демпінгом. Як і говорилося раніше ПДВ є основним джерелом формування ВВП. Ці два види податків приносять найбільш вагомий внесок до державного бюджету, тільки в 2015 році через те, що були великі надходження від інших податків вони втратили свої

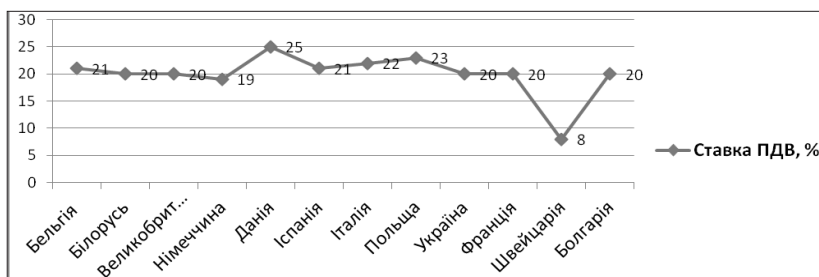


Рис. 2. Рейтинг країн за рівнем податку на додану вартість

Таблиця 1

Величина надходжень окремих видів податків до державного бюджету в 2014–2016 роках

Показник	Величина надходжень, тис.грн.	Величина надходжень У % до загальної кількості				
	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Загальні надходження до державного бюджету	293424,9	487658,6	518318,8	100,0	100,0	100,0
у тому числі:						
податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів	107287,2	138764,3	181453,3	36,6	28,5	35,0
податок на додану вартість з вироблених в Україні товарів (робіт, послуг) з урахуванням бюджетного відшкодування	80684,9	106742,3	148458,2	27,5	21,9	28,6
податку на прибуток підприємств	39941,8	33776,3	54344,1	13,6	6,9	10,5
Інші	65511	208375,7	134063,2	22,3	42,7	25,9

позиції у відсотковому відношенні, хоча в грошовому вираженні величина податку на додану вартість зростала. Але податок на прибуток при цьому був знижений маже на 6 млрд грн. Це може бути пов'язано з втратою деякої кількості представників середнього бізнесу.

Що ж стосується третього виду податків, то це єдиний соціальний внесок. Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (скор. ЄСВ, укр. Єдиний соціальний внесок) – консолідований страховий внесок в Україні, збір якого здійснюється в системі загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі. Основні положення, що визначають порядок збору ЄСВ, встановлені Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 8.07.2010 (набрав чинності з 01.01.2011) [1]. У 2016 році розмір цього податку був знижений і становить 22%. Він виплачується підприємством відповідно до заробітної плати працівників. Якщо порівнювати його величину з країнами ЄС, то сьогодні його можна назвати найбільш сприятливим, адже в Німеччині на зарплату тисне податок у 30%, а у Швеції, країні з одним з найвищих податків у світі, – 46%. В середньому, податкове навантаження в країнах ЄС перевищує 30%.

Зважаючи на зміни в податковому кодексі доцільно сказати про ЄСВ для фізичних осіб-підприємців. Як ми знаємо, при реєстрації такого суб'єкта господарювання є можливість обрання загальної чи спрощеної системи оподаткування. При загальній системі оподаткування сплачується окремо і податок на прибуток, і ПДВ, і єдиний соціальний внесок.

Що ж стосується спрощеної системи, яка передбачає 3 групи оподаткування, то тут існують різні підходи для визначення розміру ЄСВ для кожної з обраних груп.

До 1 січня 2017 року ФОПи (незалежно від системи оподаткування) за наявності доходу за відповідний місяць зобов'язані сплачувати ЄСВ в розмірі не менше мінімального страхового внеску (22% від розміру мінімальної заробітної плати). З 1 січня 2017 року ФОПи зобов'язані сплачувати ЄСВ, незалежно від наявності доходу за відповідний місяць.

Деяко змінився порядок обрахунку залежно від системи оподаткування. Для підприємців на загальній системі, а також на спрощеній 2-ї і 3-ї груп, розмір ЄСВ зберігся не менше мінімального страхового внеску (22% від розміру мінімальної заробітної плати), тобто 704 грн. на місяць з 1 січня 2017 року. Для ФОПів на спрощеній системі 1-ї групи розмір повинен бути не менше 0,5 мінімального страхового внеску, тобто 352 грн. на місяць.

Загальну систему виплати податків для ФОП можна представити так:

- 1) загальна система: податок – 18% від прибутку (за наявності), ЄСВ – 704 грн. в місяць;
- 2) Єдиний податок, 1-а група: податок – 160 грн. в місяць, ЄСВ – 352 грн. в місяць, всього – 512 грн. щомісячно;
- 3) Єдиний податок, 2-а група: податок – 640 грн. в місяць, ЄСВ – 704 грн. в місяць, всього – 1344 грн. щомісячно;
- 4) Єдиний податок, 3-а група: податок – 5% від доходу (за наявності), ЄСВ 704 грн. в місяць.

ЄСВ один з тих податків, який зазнав найбільш значних змін як і системі оплати, так і в величині його розміру. За останні три роки відбулися певні зміни в розмірі надходжень єдиного соціального внеску, які представлені на рис. 3 [4].

В 2014 та 2015 роках рівень надходжень ЄСВ був близько 180 млрд грн. Але в 2016 році через те, що ставка була знижена 22%, рівень загальних надходжень впав і склав майже 132 млрд грн..

Якщо казати про загальний вплив системи оподаткування на економіку країни, то важливим показником є ВВП. До складу якого входять податки та збори, а також на рівень якого впливають розвиток та обсяги виробництва підприємств. Згідно даних, представлених на сайті Державної служби статистики України [7], протягом останніх 2014–2016 років відбувається зростання валового національного продукту. (Таблиця 2)

Згідно цієї таблиці валовий національний продукт кожного року збільшується на 400 млрд грн.. На це в першу чергу впливає валовий прибуток, який зазнав найбільших змін в бік підвищення, а також податки, які теж зросли більшими темпами ніж інші показники. Якщо говорити про вплив надходжень від податків на ВНД, то тут необхідно

Таблиця 2

Величина валового національного продукту у 2014–2016 роках

Показник	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Валовий прибуток, змішаний дохід, млн грн	647781	894987	1108439
Оплата праці найманих працівників, млн грн	796382	867527	986770
Податки за виключенням субсидій на виробництво та імпорт, млн грн	204193	315915	397472
Дохід від власності, одержаний від інших країн за виключенням сплаченого, млн грн	-79584	-114160	-133710
Валовий національний дохід, млн грн	1568772	1964269	2358971

розглянути структуру цього показника, і визначити питому вагу податків у загальній величині [7].

Згідно рис. 4 в 2014 році податки складають 13% ВНД, але вже в 2015–2016 роках вони займають 16–17% ВНД. Це ще раз підтверджує те, що в 2015–2016 роках зросли надходження від податків до державного бюджету.

Висновки з проведеного дослідження. Система оподаткування в 2017 році набула значного спрощення та зниження деяких видів податків. Саме тому станом на 2016 рік ми піднялися в рейтингу Paying Taxes 2016 за умовами сплати податків. Порівняльний аналіз розміру податків нашої країни та країн ЄС свідчить про те, що її величина не є критичною для бізнесу, а навпаки має сприятливі тенденції до змін в бік зниження. Говорячи про фізичних осіб-підприємців, як двигунів національної економіки, основних представників малого бізнесу, то тут можна виділити як негативні так і позитивні моменти. Негативним, на мій погляд, є те, що незалежно від того працює підприємство чи ні, щойно зареєстроване тощо, воно повинне сплачувати ЄСВ. Хоча тут і позитивна сторона, це допоможемо позбутися від одноденних фірм. Також позитивним аспектом є зниження ставки ЄСВ для першої групи оподаткування при спрощеній системі до 0,5% мінімального страхового внеску. Якщо робити висновки взагалі про вплив системи оподаткування на розвиток малого та середнього бізнесу, то тут можна сказати, що на сьогоднішній нашою державою робляться позитивні кроки в бік зниження податків для підприємців з метою поліпшення їх діяльності, тим самим розвитку економіки та збільшення ВВП. Це підтверджуються статичними даними про кількість підприємств, розмір надходжень від податків до бюджету, а також про величину ВНД протягом 2014–2016 років.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс] – Режим

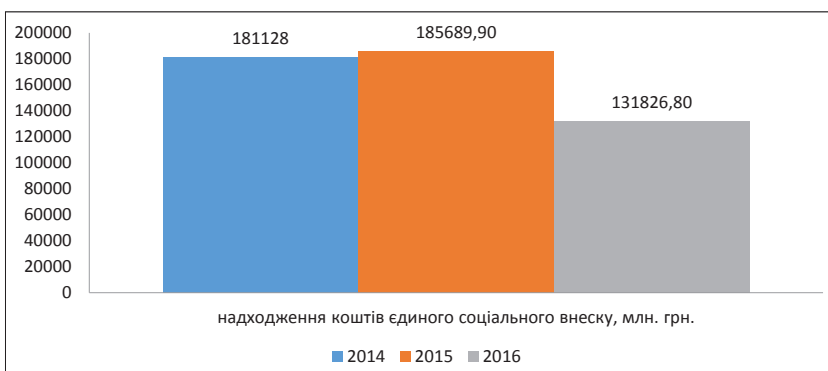


Рис. 3. Розмір надходжень єдиного соціального податку у 2014–2016 роках

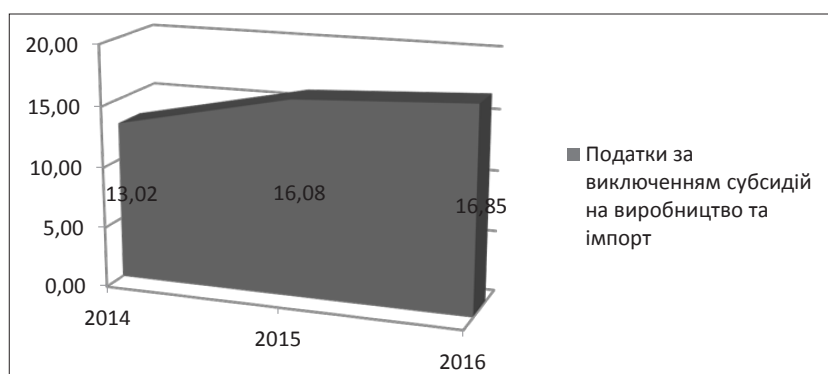


Рис. 4. Питома вага податків в загальній величині ВНД, %

доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>

2. Кісіль В. Податкові аспекти ведення бізнесу в Європейському союзі [Електронний ресурс] / Василь Кісіль. – Київ, 2015. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.chamber.kr.ua/images/expimp/Podatkoviy%20aspekti%20vedennja%20biznesu%20v%20Jevropejskomu%20Sojuzi.pdf>

3. Національна рада реформ. Рейтинг Світового банку та Міжнародної фінансової корпорації (IFC) Paying Taxes [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://reforms.in.ua/ua/reform/indicator/10232>

4. Офіційний портал Державної фіскальної служби [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://sfs.gov.ua>

5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

6. Тулуш Л.Д., Прокопчук О.Т. Функціонування податку на додану вартість в сфері агропромислового виробництва: монографія / Тулуш Л.Д., Прокопчук О.Т. – Київ, ННЦ «Інститут аграрної економіки» 2011 – с. 273

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

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE: CURRENT STATUS AND PROSPECTS

УДК 330.322(477)

Кулаковська Т.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки промисловості

Одеська національна академія харчових технологій

Петков О.І.

магістр

Одеська національна академія харчових технологій

У статті розглянута проблема інвестування в економіку України. Виділені основні галузі економіки країни, які потребують інвестицій та котрі можуть швидко реалізувати ці інвестовані кошти. Проаналізована динаміка та структура поступаючих інвестицій, виділені основні країни-інвестори в економіку України. Розглянуті основні перешкоди для інвесторів. Запропоновані шляхи покращення інвестиційної привабливості України.

Ключові слова: Інвестиційна привабливість, інвестиції, економіка, Україна, інвестори.

В статье рассмотрена проблема инвестирования в экономику Украины. Выделены основные отрасли экономики страны, нуждающиеся в инвестициях и которые могут быстро реализовать эти инвестированные средства. Проанализирована динамика и структура поступающих инвестиций,

выделены основные страны-инвесторы в экономику Украины. Рассмотрены основные препятствия для инвесторов. Предложены пути улучшения инвестиционной привлекательности Украины.

Ключевые слова: Инвестиционная привлекательность, инвестиции, экономика, Украина, инвесторы.

The article examines the problem of investing in the economy of Ukraine. The main sectors of the country's economy that need investments are identified and can quickly realize these investments. The dynamics and structure of incoming investments are analyzed, the main countries-investors in the economy of Ukraine are identified. The main obstacles for investors are considered. Ways to improve the investment attractiveness of Ukraine are suggested.

Key words: Investment attractiveness, investment, economy, Ukraine, investors.

Постановка проблеми. Україна за даними МВФ досі є країною що розвивається, та при цьому ще й, на жаль, увійшла до списку країн найгіршою економікою у 2016 році.

Інвестування ж допоможе нашій країні не тільки поліпшити економіку країни, а й почати використовувати виробничий та людський потенціал держави. Тому проблема інвестування у нашу країну на сьогодні є дуже актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття та роль інвестиційної діяльності у сучасному світі та питання залучення інвестицій до економіки нашої країни висвітлені у працях багатьох вітчизняних та іноземних вчених, як: М. Денисенко, А. Музиченко, Л. Дж. Гитман, Ст. Шарпа, А. Гайдучького, А. Дуки, Ю. Козака, О. Малютіна, А. Пересади, А. Пехника, О. Рогача та інших.

Незважаючи на те що проблема інвестування вивчається вже дуже давно, ця проблема досі є однією з найактуальніших у економіці. Так як сьогодні спостерігається постійний динамічний розвиток складових світової економіки та окремих держав, існує необхідність у постійному відстежуванні динаміки та тенденцій у сфері інвестиційної діяльності та проведенні досліджень задля ефективності роботи цього напрямку діяльності.

Постановка завдання. Мета даного дослідження полягає у встановленні ролі іноземних інвестицій у економіці України та її розвитку; аналізі сучасного інвестиційного клімату в країні та визначенні перешкод до надходження інвестицій з закордону

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі розвиток економіки будь якої

країни дуже тісно пов'язаний з іноземними інвестиціями у неї. Так залучення інвестицій, як іноземних так і внутрішніх стимулює економічне зростання, науково-технічний прогрес, створення нових робочих місць та покращує позиції країни у світі. Україна не виключення, іноземні інвестиції допоможуть зміцнити економіку, прискорять технічний прогрес у країні, тощо. Але на жаль Україна має дуже низький рейтинг інвестиційної привабливості. За даними Гамбурзького інституту світової економіки та аудиторської компанії BDO AG, у рейтингу інвестиційної привабливості (BDO IBC Overall Ranking) Україна розташувалась на 130 місці, серед 174 країн світу, що є дуже поганим результатом, при тому що у 2015 році Україна розташовувалася на 89 місці у цьому рейтингу [1].

На рис. 1 представлена динаміка розташування України у рейтингу інвестиційної привабливості у 2012–2016 рр.

Дані показані на рисунку свідчать за останні 5 років сьогодні становище Україна є найменш привабливим для інвестицій.

Слід більш детально розглянути ситуацію з прямими інвестиціями в економіку Україну, адже саме вони є важелем до поліпшення соціально економічної ситуації в Україні.

За даними Державної служби статистики у 2016 році в Україну було інвестовано 4,4 млрд дол. у економіку України. Динаміка іноземних прямих інвестицій в економіку показана на рис. 2 [13].

Даний графік показав, що за останні три роки загальна сума інвестованих в Україну коштів сильно впала, але позитивним моментом можна

відзначити невеликий приріст іноземних інвестицій у останні пару років.

У 2016 році до України надійшло прямих інвестицій на суму 4,4 млрд дол. США, але серед них реальних інвестицій тільки 1,1 млрд, усі ж інші кошти – це конвертація боргів українських банків перед материнськими структурами в їх капітал [2].

Незважаючи на напругу між Україною та РФ, саме ця країна у 2016 році залишається найбільшим інвестором в нашу економіку [13].

Більша частина інвестицій – внески до статутного капіталу дочірніх російських банків в Україні згідно вимогам НБУ щодо докапіталізації.

Падіння обсягів інвестицій у нашу країну почалося з 2014 року, саме тоді почалися політична та економічна кризи в Україні, був окупований Крим та почалися військові дії на сході країни. Усі ці перелічені фактори є основними перешкодами для іноземних інвесторів.

Також великий вплив на інвестиційну привабливість України має великий рівень корупції, тіньова економіка та обмеження свобод.

Так незважаючи на прийняття антикорупційних законів, проведення реформ, за різними даними, рівень корупції продовжує зростати, у 2016 році аудиторською компанією Ernst & Young було проведено опитування серед представників бізнесу 41 крупної країни серед яких країни з ринком, що розвивається та країни з розвиненим ринком. На підставі цього опитування Україна була визнана найкорумпованішою країною, 88% респондентів відповіли, що хабарі дуже поширені в країні. Слід зазначити, що у 2015 році у цьому ж рейтингу Україна посідала 7 строчку [3].

У іншому ж рейтингу представленим міжнародною неурядовою організацією Transparency International та складеним за методикою опитування експертів державного сектору кожної країни Україна посіла 131 місце зі 176 країн світу рис. 3 [4].

Така позиція є також дуже поганою та вказує на неефективність прийнятих мір боротьби з корупцією.

Стосовно політичної, громадянської свободи та свободи ведення бізнесу, наша країна теж не робить великого прогресу.

Так, у звіті політичної та громадської свободи складеним організацією Freedom House, Україна з 2011 року є частково вільною, що деякою мірою відштовхує потенційних інвесторів [5].

За рейтингом свободи ведення бізнесу наша країна у 2016 році знаходилася на 80 сходинці серед 190 країн світу. Хоча це й не самий поганий результат але складові цього показника можуть сказати про інше. Так за можливістю створити нове підприємство Україна знаходиться на 20 сходинці що є дуже гарним результатом, але за якщо потенційний інвестор захоче відкрити підприєм-

ство з нуля, тобто збудувати будівлю, підключитися до електромережі, то цього може бути доволі важко досягти, так як за легкістю отримання дозволу на будівництво Україна 137-ма, а за мож-

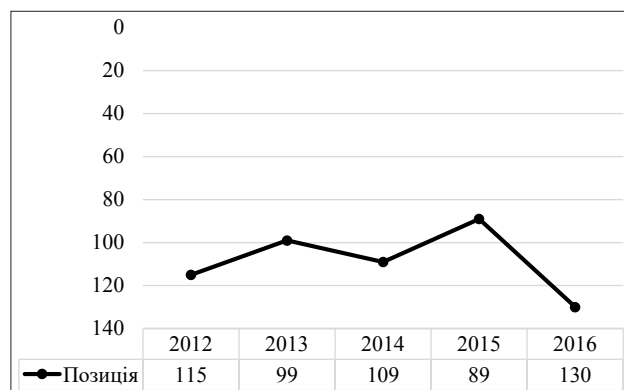


Рис. 1. Місце України у рейтингу інвестиційної привабливості у 2012–2016 рр.

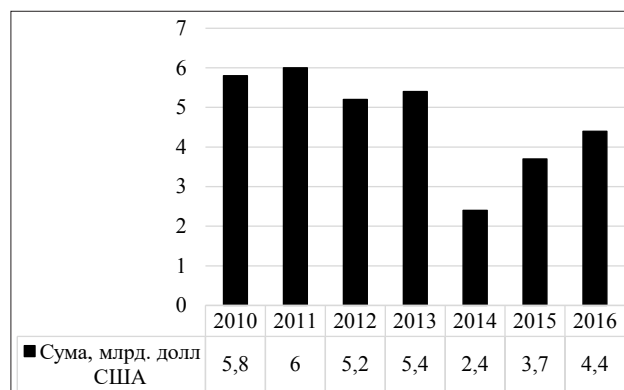


Рис. 2. Динаміка іноземних прямих інвестицій в економіку, млрд дол. США

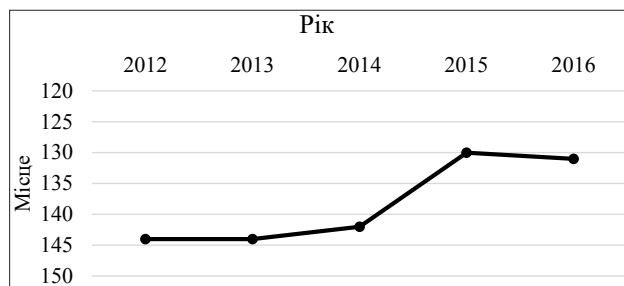


Рис. 3. Динаміка України у рейтингу сприйняття корупції від Transparency International

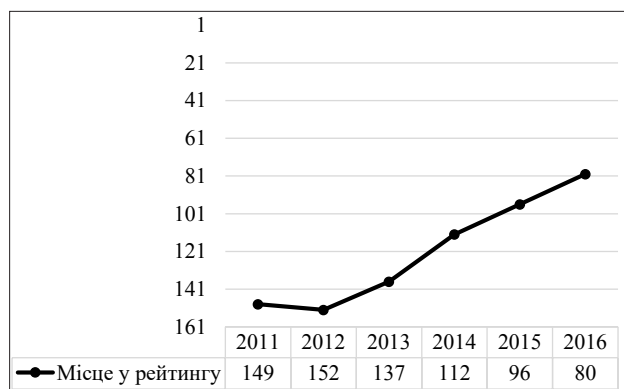


Рис. 4. Позиція України у рейтингу свободи ведення бізнесу, у 2011–2016 роках

ливістю підключення до електропостачання 140-ва [6].

Динаміка нашої країни у рейтингу свободи ведення бізнесу представлена на рис. 4

Також дещо схожий до попереднього рейтингу, рейтинг економічної свободи, випускається американським дослідницьким The Heritage Foundation разом з газетою The Wall Street Journal, також показує не дуже гарний стан економіки України, так у 2016 році економіка нашої країни була визнана репресивною та розташовувалася на 166 місці (рис. 5) [7,13].

Також окрім вищезазначених, до перешкод можна віднести відсутність гарантій прав власності, потенційні інвестори бояться вкладати у бізнес кошти, тому що є вірогідність, що його можуть відібрати безпідставно, це тільки підтверджують дані представлені у дослідженні організації Property Rights Alliance. Ця організація проводить дослідження з приводу оцінки ефективності прав власності як фізичної, так і інтелектуальної, серед країн світу.

У 2016 році у рейтингу складеним вищезазначеною організацією Україна займала 115 місце серед 128 країн представлених у ньому, що є дуже поганим результатом [8].

Слід зазначити, що Україна має дуже великий інвестиційний потенціал. У нашій країні є багато природних ресурсів, сприятливий клімат для сільськогосподарського та туристичного бізнесу, також що важливо в Україні одна з найдешевших в Європі робочих сил, що приваблює інвесторів.

На сьогодні в Україні можна виділити 5 галузей економіки які є найбільш привабливими для іноземних інвесторів не одноразовим вкладенням коштів, а для довгострокового інвестування [9,10]:

- Агропромисловий комплекс;
- Інформаційні технології;
- Медицина та фармацевтика;
- Легка промисловість;
- Машинобудування.

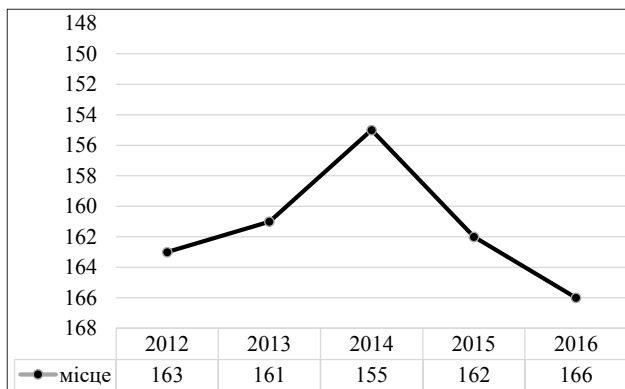


Рис. 5. Динаміка позиції України у рейтингу економічної свободи від The Heritage Foundation та The Wall Street Journal

Для більш повної картини треба детальніше роздивитись, чому саме ці галузі української економіки зараз привабливі для інвесторів.

Агропромисловий комплекс. Вже давно відомо, що Україна є крупнішим експортером соняшникової олії в світі, так у 2016/2017 маркетинговому році (на березень 2017р) було експортовано 5100 тис. тонн олії, а у наступного крупнішого експортера Російської Федерації всього 1950 тис. тонн, але не тільки за експортом олії Україна лідируюча у світі [9].

У 2015/2016 роках Україна також стала світовим лідером з експорту муки, експортувавши 344 тис. тонн, але при цьому ціна була найнижча в світі [11].

За 2015 рік Україна посіла 2-ге місце після США у експорті зерна в світі [12].

Також наша країна входить до десятки найбільших експортерів меду в світі, але вся проблема чому ж знаходячись на лідуючих позиціях у експорті агропромислової продукції, маємо такі малі доходи, полягає у низькій ціні.

Наприклад, Німеччина купуючи наш мед в середньому по 3 долари за кілограм, розфасовуючи його у тару німецьких брендів та продають вже в середньому по 10 євро [9].

Головною причиною низьких цін на нашу продукцію є погана репутація України в світі, окрім цієї, є ще низка проблем відсутній ринок землі, земля використовується неефективно, нові технології впроваджуються повільно. Інвестиції допоможуть прискорити технічний прогрес, розвинути аграрну інфраструктуру та можливо завдяки цьому ще більше збільшити обсяги виробництва.

Інформаційні технології. Це та галузь економіки яка в найближчі роки буде розвиватися великими темпами у кожній країні світу. Ця галузь найбільшою мірою залежить в першу чергу від людського капіталу, людського інтелекту, в цьому плані Україна має великий потенціал. Так у сучасний час ми маємо найбільшу кількість сертифікованих фахівців ІТ-сфери серед країн Європи, також наші фахівці вже розробляють товари та програми якими користуються найвідоміші корпорації в світі, такі як Coca-Cola, Heineken, Unilever. Також зараз Україна знаходиться на четвертому місці в світі з експорту інформаційних продуктів і послуг [9].

Але незважаючи на такий величезний потенціал, наша у нашій країні має місце великий «відтік мізків», наших фахівців переманюють іноземні країни пропонуючи більш велику зарплату та комфортніші умови праці.

Інвестиції повинні допомогти нашій країні стати більш комфортною та привабливою для українських ІТ-фахівців, та допомогти розвивати наш потенціал у цій сфері.

Медицина та фармацевтика. В Україні, у всій Європі є, погана тенденція до старіння населення та на ряду з такими факторами як наслідки Чорнобильської катастрофи, великий відсоток населення має шкідливі звички, що тільки погіршує здоров'я людей.

Усі вищеперераховані фактори, дають змогу зрозуміти, що потреба у ліках та медичинському обслуговуванні з кожним роком будуть зростати.

Ринок України у цьому секторі є відносно вільним, наявна достатня кількість кваліфікованих кадрів, державні програми підтримки фармацевтичного бізнесу, усе це говорить про потенціальну інвестиційну привабливість для іноземних інвесторів [10].

Легка промисловість. В Україні доволі розвинута легка промисловість, в нашій країні виробляється одяг, взуття, текстиль та багато іншого. Легка промисловість складає майже 2,5 відсотка загального експорту.

У нашій країні виробляють одяг таких відомих брендів, як ZARA, Benetton, Mexx та інші. У останній час стали з'являтися багато українських брендів молодіжного та класичного одягу, які за своєю якістю не поступаються всесвітнім брендам, а за ціною є набагато дешевші.

Також продукція української легкої промисловості стала користуватися більшим попитом за кордоном в останні роки, наш одяг та текстиль експортується до країн ЄС та Росії.

Машинобудування.

Україна має дуже великий потенціал у машинобудівництві, так у 2016 році NASA було запущено у космос ракету з українським двигуном, великим попитом у світі користуються транспортні літаки виробництва авіаційного заводу «Антонова».

Також в Україні є достатня кількість суднобудівних заводів які простоюють без діла та не використовують свого потенціалу.

Аби використовувати великий потенціал у машинобудуванні та не допустити «відтік мізків» з цього сектору, Україні потрібні інвестиції.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом можна сказати, що Україна прогресує з кожним роком, та йде правильним шляхом, але прогрес нашої країни дуже сповільнює військовий конфлікт та велика ризикованість вкладання інвестицій.

Для зацікавлення іноземних інвесторів у вкладанні коштів в потрібно реалізувати комплекс соціально-економічних реформ та поліпшити інвестиційний клімат в країні.

У процесі проведення даного дослідження було встановлено, що першочерговими мірами до покращення інвестиційного клімату в Україні, потрібно реалізувати такі соціально – економічні реформи:

- забезпечення надійного захисту прав власності інвесторів;
- удосконалення діючого антикорупційного законодавства;
- розробка та реалізація державної політики направленої на покращення іміджу країни в світі;
- розробку шляхів, щодо найскорішого припинення конфлікту на сході України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рейтинг інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] // Гамбурзький інститут світової економіки та аудиторська компанія BDO AG. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.bdo-ibc.com/index/global-comparison/overall-index/>.
2. Только треть иностранных инвестиций в Украину – «живые» деньги [Електронний ресурс] // Щотижнева газета «Экономические известия» – Режим доступу до ресурсу: http://news.eizvestia.com/news_economy/full/188-tolko-tret-inostrannyx-investicij-v-ukrainu-zhivye-dengi.
3. Рейтинг корумпованості країн світу. [Електронний ресурс] // Ernst & Young – Режим доступу до ресурсу: <http://www.ey.com/ua/uk/newsroom/news-releases/news-ey-senior-managers-failing-to-set-right-tone-on-business-ethics-finds-ey-fraud-survey>.
4. Індекс сприйняття корупції 2016 [Електронний ресурс] // Transparency International. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: http://www.transparency.org/news/feature/corruption_perceptions_index_2016.
5. Свобода в світі 2016 [Електронний ресурс] // Freedom House. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/freedom-world-2016>.
6. Рейтинг сприятливості ведення бізнесу 2016 [Електронний ресурс] // Doing Business, Всесвітній Банк. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://russian.doingbusiness.org/rankings>.
7. Рейтинг економічної свободи 2016 [Електронний ресурс] // The Heritage Foundation, The Wall Street Journal – Режим доступу до ресурсу: <http://gtmarket.ru/ratings/index-of-economic-freedom/index-of-economic-freedom-info>.
8. Міжнародний індекс захисту прав власності [Електронний ресурс] // Property Rights Alliance. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://internationalpropertyrightsindex.org/countries>.
9. 5 галузей української економіки, які чекають на інвестиції [Електронний ресурс] // FinanceUA. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/397755/5-galuzej-ukrayinskoyi-ekonomiky-yaki-chekayut-na-investytsiyi>.
10. Топ-5 галузей економіки, які першими в Україні прийматимуть зарубіжних інвесторів [Електронний ресурс] // Економічна правда. – 2015. – Режим доступу до ресурсу: <https://www.epravda.com.ua/publications/2015/12/9/570529/>.
11. Украина стала мировым лидером по экспорту муки. Подробности читайте на УНИАН: <https://economics.unian.net/agro/1564362-ukraina-stala-mirovym-liderom-po-eksportu>

muki.html [Електронний ресурс] // «Уніан». – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <https://economics.unian.net/agro/1564362-ukraina-stala-mirovyim-liderom-po-eksportu-muki.html>.

12. Крупнейшие экспортеры зерна: Украина – в лидерах. [Електронний ресурс] –

Режим доступу до ресурсу: <http://rian.com.ua/infografika/20160115/1003605300.html>.

13. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: <http://ukrstat.gov.ua/>

ТЕОРЕТИКО-ПРИКЛАДНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ МЕЗОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ (ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД)

THEORETICAL AND APPLIED APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE MESOECONOMIC SYSTEMS (INTERNATIONAL EXPERIENCE)

У статті узагальнюється міжнародний досвід модернізації методологічних підходів до аналізу мезоекономічних систем, що займають проміжне становище між мікро- та макрорівнями національної економіки, та покликані виконувати посередницькі функції заощадження суспільних витрат у ході управління процесами адаптації суб'єктів первинного рівня господарювання до вимог та умов функціонування національної моделі соціально орієнтованої ринкової економіки. Досліджуються варіанти запровадження спеціалізованих аналітичних процедур на рівні мезоекономічних систем національної економіки. Особливу увагу приділено характерним особливостям функціонування галузевих (у сфері будівництва) та регіональних (квазікорпоративних) систем. Наводиться характеристика основних етапів життєвого циклу обігу коштів у масштабах мезоструктур галузевого та територіального профілю. Обґрунтовується визначальний вплив процесів заощадження транзакційних витрат на рівень внеску мезоекономічних структур до споживання ВВП

Ключові слова: мезоекономічні структури, системний аналіз мезоекономічних структур, галузевий мезоекономічний аналіз, регіональний мезоекономічний аналіз, транзакційні витрати

В статті обобщается международный опыт модернизации методологических подходов к анализу мезоэкономических систем, занимающих промежуточное положение между микро- и макроуровнями национальной экономики, предназначение которых заключается в выполнении посреднических функций экономики общественных расходов в ходе управления процессами адаптации субъектов первичного уровня хозяйст

ования к требованиям и условиям функционирования на национальном уровне институтов социально ориентированной рыночной экономики. Исследуются теоретические подходы к внедрению специализированных аналитических процедур на уровне мезоэкономических систем национальной экономики. Особое внимание уделено характерным особенностям функционирования отраслевых (в сфере строительства) и региональных (квазикорпоративных) систем. Характеризуются основные этапы жизненного цикла обращения средств в масштабах мезоэкономических структур отраслевого и территориального профиля. Обосновывается определяющее влияние процессов экономики транзакционных издержек на уровень вклада мезоэкономических структур в потребление ВВП

Ключевые слова: мезоэкономические структуры, системный анализ мезоэкономических структур, отраслевой мезоэкономический анализ, региональный мезоэкономический анализ, транзакционные издержки

The article summarizes international experience upgrading methodological approaches to the analysis mesoeconomical systems that occupy an intermediate position between the micro and macro levels of the national economy, and are designed to perform mediation savings of public spending during the adaptation process management entities of economic conditions and the requirements of a national model of a social market economy. Investigate options for the introduction of specialized analytical procedures at mesoeconomic of the national economy.

Key words: mesoeconomic structures, mesoeconomic structures' system analysis, sectoral mesoeconomic analysis, regional mesoeconomic analysis, transaction costs

УДК 338.262.7

Малаховський Ю.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки, менеджменту та комерційної діяльності Центральноукраїнський національний технічний університет

Постановка проблеми. Характерною особливістю національної економіки (НЕ), як складно організованої в умовах сучасного розвитку продуктивних сил системи виробництва, розподілу, перерозподілу, обміну і споживання продуктів праці між учасниками її суспільного поділу, є інтегративна цілісність. Ця системна

особливість втілюється у ході розгортання специфічних рис НЕ як органічного цілого, що проявляється через появу нових якостей у процесі розвитку, формування нових типів цілісності, виникнення нових структурних рівнів та їх ієрархічної супідрядності, розділення на складові елементи [5].

Реалізація структурно-функціонального підходу до системного дослідження НЕ передбачає дослідження явищ та процесів, що відбуваються в ній, як структурно розчленованої цілісності, в якій кожен елемент має конкретно визначене функціональне призначення. З цієї точки зору, теоретичний аналіз мезоекономічних систем, ролі, яку вони відіграють у становленні та розвитку неоінституціональної економіки, є актуальним елементом стратегічного підходу до управління її національним комплексом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні підходи до розуміння сутності мезорівня НЕ, починаючи з підходів до цієї проблеми Й. Шумпетера, детально проаналізовано в різних джерелах [2; 11]. Загальним місцем у них є те, що характерною особливістю мезоекономіки є її біомодальність, за якої єдина ідея (генеральне правило) реалізовується цілою сукупністю агентів (акторів).

Сучасні підходи до аналізу галузевих мезоструктур в системі НЕ було започатковано Стюартом Холландом, який вбачав їх призначення у реалізації олігополістичного посередництва між підприємствами, що врегульовуються за мікроекономічними моделями, та макроагрегатами національної економіки [14]. Концепцію було сформульовано на противагу т.з. гарвардській "старій школі" аналізу індустріальної організації НЕ, що була тісно пов'язаною з кейнсіанською традицією. Остання полягала у обґрунтуванні необхідності інтервенційного втручання уряду у процес формування ринкового середовища на відповідному рівні [7]. У основу дій покладалась модель цілеспрямованої використання об'єктивного взаємозв'язку між базовими умовами (попитом та пропозицією), структурою (чисельність продавців та покупців, диференціація продукції, структура витрат, вертикальна інтеграція, рівень конгломерації), поведінкою (ціновою, продуктовими стратегіями,

дослідженнями та інноваціями, рекламною діяльністю, легальними методами діяльності), а також ефективністю (виробництво, розвиток, зайнятість) в кризових умовах діяльності [20].

Чиказьку традицію аналізу індустріальної організації, т.з. "нову школу", детально представлено у роботах [12; 15; 19]. Головним аргументом на користь оновлення підходів до індустріального аналізу, що частково заперечував доцільність масштабної державної інтервенції, було проголошено здатність працівників/підприємств швидко адаптуватись до централізовано запроваджуваних змін та діяти в рамках виробничих "раціональних очікувань". Особливо виразно оновлені підходи було відображено у роботах М. Портера, що присвячувались пріоритетним питанням застосування здобутків економічної теорії в царині стратегічного аналізу промислової діяльності (концепція "п'яти складових" конкурентоспроможності, аналіз ланцюжків вартості, "діамант" Портера) [17].

Загальним критичним зауваженнями до здійснюваних представниками "старої" та "нової" шкіл підходів до індустріального/мезоекономічного аналізу є недостатня увага, що приділяється ними питанням ендогенного (на відміну від екзогенного) характеру інституційних змін у діяльності промислових підприємств.

Окремим напрямом досліджень є обґрунтування основних положень стратегії територіального менеджменту, деталізація на основі його аналізу конкретних напрямів реалізації концепції управління регіональною сукупністю інституційних акторів як квазікорпоративним утворенням [1].

Завдання дослідження полягає в узагальненні зарубіжного досвіду реалізації теоретичних підходів до аналізу функціонування мезосистем в структурі НЕ з метою формулювання принципів державного регулювання їхнього розвитку в Україні.

Таблиця 1

Рівні, елементи та інструменти аналізу ринкової економіки [6]

Рівні аналізу	Елементи аналізу	Інструменти аналізу
Мікроекономіка	Домашні господарства Фірми Ринки	Теорія попиту Теорія вартості та теорія виробництва Теорія ринку та цінова теорія Теорія конкуренції Теорія розподілу доходів
Мезоекономіка	Галузі Регіони Об'єднання	Теорія економічної структури та змін Регіональна економік Економіка середовища Теорія груп та об'єднань Економічна теорія та політика
Макроекономіка	Макроагрегати Національна економіка	Система національних рахунків Економіка стабільності та зростання Монетарна теорія Міжнародна торгівля Теорія макроекономічного розподілу

Виклад основного матеріалу. Самостійними рівнями господарських систем, що функціонують в глобальному економічному просторі, окремі автори [4] пропонують вважати: мегаекономічний; субекономічний; макроекономічний; мезоекономічний; мікроекономічний; номоекономічний; наноекономічний. Як зазначається в [11; 18], застосування терміну “мезоекономіка” пов’язується з необхідністю розробки аналітичної бази дослідження динамічних перетворень базових елементів економіки, що еволюціонує. На думку авторів, з еволюційної точки зору, нездійсненним є просте агрегування, поступове перетікання, механічне перетворення мікроекономічних процесів у макроекономічні. Введення до обігу поняття “мезоекономіка” пояснюється не лише потребою класифікувати окремі економічні феномени, що не підпадають під визначення мікроекономічних або макроекономічних, необхідністю аналізувати нерівноважні ринкові структури, але й онтологічним підходом до ідентифікації, таксономії та концептуалізації динамічних будівельних блоків національного економічного універсуму (табл. 1).

Проведення традиційного аналізу засобами складання таблиць “витрати-випуск” (input-output table, IOT) дозволяє наочно ілюструвати наявність, міць та розмір мезоекономічних зв’язків між галузями виробництва/секторами національної економіки, причому із застосуванням статистичних методів встановлення т.з. “мезофірм”, обмежена сукупність яких контролює/займає панівні позиції на ринку конкретного продукту галузі/сектору НЕ [16]. Використання IOT забезпечує осіб, що визначають напрями економічної політики, інформацію про: (а) поточний стан внутрішньої дина-

міки галузевої структури національної економіки; (b) попередніми даними про стан технічного прогресу, що є необхідними для прогнозування майбутнього стану макроекономіки; (c) показниками для розробки середньострокових планів щодо макроекономічних показників продуктивності, обсягу виробництва, зайнятості, торгівлі, інвестицій, споживання тощо [6].

Розвинута Й. Шумпетером та його послідовниками [13] ідея еволюційних макрогенерацій концентрується у сформульованому ними визначенні економіки, яка постає у вигляді комплексу правил поведінки щодо поділу праці, формування організаційної структури управління в умовах домінування приватної власності, вільної конкуренції, системи обміну результатами діяльності, що розвивається протягом тривалого періоду часу, як унікального способу мережного комбінування елементів продуктивних сил, що сприяє створенню споживчого продукту.

В цілому, такий підхід до визначення сутності поняття мезоекономіки склався за інтенсивного розвитку нових тенденцій сучасної економічної теорії, а саме неоінституціональної та нової інституціональної економічної теорії [2]. Наслідком здійснення такого підходу стала можливість синтезувати максимально продуктивний, з точки зору можливості проведення описових та пояснювальних досліджень, підхід до здійснення мезоаналізу.

Його сучасний напрям, у витоків якого стояли Карассус (Carassus) [9] та Деваланс (de Valance) [10], базувався на альтернативних підходах, що пов’язувались з дослідженням діяльності кластерів. Кластер, на переконання Дева-

Таблиця 2

Синтез мезоекономічного та галузевого аналізу

		Ступінь втручання	Мета	Рівень укрупнення	Модель/Теорія/Джерело
Школа галузевого аналізу	стара	Сприяння державному втручанню у ринкову ситуацію	Формування підстав для розробки політики. Соціальна орієнтація цілей	Аналіз галузей, конгломератів	Кейнсіанська теорія. Модель “структура-умови-продуктивність” [7; 12; 20]
	нова	Сприяння “невидимій руці ринку”, політика невтручання	Вивчення ринку (зі сторони пропозиції)	Аналіз галузей	Неокласична теорія. Раціональні очікування. Модель “п’яти сил” [12; 17; 20]
Мезоекономіка	сучасна	Нейтральна позиція. Аспекти співпраці погоджується	Описовий та пояснювальний аналіз галузевих/ секторальних характеристик	Цілісний підхід до галузей/секторів Кластери/системи	Класична мезоекономіка. Модель кластерів/систем. Системний аналіз [6; 8; 9; 14]
	класична	Спостерігаються окремі аспекти втручання	Цілісний підхід до галузі. Ідентифікація розбалансування як базису майбутніх інвестицій та формування політики розвитку	Полііндустріальні об’єднання Мезофірми	Класичний аналіз “витрати-випуск”. Таблиця “витрати-випуск”. Виробничий ланцюг [14; 16]

ланса, являє собою об'єднання декількох незалежних спеціалізованих фірм, що утворюють мережу виробництва. Порівнюючи кластерну зі вже згадуваною моделлю “структура – поведінка – продуктивність”, він стверджував, що обидві моделі лише відображають різні аспекти промислової діяльності. При цьому, кластерна модель (на відміну від ІОТ) з більшою детальністю описує процеси зміни характеру промислової діяльності за рахунок включення до аналітичного процесу впливу факторів потоків послуг, зв'язків між фірмами, діяльності інституційних акторів тощо. Принципово схожа на кластерну, модель [9] передбачає здійснення аналітичних процедур у відношенні організованого комплексу міжвиробничих зв'язків, комерційної та неприбуткової діяльності, взаємодії учасників протягом життєвого циклу галузевої продукції (послуг) (таблиця 2).

Сучасний мезоекономічний підхід також відрізняється від школи галузевого аналізу тим, що

включає до кола дослідження не лише “мезо-фірми”, але весь перелік інституційних акторів. Таким чином, можна стверджувати, що сучасний мезоекономічний підхід задовольняє потребам всебічного урівноваження процесу аналізу за осями координат “інтервенціонізм – невидима рука” ринку”, а також рівня агрегування показників “мікроекономіка – макроекономіка”.

Пілотний системний аналіз галузевої мезоструктури (ГМС), що передбачав відображення реальної секторальної ситуації у середовищі теоретичної моделі, було здійснено на матеріалах європейської будівельної галузі (рис. 1).

Доказом системності здійснених досліджень стало: (а) проектування мезоекономічної системи як “організованого комплексу комерційних та некомерційних відносин взаємодії між виробничими та інституційними акторами, які приймають участь у економічній діяльності зі створення кінцевого продукту/послуги та управлінні проце-

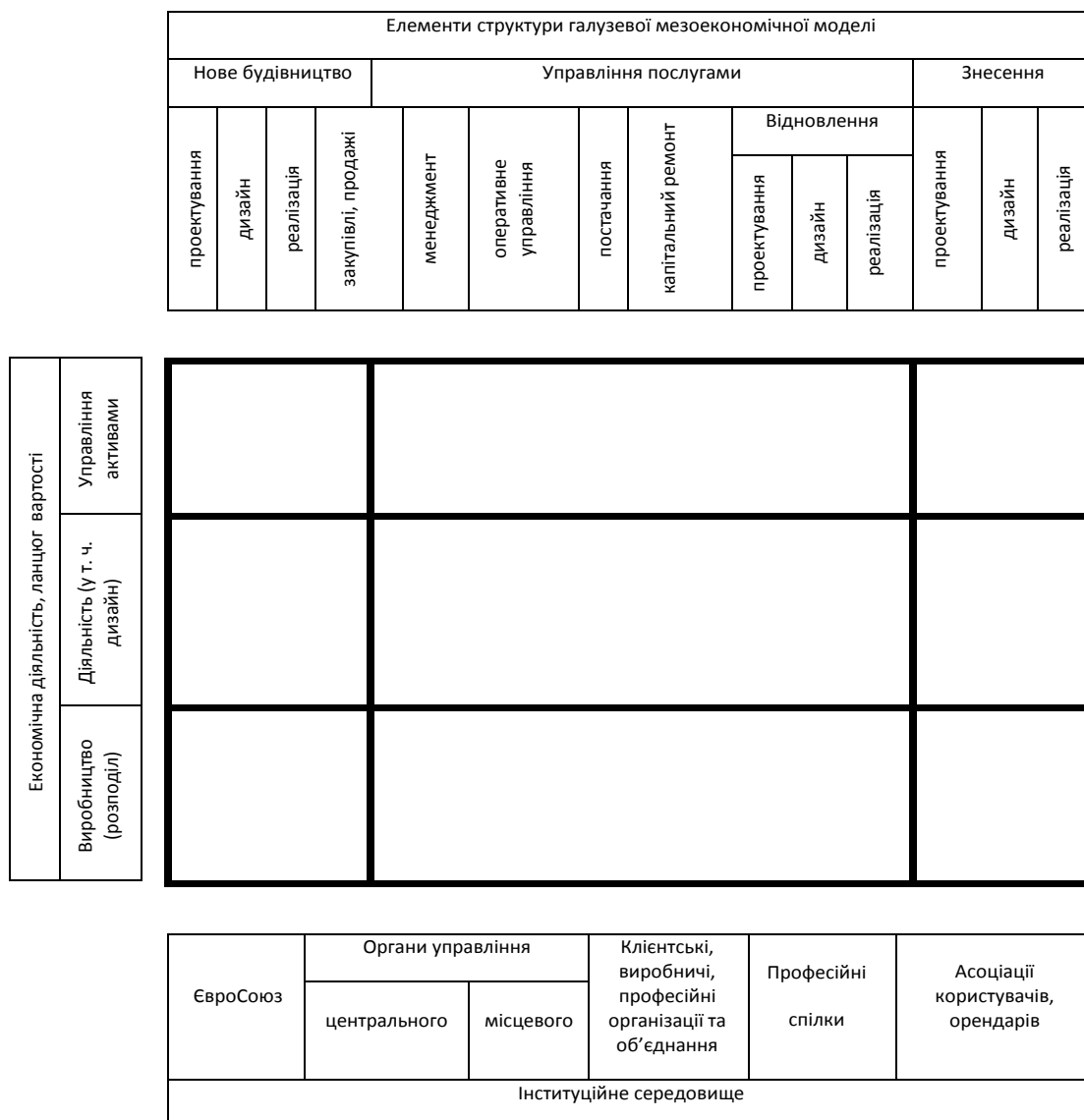


Рис. 1. Модель функціонування ГМС (в галузі будівництва) [6; 8]

сом його використання протягом життєвого циклу об'єкту, що постійно еволюціонує під зовнішнім впливом середовища мезоструктури"; (b) визначення елементів структури системи та її оточення; (c) встановлення рівня компетенції та ідентифікації окремих компонентів економічної діяльності та фаз життєвого рівня; (d) опису витрат (сировина та матеріали), процесів перетворень та результатів (управління існуючими виробничими структурами) системи (рис. 1) [8].

Ґрунтуючись на моделі мезосистеми, виявляється можливим визначити чотири елементи його аналізу, які пов'язані із зовнішніми та внутрішніми аспектами функціонування галузевої конструкції (рис. 2).

У практичній площині це означає, що одночасно з формуванням результатів діяльності на рівні реального сектору виробництва життєвих благ, суттєвість впливу мезоекономічної структури на рівень кінцевого споживання ВВП

Елементи аналізу		Мета проведення / показники
зовнішні	Ринкове середовище	Вимірювання пропорцій та внеску мезосистеми у пов'язані мезосистеми, до національної економіки та міжнародної торгівлі тощо: внесок ВДВ галузі до ВВП НЕ, питома вага зайнятих у галузі у їх загальній чисельності в НЕ
	Інституційне оточення	Ідентифікація зовнішніх сил впливу, у т. ч. законодавства, субсидій, НДДКР, внутрішніх галузевих домовленостей, конкурентів, партнерів, постачальників, соціокультурного, природно-ресурсного, політичного середовища, що впливають на галузеву мезосистему
внутрішні	Компоненти мезосистеми	Ідентифікація та опис компонентів мезосистеми, їхніх зв'язків, характеристик, "балансу сил" тощо: кількість будівельних фірм; кількість зайнятих; чисельність професіоналів; замовники послуг; виробники матеріалів, компонентів; виробники устаткування та обладнання; кількість компаній з управління об'єктами та правами власності; обсяги будівельного виробництва; чисельність фірм різного розміру; чисельність зайнятих на них; обсяги їх виробництва
	Економічна активність	Опис характерних особливостей принципових напрямів економічної діяльності мезосистеми та їхніх зв'язків з різними компонентами: оцінна вартість об'єктів житлового, нежитлового та цивільного будівництва; питома вага будівельних робіт, технічного обслуговування, капремонту; питома вага вартості замовлень домашніх господарств, корпорацій, ОДУ у загальному обсязі галузевого виробництва

Рис. 2. Складові елементи мезоекономічного аналізу [6]

Таблиця 3

Засоби регулювання та інституційні актори ГМС [6]

Інституції	Засоби регулювання			Будівництво, матеріали			Фірми			Середовище		
	Дозволи на будівництво	Правила врегулювання діяльності	Стандарти використання матеріалів	Професійні правила та підприємницькі стандарти	Правила безпеки та управління персоналом	Угоди щодо цінової політики, якості продукції та послуг	Компетенції та системи контролю їх дотримання	Фінансування, оподаткування	Дослідження та розробки, освіта			
Міжнародні												
Центральні ОДУ												
Місцеві ОДУ												
Клієнти, галузі, професіонали тощо												
Професійні спілки												
Об'єднання користувачів, орендарів												

НЕ забезпечується шляхом сприяння взаємодії економічних суб'єктів, що здійснюється у середовищі функціонування трансакційного сектору галузі. Об'єктом аналізу в цьому випадку стає процес заощадження коштів, внаслідок реалізації системи засобів регулювання мезоконструкції, за рахунок специфікації прав власності, створення організаційних структур, що забезпечують їх ефективний обмін, порівняння та економію витрат, що виникають у ході процесу. Він охоплює діяльність двох принципових груп інституцій (наднаціональних, державних органів управління та торговельних асоціацій) з оптимізації фінансових, торговельних та інформаційних трансакцій у процесі подолання "сил тертя в економіці", що об'єктивно виражається у заощадженні коштів на подолання перешкод на шляху переходу життєвих благ від їх виробників до споживачів (табл. 3).

Вагомим аргументом на користь запровадження мезоекономічного підходу до аналізу еволюційної економіки на регіональному рівні НЕ (регіональної мезоекономічної системи, РМС) є те, що за умови використання лише базових мікроекономічних підходів, або універсальних положень макроекономічних теорій, неможливо пояс-

нити динаміку та послідовність фактичних змін, які логічно пояснюються у випадку залучення поняття "мезотраєкторії економічної еволюції" на регіональному рівні. Остання постає у вигляді управління трифазним процесом зародження, дифузії, підтримання оновлених стандартів поведінки акторів мікроекономічної діяльності з "правильного розпізнавання обставин діяльності" [18] у середовищі макроекономічної системи, що еволюціонує (рис. 3).

Дотримуючись логіки аналізу ГМС, вважати- мемо різновидами економічної активності на рівні регіону всі види діяльності фінансових та нефінансових корпорацій, завдання яких полягає у перенесенні існуючої на вартість продукції/послуг, а також інституційних акторів, що формують валову додану вартість (валовий регіональний продукт, ВРП): найманих працівників, що отримують компенсації; роботодавців та підприємців, що



Рис. 3. Місце РМС в НЕ [6]

		Регіональна мезоекономічна модель								Експорт регіональний
		Формування ресурсів споживання		Використання ресурсів						
		Імпорт регіональний	випуск	проміжне	кінцеве			Валове нагромадження		
			Формування ресурсів у ході випуску товарів та послуг, що одночасно є проміжним споживанням суспільного продукту регіону у процесі виробничої діяльності фінансових та нефінансових корпорацій		домашні господарства	установ сектора загальнодержавного управління	некомерційні організації, що обслуговують ДП	формування основного капіталу	зміна запасів матеріальних об'єктів	
Економічна діяльність з формування вартості	Перенесення існуючої вартості на вартість виготовленої продукції/ послуг фінансовими та нефінансовими корпораціями									
	Валовий регіональний продукт	оплата праці найманих працівників								
		валовий прибуток, змішаний дохід роботодавців								
	чисті податки на продукти, інші податки на виробництво та імпорт									
Європейський Союз	Органи управління та самоврядування		Клієнтські, виробничі, професійні організації та об'єднання		Професійні спілки	Асоціації користувачів, орендарів, жителів		Стейкхолдери		
	центральні	місцеві								
Інституційне середовище										

Рис. 4. Модель функціонування РМС [1]

формують валовий прибуток, змішаний дохід; органи оподаткування, що здійснюють нарахування чистих податків на продукти, чистих інших податків на виробництво та імпорт (без субсидій) у складі ВРП (рис. 4).

Компонентами РМС виступатимуть інституційні актори двох основних споживчих типів: фізичні особи або їх групи, що функціонують у вигляді домашніх господарств; юридичні особи або громадські організації, що функціонують у вигляді корпорацій (фінансових та нефінансових), некомерційних організацій та органів державного управління.

За їх участі відбуваються процеси формування ресурсів споживання РМС (у процесі виробництва продукції та послуг, імпортової діяльності), їх використання (проміжне та кінцеве споживання, валове нагромадження, експортна діяльність). Статистичні спостереження за діяльністю акторів можуть здійснюватись на основі формування зведеного балансу фінансових ресурсів регіону (ЗБФРР) [3].

Висновки з проведеного дослідження.

Виходячи з потреб аналізу, стратегічного програмування розвитку, придатним для практичного використання видається визначення сутності мезоекономічної системи за п'ятирівневої стратифікації структури НЕ. У подальшому, виходячи з того, що призначенням мезоекономічної системи є досягнення мети функціонування системи вищого рівня – НЕ, а базовим рівнем її формування виступає система нижчого рівня (інституційні одиниці), зміст її функціонування полягає у реалізації специфічних засобів ефективного розвитку НЕ у процесі використання економічного потенціалу інституційних одиниць в межах мезоекономічного об'єднання (ГМС, РМС).

При цьому на рівні ГМС відбувається об'єднання мікроекономічних потенціалів, що регулюються переважно засобами централізованого екстериторіального впливу, а РМС передбачає включення до свого складу як вертикально інтегрованих корпоративних формувань, так і ринкових територіальних корпорацій. Виділення ГМС та РМС, а також кластерних систем, вимагає усунення негативних наслідків демонтажу інститутів централізованого управління нею. Варіант вирішення проблеми – формування стабільних за складом учасників, внутрішніх факторів та характером траєкторії розвитку мезосистем в структурі НЕ, що підлягають можливості стратегічного програмування, а також передбачають широкий різновид відносин до регулювання між ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Малаховський Ю.В. Вартісноорієнтоване управління діяльністю квазікорпоративної сукупності

конкуруючих підприємств регіону [Текст] / Ю.В. Малаховський, р.І. Жовновач, С.А. Шевченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. – 2013. – № 23. – С. 96–110.

2. Малаховський Ю.В. Методологічні підходи до стратегічного управління розвитком мезосистем в структурі національної економіки [Текст] / Л.М. Фільштейн, Ю.В. Малаховський, А.А. Кансо // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. Збірник наукових праць. – 2016. – Випуск 30. – С. 266–274.

3. Малаховський Ю.В. Побудова балансу фінансових ресурсів регіону / Ю.В. Малаховський // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – № 5. – С. 64–68.

4. Мезоэкономика переходного периода: рынки, отрасли, предприятия / под ред. чл.-корр. РАН Г.Б. Клейнера. – ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2001. – 516 с.

5. Философский энциклопедический словарь / Редкол.: С.С. Аверинцев, Э.А. Араб-оглы, Л.Ф. Ильичев и др. – 2-е изд. – М.: Сов. Энциклопедия, 1989. – 815 с.

6. Andersson N. (2003) A mesoeconomic analysis of the construction sector [Електронний ресурс] / Niclas Andersson. – Режим доступу: http://www.bekon.lth.se/fileadmin/byggnadsekonomi/research/doctoral_thesis/Andersson_Niclas.pdf.

7. Bain J.S. (1968) Industrial Organisation, Second edition, John Wiley & Sons.

8. Bruzelius L.H. and Skärvad, P.H. (2000) Integrerad organisationslära [Електронний ресурс] / Lars H Bruzelius, Per-Hugo Skärvad. – Режим доступу: <http://www.bokus.com/bok/9789144071091/integrerad-organisationslara>.

9. Carassus J. (2004) The Construction Sector system approach: An International framework /Jean Carassus [Електронний ресурс] / Режим доступу: <https://bibliotecadigital.ipb.pt/bitstream/10198/4993/3/The%20construction.pdf>.

10. de Valance G. (2000) Comparison of Traditional and Cluster Models of Construction Industry Structure /Gerard de Valance [Електронний ресурс] / Режим доступу: https://scholar.google.dk/citations?view_op=view_citation&hl=da&user=H44mF8UAAAAJ&cst=art=20&citation_for_view=H44mF8UAAAAJ:ufrVoPG-SRksC.

11. Dopfer K. (2012) The origins of meso economic [Електронний ресурс] / Kurt Dopfer // J Evol Econ 22: 133–160. – Режим доступу: https://www.researchgate.net/publication/227592586_The_origins_of_meso_economics.

12. Foss N. (1996) Research in Strategy, economics, and Michael Porter [Електронний ресурс] / Nikolai J. Foss – Режим доступу: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-6486.1996.tb00796.x/full>.

13. Foster J. A micro-meso-macro perspective on the methodology of evolutionary economics: Integrating history, simulation and econometrics [Електронний ресурс] / John Foster, Jason Potts – Режим доступу: <http://www.uq.edu.au/economics/abstract/343.pdf>.

14. Holland S. (1987) *The Market economy – From Micro to Mesoeconomics*, Weidenfeld and Nicolson, London.

15. Nelson R. and Winter S.G. (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Harvard.

16. Ng Y-K. (1986) *Mesoeconomics – A Micro-Macro Analysis*, St. Martens Press, New York.

17. Porter, M. E. (1990) *The competitive advantage of nations*, MacMillan, London.

18. Schumpeter J.A. (2011). *The theory of economic development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle. With a New Introduction by John E. Elliot (Redvers Opie, Trans.)* Transaction Publishers: London.

19. Stigler G.J. (1968) *The Organization of Industry*, The University of Chicago Press, Chicago and London.

20. Tirole J. (1988) *The Theory of Industrial Organisation*, 10th edition, The MIT Press, London.

АНАЛІЗ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ В РОЗРІЗІ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

ANALYSIS OF RETAIL FOOD IN THE CONTEXT OF REGIONAL DEVELOPMENT

В статті доведено, що у 2014–2015 рр. соціально-економічний розвиток більшості регіонів характеризується зменшенням промислового виробництва. Визначено, що доходи та витрати населення впливають на обсяги роздрібної торгівлі у регіонах України. Розглянуто динаміку макроекономічних показників України у розрахунку на одну особу населення та обсяги мережі роздрібної торгівлі підприємств.

Ключові слова: валовий регіональний продукт; роздрібна торгівля; розвиток; інфраструктура; конкуренція; методи.

В статье доказано, что в 2014–2015 гг. социально-экономическое развитие большинства регионов характеризуется уменьшением промышленного производства. Определено, что доходы и расходы населения влияют на объемы розничной торговли

в регионах Украины. Рассмотрена динамика макроэкономических показателей Украины в расчете на душу населения и объемы сети розничной торговли предприятий.

Ключевые слова: валовой региональный продукт; розничная торговля; развитие; инфраструктура; конкуренция; методы.

The article stipulates that in 2014–2015 social and economic development of most regions is characterized by decrease of industrial production. It has been determined that revenue and expenditure of population impact on retail trade in the regions of Ukraine. It has been determined that a significant portion of the total turnover of retail trade in Ukraine is taken by retail trading networks.

Key words: gross regional product; the retail trade; development; infrastructure; competition; methods.

УДК: 339.166:339.37

Марков Б.М.

к.е.н., докторант

Університет імені Альфреда Нобеля

Постановка проблеми. Розвиток роздрібної торгівлі продовольчими товарами здійснюється під впливом політично-правових, соціально-економічних, демографічних, географічних, транспортних, організаційно-технологічних, управлінських, фінансових, регіональних та інших чинників, які постійно змінюються.

В процесі діагностики розпізнається дійсний стан торгівельних підприємств на регіональних ринках, встановлюється характер і визначаються причини виявлених відхилень від заданого режиму функціонування. Так, на підприємствах роздрібної торгівлі необхідно вивчати динаміку товарних запасів, фактори що визначають їх розвиток, асортиментну структуру та оборотність запасів, оцінити ефективність роботи з управління товарними запасами та її вплив на діяльність торговельного підприємства.

Доступне для вчених і користувачів знання в області розвитку послуг роздрібної торгівлі на ринку

продовольчих товарів України є недостатнім для розвитку і розширення пізнання і використання його в діяльності торгівельного підприємства. Так склалася суперечлива ситуація, яка потребує свого вирішення і підтверджує існування наукової задачі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сучасні вітчизняні дослідження О. Азарян, В. Апопія, М. Белявцева, О. Горбенко, Н. Міценко, І. Яціва та ін. присвячені, головним чином, структурним трансформаціям торгівлі, соціально-економічним та методологічним проблемам формування і розвитку продовольчого та непродовольчого ринків [1–5, 7]. Водночас у дослідженнях напрямів розвитку роздрібної торгівлі недостатньо уваги приділяється визначенню параметрів, які характеризують роздрібну торгівлю продовольчими товарами на регіональному рівні, а між тим основним пріоритетним напрямком розвитку економіки і політики держави є формування і розвиток торговельних кластерів в різних галузях.

Постановка завдання. Вищезазначене питання обумовлює актуальність та своєчасність дослідження, що в свою чергу дозволяє сформулювати наступну мету статті – проведення регіональної діагностики послуг роздрібною торгівлю на ринку продовольчих товарів України

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання основною метою економічного розвитку країн та їх регіонів є поліпшення якості життя населення шляхом побудови сучасної, стійкої, відкритої та конкурентоспроможної у світовому масштабі економіки, формування професійної та ефективної системи державного управління.

В Україні у 2014–2015 рр. соціально-економічний розвиток більшості регіонів характеризується зменшенням промислового виробництва, відпливом інвестиційного капіталу, нестійкою експортною дина-

мікою, скороченням обсягів будівництва, звуженням внутрішнього ринку, погіршенням ситуації на ринку праці і загальним падінням рівня доходів (табл. 1).

Незважаючи на позитивну динаміку валового регіонального продукту у 2011–2014 рр., у 2014 році індекс фізичного обсягу валового регіонального продукту (у цінах попереднього року) становив 93,4%. Розрахунки свідчать, що у 2014 році цей показник найбільшим був у таких регіонах:

- Дніпропетровська область (53749 грн. на одну особу);
- Київська область (46058 грн. та на одну особу);
- м. Київ (124163 грн. та на одну особу);
- Полтавська область (48040 грн. та на одну особу);
- Харківська область (35328 грн. та на одну особу).

Таблиця 1

Валовий регіональний продукт у 2011–2014 рр.

Регіони	Індекси фізичного обсягу валового регіонального продукту (у цінах попереднього року,%)				Валовий регіональний продукт у розрахунку на одну особу (грн.)			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
АРК	102,7	98,8	101	...	19467	22675	23595	...
Вінницька	107,2	103,7	104,8	104,6	17768	20253	22303	27249
Волинська	105,3	104,8	99,3	101,1	16993	19249	19817	23218
Дніпропетровська	103,4	97,5	99,3	95,1	42068	44650	46333	53749
Донецька	111,4	97,1	94,7	67,1	36446	38907	37830	27771
Житомирська	102,7	109,4	101,9	103,6	17184	19551	20286	23678
Закарпатська	104,7	103	100,6	102,8	14455	17088	17044	19170
Запорізька	102,9	97,8	99,3	100,4	27567	30656	30526	37251
Івано-Франківська	106,5	103,3	97,7	97,6	19386	23379	24022	27232
Київська	111,7	101,9	93,4	99,4	34420	40483	39988	46058
Кіровоградська	109,2	100,7	109,5	100,6	19918	22082	25533	29223
Луганська	109,1	99,1	92,2	61	25067	25950	24514	14079
Львівська	108,7	102	98,8	100,9	20490	24387	24937	28731
Миколаївська	102,7	96,1	104,4	98,4	23402	24838	27355	30357
Одеська	102,1	96,8	105,7	98,3	25748	27070	29118	31268
Полтавська	101,8	97,8	94,4	96	35246	38424	39962	48040
Рівненська	104,6	103,3	96,9	102,6	16735	18860	19003	24762
Сумська	107,8	101,7	102,7	100,4	19800	21722	23517	26943
Тернопільська	111,3	109	96,6	108	15055	16644	16819	20228
Харківська	104,5	98,4	98,8	97,9	27966	29972	31128	35328
Херсонська	103,8	100,2	101,1	99,7	16990	17910	19311	21725
Хмельницька	108	109	96,9	102,3	17260	19920	20165	24662
Черкаська	106,4	100,9	100,7	98,9	21082	24558	26168	30628
Чернівецька	104	106,1	101,5	98,3	13228	14529	15154	16552
Чернігівська	107,8	104	95,8	100,5	19357	22096	22603	26530
м. Київ	100,7	101,9	106,4	96,1	79729	97429	109402	124163
м. Севастополь	103,1	88,4	106	...	24564	25872	28765	...
Україна, всього	105,2	100,2	100	93,4	28488	32002	33473	36904

Дані, наведені без урахування тимчасово окупованої території АРК, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено і розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України [6]

Найнижчі показники валового регіонального продукту були в таких регіонах: Тернопільська область: 20228 грн. та на одну особу; Херсонська область: 23218 грн. та на одну особу; Чернівецька область: 16552 грн. та на одну особу.

Динаміка валового регіонального продукту свідчить про наявність численних загроз здійснення роздрібної торгівлі продовольчими товарами у більшості регіонів.

Проаналізуємо доходи населення регіонів у 2012–2015 рр. (табл. 2).

Незважаючи на позитивну динаміку показників табл. 2, наявний дохід у розрахунку на одну особу (грн.) суттєво відрізняється за регіонами.

Регіони з високим рівнем наявних доходів у розрахунку на одну особу: м. Київ. Середні показники у таких регіонах як Харківська, Одеська, Київська, Дніпропетровська області.

Найнижчі показники у Волинській, Закарпатській, Рівненській, Тернопільській областях та областях, де відбуваються військові дії.

Реальний наявний дохід суттєво скоротився у 2014–2015 рр. Реальний наявний дохід у 2014 році становив 88,5%, а у 2015 році – 77,8%. Найбільше доходи населення скоротилися у Донецькій, Луганській, Чернігівській, Харківській, Дніпропетровській, Київській областях.

Звертаємо увагу на те, що доходи суттєво впливають на розвиток роздрібної торгівлі продовольчими товарами, тому що домогосподарства витрачають понад 50% на продукти харчування (табл. 3).

Доходи та витрати населення впливають на обсяги роздрібної торгівлі у регіонах України. Основним показником розвитку роздрібної торгівлі є роздрібний товарооборот, який виражає суспільне визнання вартості та споживчої вартості частини суспільного продукту, спрямованого у сферу споживання.

Таким чином, реальний наявний дохід суттєво впливав на обсяг роздрібної торгівлі у 2015 році: у регіонах, де дохід був вищим – обсяг роздрібної торгівлі також був вищим, і навпаки.

Таблиця 2

Доходи населення за регіонами

Регіони	Доходи – всього				Наявний дохід, грн.			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
АРК	51759	57324	40757	44816
Вінницька	44265	46157	49418	59569	35441	37323	37812	45986
Волинська	25741	26907	27986	33695	19546	20609	20985	25521
Дніпропетровська	118823	124594	136810	163558	95349	99995	105223	125231
Донецька	158003	166366	142745	115416	128767	135362	113343	89121
Житомирська	34110	34947	36814	44234	27057	27405	27831	33833
Закарпатська	28028	29102	29988	36047	21534	22512	21840	27010
Запорізька	59191	62671	68327	80388	48482	50545	53449	62260
Івано-Франківська	36186	37310	37848	46072	27825	29003	28139	35407
Київська	55941	58894	63342	74716	45673	47216	49133	57238
Кіровоградська	27129	27695	28901	34898	20529	21485	21605	26111
Луганська	67025	71485	56233	42730	54405	57527	44124	33166
Львівська	72828	75762	79378	96133	55878	58762	59887	73026
Миколаївська	33907	35125	36373	43673	26900	27948	27362	33387
Одеська	70429	78285	80438	99071	53154	61265	58096	75554
Полтавська	44835	46984	49928	60504	35380	37118	38078	45846
Рівненська	29557	31811	33314	39693	22950	24507	25266	30248
Сумська	32415	33469	35375	43551	25920	26812	27007	33295
Тернопільська	26102	26345	26892	33082	20025	20424	19718	24817
Харківська	88352	91333	95897	113952	68226	71530	71841	85083
Херсонська	27221	29489	30077	36788	21551	23362	22183	28180
Хмельницька	35458	36770	38853	47598	28437	29865	29585	36779
Черкаська	33484	35024	36694	44598	26376	27353	27329	33306
Чернівецька	21012	22408	22941	28004	16409	17646	16798	21374
Чернігівська	29654	30393	31998	38094	24664	25306	24509	29064
м. Київ	194436	218747	240198	287915	149145	159534	180513	220892
м. Севастополь	11973	13336	8864	10227
Україна	1457864	1548733	1516768	1743979	1149244	1215457	1151656	1331735

¹ Попередні дані.

Джерело: складено і розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України [6]

Структура сукупних витрат домогосподарств у 2010–2015 рр.

Статті витрат	2010	2011	2012	2013	2014 ¹	2015 ¹
Сукупні витрати в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3073,3	3458,0	3592,1	3820,3	4048,9	4952,0
Структура сукупних витрат домогосподарств, %						
Споживчі сукупні витрати	89,9	90,1	90,8	90,2	91,6	92,9
продукти харчування та безалкогольні напої	51,6	51,3	50,1	50,1	51,9	53,1
алкогольні напої, тютюнові вироби	3,4	3,4	3,5	3,5	3,4	3,3
непродовольчі товари та послуги	34,9	35,4	37,2	36,6	36,3	36,5
Неспоживчі сукупні витрати	10,1	9,9	9,2	9,8	8,4	7,1
Довідково: оплата житла, комунальних продуктів та послуг	7,6	8,0	8,3	8,0	8,1	10,2

¹ Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено і розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України

Таблиця 4

Показники економічного зростання та роздрібної торгівлі в Україні

Показники, млн грн.	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Темпи проросту, %		
				2014/2013	2015/2014	2015/2013
Населення на 1 січня наступного року, млн осіб	45426,2	42929,3	42760,5	-5,5	-0,4	-5,9
Валовий внутрішній продукт, у фактичних цінах, млн грн.	1465198,0	1586915,0	1979458,0	8,3	24,7	35,1
ВВП у розрахунку на одну особу	32,3	37,0	46,3	14,6	25,2	43,5
Доходи Державного бюджету, млн грн.	339226,9	357084,2	534694,8	5,3	49,7	57,6
Доходи Державного бюджету на одну особу населення	7,5	8,3	12,5	11,4	50,3	67,4
Видатки Державного бюджету, млн грн.	403456,1	430217,8	576911,4	6,6	34,1	43,0
Видатки Державного бюджету на одну особу населення	8,9	10,0	13,5	12,8	34,6	51,9
Доходи зведеного бюджету, млн грн.	442788,7	456067,3	652031,0	3,0	43,0	47,3
Доходи зведеного бюджету на одну особу населення, млн грн.	9,7	10,6	15,2	9,0	43,5	56,4
Видатки зведеного бюджету, млн грн.	505843,8	523125,7	979871,4	3,4	87,3	93,7
Видатки зведеного бюджету на одну особу населення, млн грн.	11,1	12,2	22,9	9,4	88,0	105,8
Видатки Зведеного бюджету на освіту	105538,7	100109,5	114193,5	-5,1	14,1	8,2
Видатки Зведеного бюджету на освіту У % до ВВП	7,2	6,3	5,8	-12,4	-8,5	-19,9
Видатки на освіту на одну особу	2,3	2,3	2,7	0,4	14,5	15,0
Видатки Зведеного бюджету на охорону здоров'я	61568,8	57150,1	71001,1	-7,2	24,2	15,3
Видатки Зведеного бюджету на охорону здоров'я У % до ВВП	4,2	3,6	3,6	-14,3	-0,4	-14,6
Видатки на охорону здоров'я на одну особу	1,4	1,3	1,7	-1,8	24,7	22,5
Видатки Зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення	145062,6	138004,7	176339,8	-4,9	27,8	21,6
Видатки Зведеного бюджету на соціальний захист У % до ВВП	9,9	8,7	8,9	-12,2	2,4	-10,0
Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення на одну особу	3,2	3,2	4,1	0,7	28,3	29,2
Середньомісячна заробітна плата (грудень)	3619,0	4012,0	5230,0	10,9	30,4	44,5
Мінімальна заробітна плата (на кінець року)	1218,0	1218,0	1378,0	0,0	13,1	13,1
Рівень безробіття, %	7,7	9,7	9,5	26,0	-2,1	23,4
Роздрібний товарообіг на одну особу в рік	17,7	19,5	21,1	10,2	8,2	19,2
Мережа роздрібної торгівлі	65231,1	57359,9	57307,0	-12,1	-0,1	-12,1
Кількість магазинів, од.	42922,0	38621,0	38481,0	-10,0	-0,4	-10,3
Кількість магазинів на одну особу	0,9	0,9	0,9	-4,8	0,0	-4,8
Торгова площа магазинів	8946,1	7752,9	7720,0	-13,3	-0,4	-13,7
Торгова площа магазинів на одну особу	0,2	0,2	0,2	-8,3	0,0	-8,3

Джерело: складено і розраховано автором

Для оцінювання роздрібно́ї торгівлі продовольчими товарами розглянемо динаміку макроекономічних показників України у розрахунку на одну особу населення та обсяги мережі роздрібно́ї торгівлі підприємств (табл. 4).

Відповідно до даних табл. 4, впродовж 2013–2015 рр. населення України скоротилося на 5,9%, що впливає на макроекономічні показники і обсяги роздрібно́ї торгівлі і України.

Динаміка обсягу ВВП є позитивною, і ВВП у розрахунку на одну людину щороку збільшується, за три роки цей показник збільшився на 43,5%.

Незважаючи на те, що доходи бюджету на одну особу за 2013–2015 рр. зросли на 67,4%, а видатки – на 51,9%, передумови макроекономічної стабілізації – відсутні, тому що видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення зросли майже у 2,5 рази, мінімальна заробітна плата – збільшилася на 32,10%. Рівень зареєстрованого безробіття був на межі природного, а іноді і перевищував цей показник.

Впродовж досліджуваних періодів, домогосподарства не володіли достатніми ресурсами для фінансування власних потреб, а значну частину їхніх видатків становили видатки та поточні потреби.

Вагому частину загального товарообороту роздрібно́ї торгівлі України займає товарооборот роздрібних торговельних мереж. Позитивна динаміка цього показника свідчить про формування умов стійкого економічного зростання торговельної галузі, задоволення потреб покупців та безперервне здійснення торгово-технологічного процесу; тоді як негативна – про нестабільність роздрібно́ї торгівлі продовольчими товарами.

Висновки з проведеного дослідження. У сучасних умовах в Україні функціонують різноманітні торговельні формати, які розрізняються за обсягами реалізації, за охоптом території

обслуговування, за орієнтацією на різні сегменти споживачів залежно від рівня їх доходів, а відповідно, мають і різні підходи до ціноутворення, яке визначається їх ціновою політикою.

Аналіз факторів які формують умови розвитку роздрібно́ї торгівлі продовольчими товарами, свідчить про те, що економічна політика країни в сучасних умовах тісно змикається з економічною діяльністю регіонів. Результати аналізу дозволяють діагностувати значну залежність регіонів від розвитку торговельних підприємств і підвищення на цій основі конкурентоспроможності регіональної і національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азарян, О.М. Організація і технологія торгівлі [Текст]: навч. посіб. / О.М. Азарян, Е.М. Локтєв, В.П. Оліфіров. – Донецьк: Дмитренко, 2007. – 528 с.
2. Апопій В.В. Характер сучасного розвитку внутрішньої торгівлі України / В.В. Апопій, Н.С. Ситник // Торговля, комерція, підприємництво: зб. наук. пр. – Львів: Львівська комерційна академія, 2012. – Вип. 13. – С. 5 –
3. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / М.І. Белявцев, Л.В. Шестопалова – К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 410 с.
4. Горбенко О.В. Ринок продуктової роздрібно́ї торгівлі в Україні: формати, мережі, розвиток / О.В. Горбенко. – Молодий вчений. – № 9. Частина 1. – 2015. – С. 59–66.
5. Міценко Н.Г. Особливості розвитку торговельних мереж в конкурентному середовищі / Н.Г. Міценко, Л.Л. Бойко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.8. – С. 216–220.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Яців І.Б. Еластичність попиту на продовольчі товари як елемент конкурентного середовища / І.Б. Яців. – Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 61–64.

ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

PROBLEMS OF RESEARCH OF INNOVATIVE AND TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN ECONOMY: THE METHODOLOGICAL ASPECT

У статті проведено дослідження методологічних основ дослідження інноваційно-технологічного розвитку економіки України. Наведено авторське розуміння класифікації сукупності дослідницьких інструментів, згідно якому методологія дослідження даної проблеми базується на міждисциплінарному синтетичному поєднанні груп управлінських і аналітичних методів, кожна група з яких включає у себе як теоретичні так і емпіричні дослідницькі інструменти.

Ключові слова: методологія дослідження, інноваційно-технологічний розвиток, управлінські методи, аналітичні методи.

В статье проведено исследование методологических основ исследования инновационно-технологического развития экономики Украины. Приведено авторское понимание классификации совокупности исследовательских инструментов, согласно которому методология исследования данной проблемы базируется

на междисциплинарном синтетическом сочетании групп управленческих и аналитических методов, каждая группа из которых включает в себя как теоретические так и эмпирические исследовательские инструменты.

Ключевые слова: методология исследования, инновационно-технологическое развитие, управленческие методы, аналитические методы.

The article studies the methodological foundations of innovation and technological development of the Ukrainian economy. The concept of the classification of a set of scientific instruments. The methodology for investigating this problem is based on a joint synthetic combination of groups of management and analytical methods, each group of which includes both theoretical and empirical research tools.

Key words: research methodology, innovative and technological development, management methods, analytical methods.

УДК 330.342:332.14

Паризький І.В.

к.ю.н., докторант

Національна академія управління

Актуальність теми дослідження. На сучасному етапі розвитку економічної науки інваріантність інноваційно-технологічного розвитку економіки зумовлює застосування міждисциплінарного підходу дослідження, у рамках якого очевидним є застосування широкого спектру загальнонаукових та спеціально-економічних методів. Даний підхід зумовлений, у першу чергу тим фактором, що інноваційно-технологічний розвиток знаходить свої прояви не тільки у економічній сфері, навіть якщо інновації реалізуються у економічному секторі. Інноваційно-технологічний розвиток – це стратегія і тактика модернізації, тому осмислення функціонування даного феномену вимагає залучення найширшого кола методів.

Міждисциплінарність дослідження даної проблеми також пов'язана із очевидним незадовільним станом інноваційного розвитку, коли інноваційна система України розвивається нерівномірно в галузевому, регіональному та інших напрямках. Практично відсутня необхідна інфраструктура для становлення інноваційних осередків, нормативне забезпечення несистематизоване, показники діяльності інноваційних центрів є дуже низькими і комплексно не аналізуються, відсутні дієві механізми стимулювання суб'єктів підприємництва, сфери освіти і науки до активізації інноваційної діяльності, політична деструктивність реформ обмежує можливості науково-технічного співробітництва країни та приплив іноземних інвестицій, підвищення рівня інноваційного потенціалу

суспільства [1]. Зазначені аспекти актуалізують потребу науково-теоретичного переосмислення методології дослідження інноваційно-технологічного розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Методологічні аспекти інновацій економічного розвитку стали предметом досліджень вчених із різноманітних галузей знань: економічних, державного управління, юридичних, технічних тощо. Серед останніх досліджень варто відзначити внесок у наукову думку таких науковців, як А.В. Гречко, Ю.К. Зайцев, О.П. Кавтиш, Н.Р. Нижник, В.С. Савчук, Н.Г. Сейсебаєва, І.А. Чикаренко, В.П. Якобчук тощо. Проте, у сучасних умовах державотворення інноваційно-технологічний розвиток виступає визначальним фактором економічного поступу держави, тому вимагає додаткових досліджень аспектів урахування міждисциплінарності проблеми, чому недостатньо приділялася увага у попередніх наукових розвідках.

Метою даної статті визначаємо узагальнення методологічних підходів до дослідження інноваційно-технологічного розвитку економіки України, у той же час як завданням дослідження є формулювання класифікації сукупності дослідницьких інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. У найбільш загальному вигляді методологія дослідження управлінських інновацій визначається контекстом міждисциплінарної наукової парадигми, яка формується в результаті синтезу даних різ-

номанітних соціальних наук, філософської методології та розуміння завдань дослідження і їх соціального й когнітивного контексту. Відповідно методології є досить різноманітними як у історико-генезисному плані, так і як складові сучасного управлінського знання. «Питання оптимізації державного управління є перманентно актуальним. На кожному етапі розвитку проблему вдосконалення розуміють по-новому та намагаються вирішувати відповідно до оновлених науково-еволюційних засад. Встановлення функцій відповідності еволюційних потреб держави та суспільства потребам оптимізації системи управління має ґрунтуватися на одній із сучасних парадигм еволюції, методологічному та логіко-понятійному апараті певної науки, в якій проблеми оптимізації розглядаються наочно. Оптимізація управління за певними визначеними критеріями є органічною частиною науки і практики управління» [2, с. 62]

Таким чином, з методологічної точки зору в процесі дослідження потрібно враховувати, що інновації в економіці є не лише результатом зовнішніх впливів і необхідності до них адаптуватися, але й наслідком саморозвитку самої управлінської системи, утворення нових, раніше не існуючих внутрішніх чинників, що з'являються в результаті самостійної, відносно незалежної від зовнішніх соціокультурних умов логіки розвитку системи економіки. Сюди належать як тенденції генезису загальноекономічних методологій та методів, так і специфічні внутрішньосистемні процеси в межах діяльності органів державної влади [3].

Погоджуємось із Н.Г. Сейсебаєвою у тому, що реально будь-яке сучасне теоретичне дослідження управлінських інновацій у методологічному плані є полі- чи метапарадигмальним, ґрунтуючись на кількох наукових парадигмах, що використовуються або як рівноправний синтез методологій, або як об'єднання методологій на основі синтезованої метапарадигмальної конструкції. Особливістю методології є також необхідність поєднання підходів багатьох шкіл управлінської думки. При цьому управлінські інновації спираються як на теоретичні концепції, так і на різні наукові підходи і практичні прийоми. Це пояснюється високою складністю і низькою детермінованістю об'єкта управління в умовах швидкоплинних і різновекторних змін. Проте при величезному різноманітті «інструментальних» методологій та концептуальних основ все ж доцільно виділити кілька фундаментальних методологічних підходів, які визначають загальний характер, проблемне поле, евристичний потенціал досліджень управлінських інновацій у сучасній науці [4, с. 194].

Важливо відмітити, що при дослідженні закономірностей і проблем становлення та функціонування постіндустріальної моделі економічного розвитку, особливостей інституціональних

форм, відповідних цій моделі соціальної системи, необхідно визначити ту сукупність методів, за допомогою яких можливо пізнати цю складну, за словами Д. Белла [5], аналітичну конструкцію – інституційні методи. Основою парадигми таких досліджень, як констатує слугує нова філософія поглядів на сутність і характер змін, які відбуваються у житті постіндустріального суспільства, його економічної системи, еволюції духовних цінностей людини й загалом системи факторів, за допомогою яких створюється продукт в умовах динамічного науково-технічного розвитку та поширення інтелектуальної власності. Визначальним чинником виникнення потреби у новій парадигмі досліджень є завершення етапу «автономії» економіки у цивілізаційному розвитку та зростаючий взаємозв'язок між соціальною та економічною сферами системи [6, с. 32].

Отже, на наше переконання, закономірною парадигмою методологічного інструментарію дослідження інноваційно-технологічного розвитку економіки України є експлікація загальнонаукових і спеціальних методів.

Загальнонаукові методи дослідження вчені поділяють на три групи [7]:

- методи, що використовують на теоретичному рівні дослідження (індукція, дедукція, системний підхід);

- методи, що використовуються як на теоретичному, так і на емпіричному рівнях дослідження (формалізація, абстрагування, аналіз і синтез, систематизація, узагальнення, моделювання);

- методи емпіричного дослідження (спостереження, експеримент, вимірювання, оцінювання, порівняння, візуально-графічні прийоми).

Саме тому, з методологічної точки зору в процесі дослідження потрібно враховувати, що інновації в управлінні економікою є не лише результатом зовнішніх впливів і необхідності до них адаптуватися, але й наслідком саморозвитку самої управлінської системи підприємств, утворення нових, раніше не існуючих внутрішніх чинників, що з'являються в результаті самостійної, порівняно незалежної від зовнішніх соціокультурних умов логіки розвитку системи управління підприємством. Сюди відносяться як тенденції генезису загальноуправлінських методологій і методів, так і специфічні внутрішньосистемні процеси в межах діяльності технологічних підприємств [4, с. 195].

У цьому контексті актуальності набуває застосування проектного підходу в дослідженні інновації в управлінні економікою. Проектний підхід є специфічним методологічно-організаційним підходом до результат-орієнтованого управління, яким забезпечується управління змінами та цілеспрямований перехід з одного стану системи в інший – покращений. Проектний підхід спрямований на досягнення цілей у відповідності до очі-

кувань споживачів або з перевищенням очікувань; на створення майбутньої суспільної вартості й зменшення часу на доведення продукту проекту (послуг, матеріальних благ тощо) до споживчого ринку (time to market). І.А. Чикаренко відзначає, що проектний підхід як методологія не нав'язує якусь єдину модель управління та забезпечує плюралізм форм і гнучкість застосування [8, с. 40].

Окремим аспектом методології дослідження управлінських інновацій є визначення комплексу застосовуваних методів і сфери їх використання в межах виокремленого проблемного поля у економіці. Різноманітні методи наукового дослідження використовувалися залежно від їх інформаційного і процедурного характеру. Методи інтерполяції й екстраполяції, що ґрунтуються на поширенні встановлених кількісних зв'язків на нові сфери, використовуються для аналізу кількісних характеристик процесів розвитку в системі інноваційного управління. Аналітичні методи, що ґрунтуються на процедурах синтезу-аналізу якісних і кількісних даних, застосовуються для дослідження якісних ознак і характеристик цього розвитку, що визначають можливі варіанти внутрішньої структури об'єкта дослідження, якісні або кількісні зв'язки між структурними елементами. Методи, що передбачають проведення різного роду експертиз, використовуються, як правило, уже у вигляді результатів (експертних оцінок та узагальнених думок окремих фахівців) для виділення суттєвих ознак управлінських процесів. У цій сфері дослідники широко використовують загальнонаукові методи аналогій, що ґрунтуються на процедурах переходу від властивостей аналогів до характеристик об'єкта дослідження, для порівняння інформації про властивості їх схожих рис (управлінських процесів, їх середовищ) і виділення сутнісних характеристик й оптимальних напрямів управлінських інновацій, а також обґрунтування прогнозів для стратегічного планування інновацій у державному управлінні [4, с. 195].

Такий підхід дає можливість синтезувати охарактеризовані методи із комплексним методом оцінки інновацій, тобто оцінювати як вартісні так і якісні характеристики інновацій, який пропонується В.П. Якобчуком [9]. Даний метод дозволяє оптимізувати оцінку техніко-економічних можливостей інновацій. Методи оцінки інновацій можуть бути зведені в три групи:

- методи, що ґрунтуються на технократичному підході;
- методи засновані на економічному підході;
- комплексні методи.

В основі технократичного підходу лежить уявлення про інноваційний розвиток підприємств АПК як процес реальної заміни старого обладнання новим. Рішення про доцільність впровадження техніко-технологічних інновацій приймається

на основі розрахунку порівняльної ефективності, проте більш доцільним при прийнятті таких рішень буде брати до уваги і оцінку інновацій на основі прогресивності обладнання, що має бути використаним [10, с. 51]. В якості показника, що характеризує ступінь прогресивності інновацій, що впроваджуються, використовується питома вага робітників, зайнятих на прогресивному виробництві, показники рівня автоматизації і механізації тощо.

Разом з тим, в межах технократичного підходу не вирішується основне питання ефективного функціонування підприємств – оптимальний розподіл ресурсів. Традиційні економічні методи оцінки інновацій ґрунтуються на показниках продуктивності (продуктивності праці, обсяг виробництва, фондівіддачі та ін.), вартісних показниках, а також низці показників, що характеризують раціональність використання ресурсів та ефективність інвестицій в інновації. В економічному підході до оцінки інновацій особливе місце посідають методи з використанням вартісних показників, оскільки вони відображають основну мету виробництва – ефективність. При використанні даних методів інновації являють собою систему, яка характеризується стійкою функціональною залежністю між затратами ресурсів на виробництво та випуском продукції підприємств. З метою одночасного відображення технологічного рівня виробництва та ефективності функціонування досліджуваної сукупності підприємств нами, окрім традиційного економіко-статистичного методу, був використаний метод лінійного програмування (метод оболонки даних від англ. Data Envelopment Analysis (DEA)). Визначення економічної ефективності за методом DEA відбувається шляхом аналізу використання ресурсів, які представлені масивом вихідних даних у кількісному та вартісному виразі. Даний метод надає можливість розглядати економічну ефективність господарювання підприємств з двох сторін: 1) використання мінімальної кількості ресурсів для виробництва одиниці продукції; 2) раціонального їх вибору за критерієм мінімізації витрат на одиницю продукції завдяки принципу взаємозамінності виробничих ресурсів та залученні у виробництво більш дешевих аналогів. Ефективність виробництва у першому випадку знаходить вираження у показнику технічної ефективності, який відображає технологічний рівень виробництва, у другому – аллокативної ефективності, яка вказує наскільки раціональним є використання власних ресурсів підприємства [9].

Із даної загальнонаукової ідеології застосування синтетичної методології дослідження інноваційно-технологічного розвитку економіки України витікають спеціальні методи досліджень, серед яких чільне місце відводимо методу моделювання.

Даний метод включає у себе визначення системних засад структурування та абстрактно-логічного конструювання (моделювання) управлінських інновацій як об'єкта дослідження. Крім визначення норм і правил, за якими здійснюється моделювання управлінських відносин у межах інноваційної діяльності, на погляд Х.В. Хачатуряна, фундаментальне значення мають концептуальні засади самого структурування системи інновацій у державному управлінні. Системні концепції управління привносять у цю сферу дослідження цілісність системи управлінських інновацій; виділення системоутворюючих факторів, які забезпечують її якісну визначеність; інструментарій вирішення проблеми "розрізнення" (Н. Луман), тобто ліній, за якими система управлінських інновацій вирізняється з навколишнього середовища (як інших складових системи державного управління, так і компонентів зовнішнього середовища); а також можливість обґрунтувати фактори стійкості інноваційних змін у системі державного управління та системні управлінські процеси, що її забезпечують [11, с. 32].

У цьому контексті слід звернутися до ризик-орієнтованих програмно-цільових підходів до управління – прогнозування, стратегічного та антикризового управління, управління проектами. Світова практика публічно-управлінської діяльності свідчить, що запровадження цих підходів значно підвищує ефективність публічного управління, що обумовлено, зокрема, їх методологією, яка вимагає своєчасного виявлення потенційно-можливих ризикових факторів, їх аналізу на предмет ймовірності виникнення та оцінювання за ваговими коефіцієнтами або рейтингування за певною шкалою. Результатом такої діяльності є розроблення комплексу дій щодо запобігання ризикам, зменшення їх негативного впливу або подолання. Звідси, інструментом забезпечення успішності відповідних стратегій, програм та проектів інноваційного розвитку є кваліфікований ризик-менеджмент, який під час інноваційної діяльності виходить на перший план за своєю значимістю [8, с. 126].

У цілому, підтримуємо тезу Н.Г. Сейсебаєвої [4, с. 195], яка слушно зауважує, що міждисциплінарний характер дослідження інноваційно-технологічного розвитку економіки України у процесі здійснення державного управління економічною сферою доцільно забезпечувати через визначення взаємозв'язків і перетин проблемного поля теорії інноваційного управління та інноваційного менеджменту як спеціалізованої наукової дисципліни, у межах якої здійснюється розробка теоретико-методологічних засад інновацій. Саме інноваційний менеджмент на методологічному рівні обґрунтовує застосовність як методології дослідження інновацій в управлінні елементів логіки, педагогіки, науко знання, математики, кіберне-

тики, низки технічних і економічних наук, психології, соціології та інших наукових сфер пізнання.

На підтвердження даної тези слід навести думку Е. Тоффлера, який наголошує, що ми стоїмо сьогодні на порозі нової доби синтезу [12]. В усіх інтелектуальних сферах діяльності, від точних наук до соціології, психології й особливо економіки, ми, ймовірно, побачимо повернення до великомасштабного мислення, до загальної теорії, до складання частин до купи. Як слушно зауважують вітчизняні науковці «нова вихідна концептуальна схема, модель постановки проблем і методів їх розв'язання перебуває у стадії формування, тому є радше потенційно перспективною, бо ще не домінує в системі традиційної методології» [13, с. 229–230].

Виклад основного матеріалу дослідження.

Отже, узагальнюючи методологічні основи дослідження інноваційно-технологічного розвитку економіки України, наводимо авторське розуміння класифікації сукупності дослідницьких інструментів. Методологія даного дослідження базується на міждисциплінарному синтетичному поєднанні груп управлінських і аналітичних методів, кожна група з яких включає у себе як теоретичний так і емпіричний інструментарій. Управлінська група методів представлена такими інструментами пізнання, як: інституційний підхід, проектний підхід, комплексний метод оцінки інновацій, методи прогнозування, стратегічного та антикризового управління, управління проектами, методи системного узагальнення, факторного аналізу та інші методи. До аналітичних методів відносимо наступні інструменти: загальнонаукові методи аналогій, порівняльно-аналітичний метод, методи інтерполяції й екстраполяції, аналітичні методи, які засновані на процедурах синтезу-аналізу якісних і кількісних даних, економіко-статистичний метод, метод лінійного програмування, метод моделювання, а також інші, споріднені із зазначеними методи. Вибір даної методології обґрунтовується осмисленням дослідницької проблеми як багатоманітного економіко-технологічного феномену, котрий охоплює широкий спектр наукового пізнання поза межами сучасної економічної дослідницької ідеології.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кавтиш О.П. Теоретико-методологічні підходи до визначення національної інноваційної системи / О.П. Кавтиш, А.В. Гречко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 2. – С. 223–228.
2. Нижник Н., Черленяк І., Олуйко В. Синергетичні основи оптимізації державного управління // Вісн. ДСУ. – 2003. – № 4. – С. 62–70.
3. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие / Под ред. Л.Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 238 с.

4. Сейсебаєва Н.Г. Методологічні підходи до оцінки оптимізації управлінських інновацій на підприємствах машинобудування Н.Г. Сейсебаєва // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Випуск 2. – Том 1. – С. 193–196.

5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. – М.: Academia, 1999. – 773 с.

6. Лебедева Л. Про методологію дослідження постіндустріальної економіки / Л. Лебедева // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2013. – № 2. – С. 28–38.

7. Салига К.С. Методологія наукового дослідження економічної ефективності інвестицій в інноваційні проекти / К.С. Салига. // Ефективна економіка. – 2013. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_2_23

8. Чикаренко І.А. Теоретико-методологічні засади формування системи управління інновацій-

ним розвитком територіальних громад. Дис. д-ра наук з держ. упр.: 25.00.04. – Дніпропетровськ, 2016. – 456 с.

9. Якобчук В.П. Методологія та методика дослідження пріоритетів інноваційного розвитку аграрної сфери / В.П. Якобчук // Ефективна економіка. – № 10–2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1520>

10. Балдин К.В. Инвестиции в инновации: учеб. пособие / К.В. Балдин, И.И. Перердеряев, р.С. Голов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 238 с.

11. Хачатурян Х.В. Инновации в государственном управлении: Монография. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 252 с.

12. Тоффлер Э. Третья волна / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2004. – 784 с.

13. Зайцев Ю.К. Сучасна політична економія (проблеми та інституціональне поле предмета і методології досліджень): навч. посіб. / Ю.К. Зайцев, В.С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2011. – 337, [3] с.

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ

FOREIGN EXPERIENCE OF STATE SUPPORT OF DEVELOPMENT OF INNOVATIONS

Стаття присвячена дослідженню зарубіжного досвіду державної підтримки розвитку інновацій та оцінці можливості застосування такого досвіду в Україні. Визначено, що основою державної підтримки інновацій є стратегія інноваційного розвитку держави. Охарактеризовано види таких стратегій, їх особливості та фактори успіху їх застосування на прикладі зарубіжних країн.

Ключові слова: інновації, локальні інноваційні центри, державна підтримка інновацій, стратегія інноваційного розвитку.

Статья посвящена исследованию зарубежного опыта государственной поддержки развития инноваций и оценке возможности применения такого опыта в Украине. Определено, что основой государственной поддержки инноваций является стратегия инновационного развития государства.

Охарактеризованы виды таких стратегий, их особенности и факторы успеха их применения на примере зарубежных стран.

Ключевые слова: инновации, локальные инновационные центры, государственная поддержка инноваций, стратегия инновационного развития.

The article is devoted to research of foreign experience of state support of development of innovations and estimation of possibility of application of such experience in Ukraine. It is defined that basis of state support of innovations is strategy of innovative development of the state. The types of such strategies, their feature and factors of success of their application are described on the example of foreign countries.

Key words: innovations, local innovative centers, state support of innovations, strategy of innovative development.

УДК 338.061.6

Сакун О.С.

к.е.н., докторант кафедри бухгалтерського обліку, оподаткування та аудиту Чернігівський національний технологічний університет

Постановка проблеми. В системі заходів активізації інноваційних процесів і забезпечення інноваційного розвитку у світовій практиці активно використовуються різноманітні механізми стимулювання науково-дослідної діяльності та комерціалізації її результатів. Одним із дієвих механізмів виступає створення локальних інноваційних центрів (технологічних і наукових парків, технополісів, бізнес-інкубаторів, венчурних підприємств та ін.), призначених акумулювати на обмеженій території необхідну інфраструктуру та створювати сприят-

ливі умови для реалізації всіх стадій інноваційного процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В іноземній науковій літературі опубліковано чимало наукових робіт із питань становлення та організації різного роду вільних і спеціальних економічних зон, а також функціонування та розвитку техніко-впроваджуваних і науково-технічних зон, у тому числі, технологічних парків і технополісів. Такі дослідження здійснювали зарубіжні науковці: А. Андерсон, Б. Ашейм, І. Білінов,

Т. Бреннер, М. Гертлер, Б. Джонсон, Д. Долорекс, П. Завлін, М. Кітінг, М. Комлева, М. Лорензен, Б. Лудвалл, А. Малмберг, П. Моран, С. Парто, Е. Патрік, М. Портер, П. Ромер, Д. Форнайл, С. Фріман, М. Цітт, М. Шторпер та інші. Серед українських вчених відомі праці: І. Єпіфанова, А. Мазур, В. Нежиборець, Л. Немець, С. Пустовойт, В. Семиноженко, Д. Стеченко, С. Тульчинська, І. Уханова, Л. Федулова, І. Чудаєва та інші. Незважаючи на те, що проблеми створення та розвитку таких локальних утворень інноваційного спрямування досить активно досліджуються в науковій економічній літературі, ще багато питань потребують опрацювання та дослідження.

Постановка завдання. Завданням статті є дослідження зарубіжного досвіду державної підтримки інноваційної діяльності та оцінка можливості його застосування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною відмінною рисою сучасних структурних трансформацій економіки є перехід до постіндустріального суспільства. Для цього періоду характерне освоєння й поширення шостого технологічного укладу, який у другій половині ХХ ст. радикально змінив не лише характер виробництва, але й структуру суспільства.

Важливою особливістю цього процесу є те, що він відбувається в умовах глобалізації, формування єдиного (але диференційованого) глобального науково-технологічного, соціально-економічного й екологічного простору при поступовому зміщенні центру уваги в прийнятті радикальних технологічних і економічних рішень із національного на глобальний, наддержавний рівень.

Відповідно до існуючої практики важливим етапом на шляху до інноваційної економіки є розробка національної стратегії інноваційного розвитку. Такі стратегії передбачають визнання на урядовому рівні інновацій життєвоважливим фактором економічного зростання, створення нових організаційних структур, що враховують системний характер інновацій, використання нового механізму прогнозування і визначення пріоритетів, перехід до нової стратегії стимулювання інновацій, розширення горизонтальної та вертикальної координації інноваційної політики, посилення її регіонального рівня тощо.

Впровадження національної стратегії інноваційного розвитку економіки передбачає широке коло заходів: державна політика підтримки наукових досліджень, фінансування НДДКР, визначення і підтримка пріоритетних напрямків та інститутів тощо. Однією з невід'ємних складових цього процесу виступає підтримка локальних утворень, які б географічно об'єднували різні інститути, задіяні на всіх стадіях інноваційного процесу, тобто локальні інноваційні центри.

На нашу думку, національна стратегія інноваційного розвитку – це узгоджена сукупність управ-

лінських рішень, що впливають на інноваційну діяльність країни і мають довгострокові наслідки.

Відповідно до існуючої практики розробка стратегії інноваційного розвитку країни передбачає попередню ідентифікацію держави як економічно мотивованої соціальної організації, що має певну мету розвитку. Передбачається також, що на всіх рівнях стимулювання інноваційного розвитку найважливішим завданням є формування і регулювання процесу оптимального використання ресурсів на шляху до досягнення поставлених цілей. При цьому простір рішень можна розділити на три категорії: стратегічні, управлінські і оперативні [1].

Стратегічні рішення повинні бути пов'язані скоріше із зовнішніми, ніж із внутрішніми проблемами країни, тобто, перш за все, – з позиціонуванням себе на світовому ринку розподілу товарів і послуг. Звідси випливає проблема самооцінки держави і пошуку нових напрямів свого розвитку. При цьому стратегічні рішення мають визначати подальші управлінські (адміністративні) і оперативні рішення.

Управлінські (або адміністративні) рішення пов'язані із структуризацією ресурсів територій і галузей, з метою не тільки оптимізації їх використання, але і з вирішенням загальних задач стратегії. Певна частина цих рішень має відношення до створення умов функціонування галузевих і географічних ринків товарів і послуг, що уможливорює певну організацію матеріальних, енергетичних і інформаційних потоків в національній виробничо-технологічній системі.

Основною метою оперативних рішень є оптимізація операцій щодо максимізації прибутку, зокрема шляхом розподілу ресурсів у функціональних галузях і номенклатурі вироблюваної продукції. Як ключові рішення тут виступають питання ціноутворення, маркетингової стратегії, забезпечення необхідних рівнів запасів і завантаження потужностей, акумуляції і виділення засобів на дослідження і технологічний розвиток.

Узгодження усіх трьох рівнів рішень потребує постійного моніторингу реальних параметрів і показників інноваційної діяльності, а також механізму корекції стратегічних рішень. Починати слід з рівня формування рішень верхнього (стратегічного) рівня. Сучасні вчені виділяють типи стратегій інноваційного розвитку, охарактеризовані в табл. 1.

Метою стратегії інноваційного розвитку провідних країн світу є сприяння розвитку науки й техніки, підвищення інноваційної активності, що забезпечує конкурентоспроможність національної продукції на світовому ринку, обороноздатність країни, покращує екологічну ситуацію, а також сприяє розвитку венчурного довгострокового бізнесу. Виходячи з цієї мети, держава визначає пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності

та обирає основні шляхи підтримки організацій, які працюють над виконанням державних інноваційних програм.

Світовий досвід становлення сучасного технологічного ринку у США, Європі та Азії показує, що основним елементом національної інноваційної стратегії у розвинених країнах є програми створення технополісів і технопаркових структур як інноваційних центрів, розробки яких забезпечують новітніми технологіями різні сфери промислового і сільськогосподарського виробництва, транспорту та зв'язку тощо.

Стратегія інноваційного шляху розвитку держави не може бути досягнута без створення сприятливих економічних умов для наукоємких підприємств. Основна мета – сприяння середньому і малому бізнесу, забезпечивши виробництва новими технологіями і високотехнологічними виробництвами локальних інноваційних центрів. Водночас успіх розвитку локальних інноваційних центрів залежить від правильно обраної стратегії державної політики. Мета державної підтримки полягає у напрацюванні ефективного механізму, що забезпечить максимальну результативність локальних інноваційних центрів і сприятиме розвитку інноваційної сфери національної економіки.

У проектах українських стратегій інноваційного розвитку локальним інноваційним центрам приділяється значна увага, проте відсутні конкретні пропозиції заходів та механізмів щодо сприяння розвитку і формування нових локальних науково-технологічних утворень. У цих документах лише окреслюються загальні риси державної політики і можливі сценарії розвитку інноваційної системи України, що стане результатом якісного формування інноваційної інфраструктури. Це зумовлює необхідність розроблення національної стратегії розвитку ЛІЦ, спрямованої на створення нового типу інноваційної інфраструктури, здатної забезпе-

чити конкурентоспроможність вітчизняних технопарків і бізнес-інкубаторів на основі використання вітчизняного науково-технологічного потенціалу, щоб сприяти якісному економічному зростанню.

Було визначено, що національна стратегія розвитку локальних інноваційних центрів – це система цілей, принципів, завдань і методів впливу, спрямованих на розробку і реалізацію дієвого організаційно-економічного механізму розвитку локальних інноваційних центрів як одного з активізаторів розвитку національної економіки.

Стратегія за своєю суттю повинна враховувати глобалізаційні виклики, до яких відносяться: необхідність забезпечення стійкого розвитку країни, тиск нових технологічних укладів на виробничу систему, вплив демографічних змін у структурі населення. Ця стратегія має спиратися на комплексний підхід, щоб створити всі необхідні умови для розвитку локальних інноваційних центрів (правові, економічні, інституційні, політичні тощо), а тому її формування безпосередньо пов'язане з інноваційною політикою і державним регулюванням локальних інноваційних центрів.

Оскільки в Україні локальні інноваційні центри представлені двома основними типами – це технопарки і бізнес-інкубатори – доцільним є аналіз зарубіжного досвіду щодо їх державної підтримки, а також порівняння отриманих даних з українськими реаліями. Сьогодні у світовому господарстві функціонує більше дві тисячі технопарків і бізнес-інкубаторів. Найбільша їх кількість сконцентрована у США, КНР, Російській Федерації, Великобританії, ФРН та інших. Проаналізувавши систему державної підтримки розвитку локальних інноваційних центрів зарубіжних країн, було виокремлено основні фактори успіху (табл. 2).

Таким чином, можна зазначити найбільш ефективні заходи державної підтримки локальних інноваційних центрів країн світу:

Таблиця 1

Стратегії інноваційного розвитку країни

Тип стратегії	Сутність стратегії інноваційного розвитку	Країни, в яких реалізується стратегія
Стратегія «перенесення», або стратегія «наслідування»	Використання наявного зарубіжного науково-технічного потенціалу через закупівлю ліцензій на високоефективні технології для освоєння випуску конкурентоспроможної продукції, що вже виробляється в розвинутих країнах.	Японія в післявоєнний період
Стратегія «запозичення», або стратегія лідерських технологій	Використання власної дешевої робочої сили і науково-технічного потенціалу, освоєння виробництва продукції, що провадилося раніше в більш розвинених країнах, і поступове нарощення власного інженерно-технічного забезпечення виробництва.	Південна Корея, Китай і низка країн Південно-Східної Азії
Стратегія «нарощування», або інноваційно-проривна стратегія	Використання власного науково-технічного потенціалу, створення принципово нових видів продукції, що випереджають сучасні зразки на одне-два покоління, досягнення інтеграції фундаментальної та прикладної науки.	США, країни Західної Європи

Джерело: складено автором на основі [2, с. 18; 3, с. 114; 4, с. 202; 5, с. 135; 6, с. 34; 7, с. 310; 8, с. 5; 9, с. 29]

1) розробка національної стратегії розвитку локальних інноваційних центрів, що базується на взаємоузгоджених державних програмах;

2) створення системи законодавчих і нормативно-правових актів, що регулюють діяльність ЛІЦ;

3) розробка дієвої системи взаємодії науково-дослідного і виробничого потенціалів на основі державних контрактів;

4) забезпечення тісного взаємозв'язку ЛІЦ з університетами та науково-дослідними інститутами, виробництвом і фінансово-кредитними установами через механізми спільного фінансування та державно-приватного партнерства;

5) бюджетне фінансування діяльності ЛІЦ через систему податкових пільг, гранти, контракти й угоди про співробітництво, але часткове – для створення конкуренції та умов стимулювання розвитку;

6) сприяння формуванню наукового потенціалу в університетах, допомога студентам, аспірантам в реалізації інноваційних проектів;

7) застосування ринкових механізмів у поєднанні з прозорою політикою уряду.

Держава має бути організатором та учасником активних інноваційних перетворень в економіці країни через механізми регулювання і управління локальними інноваційними центрами. Це вимагає законодавчих зусиль не лише на рівні реалізації інноваційної політики держави через прийняття і виконання цільових економічних та науково-технічних програм, а також і на рівні створення правового підґрунтя для міжнародного співробітництва, формування відповідних організаційних механізмів.

Оптимальним варіантом розвитку інноваційного середовища є налагодження тісного кон-

Таблиця 2

Фактори успіху державної підтримки локальних інноваційних центрів у зарубіжних країнах

Держава	Фактори успіху державної підтримки ЛІЦ
Сполучені Штати Америки	Тісний зв'язок ЛІЦ з університетами і державними дослідницькими центрами на основі спеціальних державних програм; податкові пільги, прозорі регуляторні механізми; розгалужена система державних і місцевих органів з ініціації створення локальних інноваційних центрів; низка урядових програм, направлених на взаємодію освіти, науки, виробництва і держави, заснованих на принципах державного партнерства; ринкові механізми; системна ув'язка цілей національних програм щодо розробки ключових технологій з вирішення завдань фінансування НДДКР; три основних механізми бюджетного фінансування науково-дослідних робіт: гранти, контракти й угоди про співробітництво; участь ЛІЦ в глобальній конкуренції, оскільки державне фінансування надається лише на початковій стадії.
Китайська Народна Республіка	Злагожене планування і розробка державних програм з підтримки ЛІЦ; податкові пільги строком на 5–7 років; «пільгові канікули» для національних підприємств на 1 рік, а для спільних підприємств – на 2 роки.
Російська Федерація	Фінансова підтримка ЛІЦ федеральними, місцевими і регіональними бюджетами; сприяння влади технопаркам у створенні власної матеріально-технічної бази, у фінансуванні підготовки фахівців, у підтримці інноваційних проектів малих підприємств, що входять у технопарки; механізми державно-приватного партнерства при створенні ЛІЦ; цільове виділення бюджетних коштів наукоградам; надання наукоградам у власність або в управління об'єктів, що перебувають у федеральній власності; надання органу місцевого самоврядування наукограда окремих державних повноважень з одночасною передачею матеріальних і фінансових ресурсів; формування фонду науково-технічного та соціально-економічного розвитку наукоградів.
Федеративна Республіка Німеччина	Інтеграційні процеси, націлені на вдосконалення та реформування систем розвитку інноваційних структур, сприяння комерціалізації в науковій сфері; вісім різних державних агентств землі Гессен утворили спеціальний об'єднаний орган, головним у діяльності якого має стати підтримка інновацій у малому й середньому бізнесі на регіональному рівні.
Японія	Закріплення на законодавчому рівні концепції створення технополісів; розробка довгострокових програм зі створення в малих містах країни 26 зон новітніх технологій, метою діяльності яких є вихід економіки на черговий щабель технологічного піднесення, а також стимулювання соціально-економічного розвитку периферійних префектур; державна підтримка локального поєднання освіти, науки і виробництва; майже 50% бюджетних витрат припадає на фінансування ЛІЦ; створення центру інтеграції промисловості, університетів і уряду.
Французька Республіка	Узгодженість зусиль федерального і регіонального урядів зі сприяння розвитку ЛІЦ; жорсткі екологічні вимоги, котрі висуваються до підприємств, які вирішили розмістити свої підрозділи на території ЛІЦ; сприяння співпраці науково-дослідних інститутів і ЛІЦ; надання інфраструктури випускникам аспірантури, які створюють приватні підприємства, виконуючи функції бізнес-інкубатора.
Фінляндська Республіка	Державна підтримка поєднання освіти, науки, виробництва і фінансового сектора; надання безоплатних субсидій, грантів під дослідні проекти на конкурсній основі; участь ЛІЦ в глобальній конкуренції; відсутність будь-яких пільг для тих, хто створює та запроваджує інноваційні розробки; відсутність податкових пільг.

Джерело: складено автором на основі [10, с. 43; 11, с. 214; 12, с. 59; 13, с. 57; 14, с. 60–61; 15]

такту між державою (безпосередньо зацікавленою в зростанні інновацій, що підвищують соціально-економічне благополуччя громадян), освітою (в особі вищих навчальних закладів, що виступають як джерело інноваційних ідей) і бізнесом (здатним здійснити фінансування інноваційних розробок). Можливість здійснити вищезазначене завдання надає створення мережі локальних інноваційних центрів за рахунок об'єднання капіталу і науково-технічного потенціалу [16].

Стратегічне завдання держави полягає в концентрації фінансового і інтелектуального капіталу на нових пріоритетних напрямках, створенні великих конкурентоспроможних технопарків і фінансово-промислових корпорацій – національних економічних лідерів, здатних виконати функцію індикаторів розвитку. Для активізації інноваційної діяльності самих лише ринкових механізмів на сучасному етапі розвитку України, як свідчить досвід розвинених країн з тривалою історією, необхідні цілеспрямовані регулюючі функції держави в науково-технічній сфері.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, можна дійти висновку, що державне регулювання локальних інноваційних центрів – це система методів прямого і непрямого впливу держави на розвиток локальних інноваційних центрів з використанням інструментів законодавчого, адміністративного та економічного регулювання для забезпечення їх ефективного функціонування та розвитку. Головними проблемами державного регулювання локальних інноваційних центрів в Україні є розосередженість та суперечливість нормативно-правових актів, зупинення дії економічних стимулів впливу та відсутність комплексного підходу до регулювання діяльності цих структур. Ефективним засобом вирішення цих проблем стане формування єдиної національної стратегії розвитку локальних інноваційних центрів, що дозволить поєднати державне регулювання в галузях науки, освіти, виробництва і грошово-кредитної системи в єдиний організаційно-економічний механізм розвитку національної економіки інноваційним шляхом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / І. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 414 с.
2. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія / Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
3. Горбатенко В.П. Інноваційний розвиток економіки: політико-правові аспекти: монографія / В.П. Гор-

батенко. – К.: ТОВ «Видавництво «Юридична думка», 2006. – 248 с.

4. Державне управління регіональним розвитком України: [монографія / за заг. ред. В.С. Воротіна, Я.А. Жаліла]. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.

5. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.К. Кінах, В.П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.

6. Куценко Т.М. Теоретичні основи формування стратегії інноваційного розвитку в контексті інтенсифікації інноваційних процесів / Т.М. Куценко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 308–317.

7. Онишко С.В. Фінансове забезпечення інноваційного розвитку: монографія / С.В. Онишко. – Ірпінь.: Національна академія ДПС України, 2004. – 434 с.

8. Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки: Указ від 28.04.2004 № 493/2004 [Електронний ресурс] / Президент України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

9. Україна-2015: НАЦІОНАЛЬНА СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ / [В.М. Геєць, В.П. Семиноженко, Б.Є. Кваснюк]. – Київ, 2007. – 74 с.

10. Андросчук Г.О. Програма інноваційного розвитку економіки Німеччини: Стратегія високих технологій / Верховна Рада України, Комітет з питань науки і освіти, Київ. – Наука та інновації. – 2009. – Т. 5. – № 3. – С. 72–88.

11. Ворона В.В. Програма технологічних інкубаторів Ізраїлю, як вагома підтримка розвитку приватного бізнесу в країні / В.В. Ворона // Економіка і регіон. – 2009. – № 2(21). – С. 213–220.

12. Сакун А.С. Национальные стратегии развития технопарков: зарубежный опыт / А.С. Сакун // Региональная экономика: теория и практика, М.: ООО Издательский дом «Финансы и кредит». – 2014. – № 4(355). – С. 57–66.

13. Чудаєва І.Б. Технополіси: економічна суть, причини створення та японський досвід / І.Б. Чудаєва // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 11–12. – С. 55–59.

14. Annual Statistics –Initial Findings September 2013 [Електронний ресурс] / The United Kingdom Science Park Association. – Режим доступу: http://www.ukspa.org.uk/ukspa_publications/reports_statistics.

15. Driving Regional Innovation and Growth: Results from the 2012 Survey of North American University Research Park [Електронний ресурс] / Association of University Research Parks. – Режим доступу: <http://www.aurp.net/battelle-report>.

16. Мехеда Н.Г. Особливості та проблеми формування інноваційної інфраструктури в Україні / Н.Г. Мехеда, К. Завадська // Вісник Черкаського національного університету ім. Богдана Хмельницького. – 2010. – № 4. – С. 36–40.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПЛОДІВ І ЯГІД TENDENCIES OF THE WORLD FRUITS AND SMALL FRUITS MARKET DEVELOPMENT

Проаналізовано світові тенденції виробництва та споживання плодів і ягід, зовнішньої торгівлі ними, цінову ситуацію. Серед країн за обсягами виробництва та продажу фруктів лідирує Китай. Встановлено, що у зв'язку з приростом населення у світі, зміною переваг у споживанні та підвищенням рівня платоспроможності попит на плоди і ягоди зростає, що супроводжується посиленням конкуренції за ринки збуту і збільшенням товарообороту. Спільним між країнами «великої сімки» є розвиненість фермерського сегмента виробництва плодоягідної продукції, кооперації, оптової мережі, супермаркетів, активна державна підтримка розвитку садівництва.

Ключові слова: світовий ринок, плоди, ягоди, виробництво, споживання, експортно-імпортна торгівля, ціна.

Проаналізовані мировые тенденции производства и потребления плодов и ягод, внешней торговли ими, ценовую ситуацию. Среди стран по объемам производства и продажи фруктов лидирует Китай. Установлено, что в связи с приростом населения в мире, изменением предпочтений в потреблении и повышением уровня платежеспособности спрос на плоды и ягоды растет, что сопровождается усилением конкурен-

ции за рынки сбыта и увеличением товарооборота. Общим между странами «большой семерки» является развитость фермерского сектора производства плодоягодной продукции, кооперации, оптовой сети, супермаркетов, активная государственная поддержка развития садоводства.

Ключевые слова: мировой рынок, плоды, ягоди, производство, потребление, экспортно-импортная торговля, цена.

The author has analyzed the world tendencies of the fruits and small fruits production and consumption, their foreign trade, price situation. Among the countries it is China that has the greatest volumes of manufacturing and selling fruits. In connection with the population increase worldwide, change of advantages in the consumption and rise of the capacity to pay the demand for fruits and small fruits has appeared to enlarge. That is accompanied by the strengthening of the competition for the selling markets and increase of the goods circulation. Common among the countries of the "great seven" is well-development of the farmers segment of the production of the fruits and small fruits products, cooperation, whole sale network, supermarkets, active support of the horticulture development on the part of the state.

Key words: world market, fruits, small fruits, production, consumption, export-import trade, price.

УДК 338.439.4:338.439.63:-
634.1.076:634.7

Сало І.А.

д.е.н., с.н.с., вчений секретар
Інститут садівництва

Національної академії аграрних наук

Постановка проблеми. У світі плоди і ягоди займають особливе місце в споживчому кошику населення. Останнім часом досить високим попитом користується плодоягідна продукція органічного виробництва через високу увагу населення до здорового способу життя та високий рівень купівельної спроможності за кордоном. На сьогодні залишається незаповненою ніша ринку продукції органічного виробництва. З огляду на зміну уподобань споживачів плодів і ягід актуальним є питання кількісного та якісного забезпечення плодоягідною продукцією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні дослідження в галузі садівництва, а також вітчизняного ринку плодів і ягід 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, Л.О. Барабаш, Г.М. Сатіна, Т.А. Маркіна, Л.А. Костюк та ін. Однак додаткової уваги потребують дослідження динаміки світового виробництва, споживання плодів і ягід, їх структури в період формування нових ринків збуту та пріоритетних зовнішньоекономічних зв'язків з країнами-імпортерами.

Постановка завдання. Метою досліджень є розкриття кількісних та вартісних параметрів світового ринку плодів і ягід в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світове виробництво плодів і ягід має тенденцію

до зростання, особливо у розвинених країнах і в тих, що розвиваються. Так, у 2014 р. порівняно з 2010 р. виробництво плодів і ягід у світі розширилось, зокрема: яблук на 20,0%, мандарин на 26,6%, грецьких горіхів на 20,7%, суниці та малини – відповідно на 22,7 та 20,0% тощо (табл. 1). Це відбувається переважно за рахунок збільшення площ плодоносних насаджень – на 4–5% та урожайності на 5–15%, а по окремих культурах – на 20–35%. За рівнем виробництва у світі переважали банани та яблука – у 2014 р. відповідно 114 та 85 млн т. Третє місце займали апельсини – 71 млн т. Під садами цих культур зосереджені найбільші площі: під яблунею – 5,1 млн га, бананами – 5,4 та апельсинами – 3,9 млн га. Таким чином, світовими лідерами за основними показниками в садівництві – площі, виробництво, урожайність можна вважати три вище перелічені породи. Серед ягід основну позицію займає суниця – її виробництво в 3–12 разів вище за смородину, малину та аґрус. Ця ягода вважається найулюбленішою для споживачів не лише України, а й світу.

Основним виробником плодів і ягід серед країн, за даними 2010–2014 рр. є Китай. Так, у 2014 році його частка у вирощуванні яблук становила 48,3% (40,9 млн т) (рис. 1). Це пояснюється перш за все наявністю дешевої робочої сили, тоді як виробництво плодів і ягід є досить трудомістким процесом. Китай – найбільш насе-

лена країна – тут проживає 1400,6 млн осіб. При цьому основна маса доходів (45%) зосереджується у найбагатших сім'ях (10% усього населення). Їх доход у 40 разів перевищує доходи найбідніших верств (10% населення), що змушує останніх працювати за дуже низьку плату [2]. У Китаї вирощуються практично всі види плодів. Одним з основних напрямів аграрної реформи в цій державі є формування продовольчого ринку та розвиток системи сільської кредитної кооперації. У 2014 р. частка площ плодоносних насаджень Китаю становила 10 млн га (28% світових 36 млн га), а частка валових зборів – 132 млн т плодів і ягід, або 27% світових (482 млн.).

Передбачається, враховуючи щорічні темпи зростання, що світове виробництво плодів і ягід буде і надалі збільшуватися, що є наслідком щорічного приросту населення майже на 2% і змін щодо переваг у споживанні. Так, у щоденному раціоні людини плоди та ягоди замінюють протеїни та крохмаль.

Слід зауважити, що в Китаї, незважаючи на лідерство у вирощуванні персиків і нектаринів, слив, суниць, рівень їх виробництва на одну особу в рік незначний – відповідно 8,9, 4,4 та 2,2 кг. Найбільше вирощується яблука – 29,2 кг, причому ціни на них нижчі ніж на інші плоди, наприклад, у 2015 році вони були на 23 і 35% дешевші за персики, нектарини (0,71 дол./кг) та сливи (0,78 дол./кг) відповідно.

Особливе місце в раціоні харчування населення світу серед плодів займають банани, навіть у тих країнах, де вони не виробляються, в т.ч. і Україні. Так, у 2014 р. саме їх найбільше припадало на особу – 15,7 кг (рис. 2). Норма споживання бананів у розвинених країнах становить близько 130 кг на особу в рік. Лідером їх світового експорту є Латинська Америка, яка щорічно поставляє близько 500 млн коробок (1 коробка дорівнює в середньому 20 кг), зокрема, Еквадор – 36%, або 5,4 млн т в 2013 р. 15%, або 2,3 млн т бананів реекспортується з США, Німеччини, Італії, Франції, Бельгії.

В цілому з підвищенням рівня вирощування плодів і ягід між країнами посилюється конкуренція за ринки збуту. Кожен рік збільшуються обсяги експортних та імпортних поставок – на 10–15%.

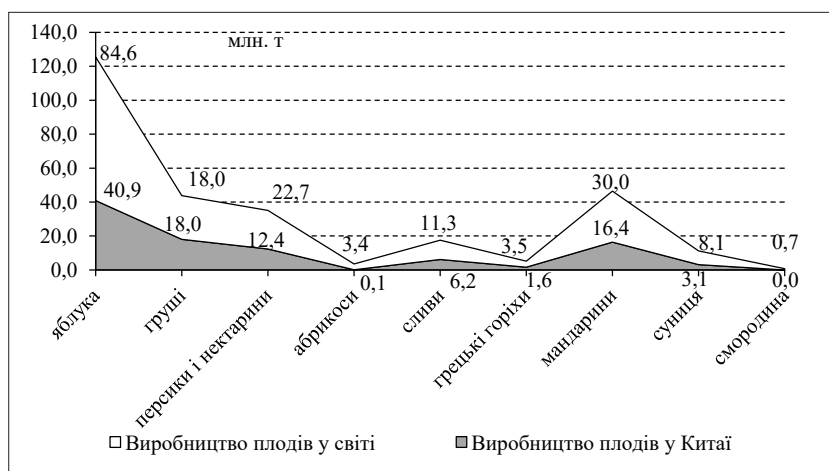


Рис. 1. Виробництво плодів і ягід у світі в 2014 р., млн т

Джерело: розраховано за даними FAO [1]

Таблиця 1

Динаміка площ, урожайності, валового збору плодів і ягід у світі

Продукція	Площа, тис. га		% 2014 р. до 2010 р.	Урожайність, т/га		% 2014 р. до 2010 р.	Валовий збір, млн т		% 2014 р. до 2010 р.
	2010 р.	2014 р.		2010 р.	2014 р.		2010 р.	2014 р.	
Яблука	4828	5052	104,6	15	17	115,1	71	85	120,0
Груші	1567	1574	100,5	15	16	113,1	23	26	113,2
Абрикоси	461	509	110,5	7	7	91,7	3	3	103,0
Персики та нектарини	1500	1495	99,7	14	15	111,8	21	23	111,2
Сливи	239	252	105,5	4	5	102,3	11	11	107,6
Грецькі горіхи	959	995	103,7	3	4	112,9	3	4	120,7
Лісові горіхи	611	916	149,9	1	1	57,1	1	1	77,8
Банани	5413	5394	99,6	20	21	105,5	109	114	105,0
Лимони	1042	1057	101,5	14	15	108,5	15	16	110,1
Апельсини	4127	3886	94,2	17	18	108,3	70	71	102,0
Мандарини	2158	2285	105,9	11	13	119,1	24	30	126,6
Суниця	317	373	117,8	21	22	104,3	7	8	122,7
Смородина	124	117	94,8	5	6	105,7	1	1	100,0
Аґрус	31	31	97,8	5	6	107,8	0,2	0,2	100,0
Малина	110	93	85,1	5	7	137,5	1	1	120,0

Джерело: розраховано за даними FAO [1]

Основну частку у світовій торгівлі займають банани – близько 30–35% (15–20 млн т). Загалом експорт плодів становить близько 10–12% їх світового виробництва, а це до 48–55 млн т.

Світовим лідером імпортичних поставок багатьох видів плодів є Росія, зокрема й тих, що відзначаються високим потенціалом виробництва в Україні: яблук (у 2013 році – 789,4 тис. т, або до 15%), груш (387,0, або до 15%), абрикосів (70,9, або до 25%) і слив (89,2 тис. т, або близько 10%). Вартість плодів і ягід, що могли б у перспективі постачатися на російський ринок з нашої країни, становила у 2010–2013 рр. 1,7–1,9 млрд дол. (рис. 3). Серед цитрусових Росія найбільше, порівняно з іншими країнами-імпортерами, ввозить мандарини – 810,7 тис. т (близько 15%). Безперечно, що вона для України є найвигіднішим покупцем плодів і ягід з огляду на територіальне розміщення та недостатню місткість ринку. Однак, зважаючи на події, що склалися на сході нашої країни, введенням Росією ембарго на вітчизняну плодоовочеву продукцію в жовтні 2014 р. та на економічну ситуацію в цілому виникла нагальна потреба диверсифікації зовнішніх каналів збуту з метою уникнення економічних ризиків у перспективі. Наразі основними світовими експортерами плодової продукції є Китай, Іспанія та США.

У світі спостерігається варіація цін на плоди і ягоди за роками. Наприклад, у Китаї ціни на яблука у 2015 р. порівняно з 2013 знизилися на 7% (0,58 дол./кг), тоді як на суницю зросли на 13% (1,77 дол./кг). Це пояснюється надто низьким рівнем її виробництва на особу в рік.

У різних країнах ціни істотно різняться. Так, на яблука у 2014 р. вони були найвищими в Японії, Фінляндії, Люксембурзі – 1,7–2,3 тис. дол./т, де їх виробництво низьке, а значно нижчими у Польщі, Україні – 0,2 тис. дол./т, де потенціал вирощування плодів яблуні значно вищий.

Серед країн «великої сімки» – США, Японія, Німеччина, Великобританія, Франція, Італія, Канада (в березні 2014 р., у зв'язку з приєднанням

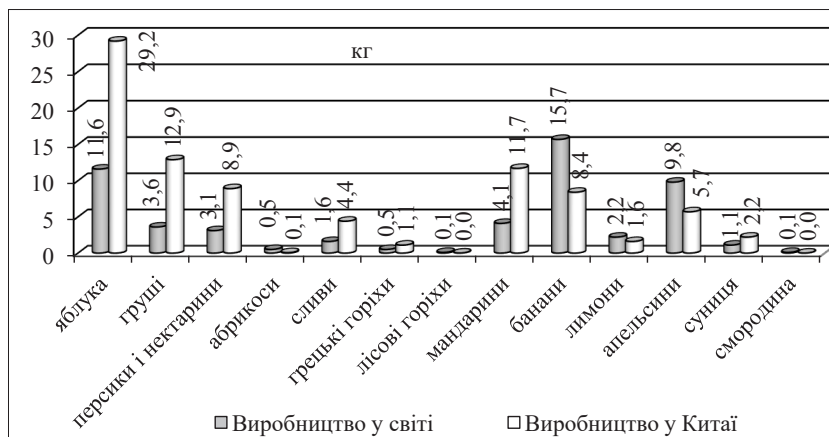


Рис. 2. Виробництво плодів і ягід у світі в 2014 р., кг на особу в рік

Джерело: розраховано за даними FAO [1]

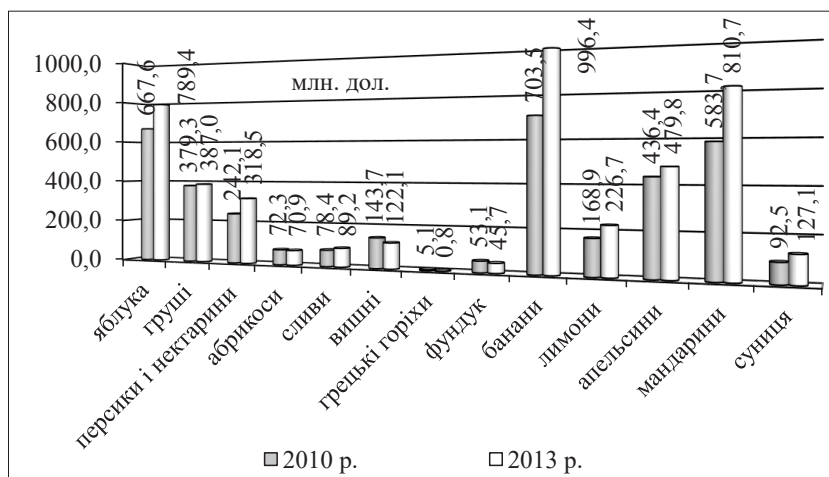


Рис. 3. Вартість світових імпортичних поставок плодів і ягід у Росію, млн дол.

Джерело: розраховано за даними FAO [1]

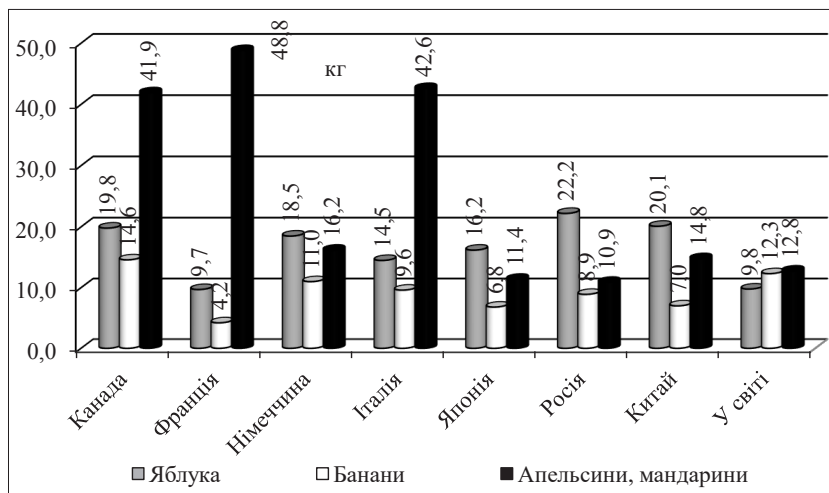


Рис. 4. Споживання плодів у світі в середньому за 2011-2013 рр., кг на особу в рік

Джерело: розраховано за даними FAO [1]

АР Криму до Російської Федерації, західні країни заявили про припинення своєї участі у самітах «великої вісімки» і перехід до попереднього формату «велика сімка» – без участі Росії) основну частку у світовому виробництві плодів становлять США, наприклад, яблука у 2014 р. 5,2%. Це у 2–10 разів більше, ніж у країн-партнерів. Водночас значне розширення виробництва всіх видів плодів у цьому році порівняно з 2010 (на 15–60%) спостерігається лише в Китаї. Найбільше фруктів споживається в Канаді, Італії та Франції, незважаючи на значно нижчі обсяги їх вирощування порівняно з іншими країнами «великої сімки», тобто основну масу плодів вони імпортують. Зокрема, попит на яблука, банани, апельсини та мандарини в середньому за 2011–2013 рр. становив у них 63–76 кг на особу в рік (рис. 4). Найнижчий рівень споживання цих плодів у Японії – 34,4 кг та Китаї – 41,9 г на особу, тоді як останній знаходиться на передових позиціях у їх вирощуванні. Це пояснюється високим розвитком його зовнішньоторговельних зв'язків та експортоорієнтованістю виробництва плодової продукції.

Істотно різняться у «великій сімці» ціни на плоди і ягоди, зокрема на яблука, груші, сливи, абрикоси, персики, нектарини, суницю (рис. 5). У 2014 р. найвищими вони виявилися у Японії – 1,8–3,8 тис. дол./т на плоди та 9,3 на суницю. В цій країні їх пропозиція обмежена і при цьому фонд споживання за рахунок імпорту поповнюється переважно бананами та цитрусовими. Найнижчі ціни на плоди у США та Італії – 0,5–1,0 тис. дол./т, що пояснюється наявністю найбільших обсягів пропозиції плодів з-поміж перелічених країн, яка формується за рахунок власного виробництва.

Світовий ринок плодів і ягід в цілому характеризується несталою кон'юнктурою за різними їх видами, коливанням обсягів експорту та імпорту, незначним зростанням виробництва і товарообігу. Очевидно, що за рівнем вирощування плодів жодна з названих вище країн не може зрівнятися

з Китаєм. Спільним між ними є те, що промисловим садівництвом тут переважно займаються фермери. Особливістю ж в їх ринковій інфраструктурі є розвинена система оптових ринків та супермаркетів. У більшості країн все актуальнішим стає питання продажу якісних плодів і ягід, які б відповідали міжнародним стандартам і вимогам СОТ щодо торгівлі сільськогосподарською продукцією. Загалом функціонування та розвиток ринку плодів і ягід та зовнішньої торгівлі практично у всіх країнах регулюється та підтримується державою. Так, дбаючи про власну продовольчу безпеку, вони вилучають аграрний сектор з ринкової економіки, використовуючи державні важелі регулювання сільського господарства. У Західній Європі під державне регулювання припадає 90% цін на сільськогосподарську продукцію, наприклад, у вигляді субсидій на засоби виробництва. Частка їх у сільському господарстві становить, наприклад, у США – 30%, Канаді – 45, країнах ЄС – 49, Швеції – 59, Японії – 66, Фінляндії – 71, Норвегії – 77, Швейцарії – 80% [3, с. 199].

Для розширення пропозиції якісних вітчизняних плодів і ягід, кращого їх зберігання та ефективного збуту, посилення конкурентних позицій на світовому ринку, зважаючи на досвід розвинених країн, важливе значення мають розвиток в Україні оптових ринків з усім комплексом устаткування, виробничих та обслуговуючих кооперативів, а також виважена маркетингова політика. Вважаємо, що необхідною є дієва державна підтримка різних кон'юнктурних процесів на вітчизняному ринку плодів і ягід.

Висновки з проведеного дослідження. Світовий ринок плодів і ягід характеризується щорічним розширенням їх виробництва, що зумовлено приростом населення, високим рівнем платоспроможності і зміною переваг у споживанні. Зростання попиту на плоди і ягоди супроводжується посиленням конкуренції за ринки збуту і збільшенням обсягів експортних та імпортних поставок.

Встановлено, що перші три лідерські позиції за рівнем вирощування плодів у світі займають банани, яблука та апельсини, а суниця перше місце з-поміж ягід. Серед країн за обсягами виробництва та продажу фруктів лідирує Китай.

Незважаючи ні на що, ринку плодів і ягід постійно властиве прагнення до врівноваження попиту і пропозиції. Однак ці процеси не є стабільними, тобто вони носять стохастичний характер і відбуваються під постійним впливом сукупності суперечливих або взагалі протилежних факто-

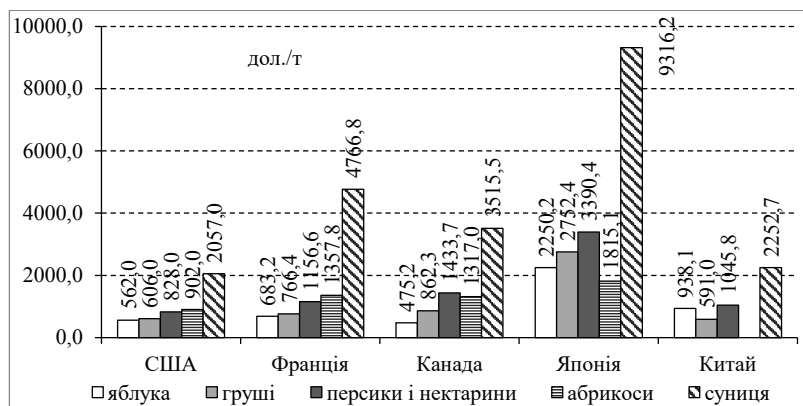


Рис. 5. Ціни на плоди і ягоди у країнах «великої сімки» та Китаї у 2014 р., дол./т

Джерело: розраховано за даними FAO [1]

рів, що й зумовлює безперервні коливання в тенденціях розвитку ринку. Все це викликає зацікавленість у його подальших теоретико-методологічних дослідженнях, аналізі та прогнозуванні розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. FAOSTAT – FAO Statistics Division 2017 [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу: <http://faostat.fao.org/>.

2. Сало І.А. Огляд ринку плодів у світі / Сало І.А. // Садівництво. – 2014. – Вип. 68. – С. 357–364.

3. Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у XXI столітті [за ред. П.Т. Саблука]. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 638 с.

PROVIDING OF THE CONDITIONS FOR EFFICIENT DEVELOPMENT OF THE AIRCRAFT CONSTRUCTION SPHERE OF UKRAINE

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УМОВ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ АВІАБУДІВНОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

The article presents the suggestions of providing the innovative development of the aircraft manufacturing sphere of Ukraine. It was defined the goals, objectives and stages of implementation of complex solutions for development of aircraft manufacturing industry of Ukraine, outlines the contents of the main activities for the development of aircraft manufacturing industry of Ukraine. It's done the forecast of positive effects for the innovative development of aircraft manufacturing sphere of Ukraine from implementation of the proposed activities.

Key words: aviation industry, aircraft construction, aircraft manufacturing complex, industrial potential

В статті наводяться пропозиції щодо інноваційного розвитку авіабудівної сфери України. Визначаються цілі, завдання та етапи реалізації комплексу рішень з розвитку сфери літакобудування України, викладається зміст основних заходів з розвитку літакобудування України, визначаються показники (індикатори) досягнення цілей і вирішення

завдань розвитку літакобудування. У висновках робиться прогноз позитивних ефектів щодо інноваційного розвитку авіабудівної сфери України від впровадженні запропонованих заходів.

Ключові слова: Авіаційна промисловість, літакобудування, авіабудівний комплекс, промисловий потенціал.

В статті приводяться пропозиції по забезпеченню інноваційного розвитку авіастроїтельної сфери України. Определяются цели, задачи и этапы реализации комплекса решений по развитию сферы самолетостроения Украины, излагается содержание основных мероприятий по развитию самолетостроения Украины. Делается прогноз положительных эффектов для инновационного развития авиационной сферы Украины от внедрения предложенных мероприятий.

Ключевые слова: авиационная промышленность, самолетостроение, авиационный комплекс, промышленный потенциал.

УДК 629.73:338.45(477)(045)

Sokoly I.I.

Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Management
Economics

Odessa National Polytechnic University

Bukovskyi O.O.

Postgraduate Student

Odessa National Polytechnic University

Statement of the problem. Modern depression state of aircraft industry requires the development of a set of measures which will provide its output at a high international level. The scientific objective of the development of this complex is to define the goals and objectives for the development of Ukrainian aviation industry, development in accordance with these objectives, specific activities, indicators of achievement and objectives.

Analysis of recent researches and publications. Problems of innovative development of the aviation industry of Ukraine is a subject of many publications in which it is possible to trace the evolution of views on its role and place in the development of the state, and ways to ensure progress in its structural organization and methods of work. Problems of development of aviation industry of Ukraine were investigated by such experts as V. Androsova, СТ.

Boguslaev, Burchinsky, S. Goncharov, V. Gorbulin, V. Zagorulko, S. Short, A. Kachan, D. Kiva, G. Krivov, J. Kulaev, N. Pechorin, C. Pedraza, I. Sokoly, A. Shevtsov, etc

Definition of the unsolved questions. The main question of scientific problems is the development of complex organizational and economic activities, which provide conditions for development of aircraft industry of Ukraine, taking into consideration the factor of globalization and challenging economic conditions.

The scope of the article. The scope of this work is to develop a set of measures that will provide conditions for effective development of the aircraft construction sphere of Ukraine. These goals include:

– to define goals, tasks and stages of implementation of complex solutions for development of aircraft industry of Ukraine,

- to develop and justify the main activities for the aircraft manufacturing of Ukraine

- to define the criteria (indicators) of achievement of the goals and objectives of the development of the aircraft industry.

- to predict positive effects in terms of innovative development of the aircraft manufacturing sector from the introduction of the proposed measures

Main part. Taking into consideration the priorities of development of the industry aircraft industry of Ukraine [1,2] the main goal is to create a competitive aircraft industry of the world level.

The achievement of this goal is expected to provide the following scientific principles:

- consistent expansion of market presence;

- concentration of resources;

- focus on manufacture of families of an aircraft and unification;

- focus on lifecycle management of substation.

Ensuring the leading role of domestic enterprises in aircraft industry in the world market be implemented gradually and sequentially: the achievements realized in controlled, relatively easy to enter market segments with subsequent transition to new, more complex.

In order to make the most effective use of scarce intellectual, industrial and financial resources, we offer a phased implementation of projects. Every next major project, providing access into adjacent segments and expand the product line, will be implemented on the basis of the stated competencies and reputation. In addition to a potential expansion of market presence, new products should strengthen the existing supply due to the high degree of commonality with existing products that reduces the cost of their establishment and development in the production and operation. In addition, new products must be resourced adequately: their implementation must not weaken or close the current program.

Thus, the first priority of the Russian aircraft industry in the civilian sector is the successful implementation of ongoing projects, primarily the completion of sales and efficient after-sales service of aircraft An-140 and An-148. The failure of the project of An-140\148 may lead to a twofold reduction in demand for PS the following domestic projects (primarily the An-70).

Further, the results of the consolidation of Ukrainian producers in the segment of regional aircraft, it will be necessary to finalize and implement the launch of new PS in the first place, heavy military transport aircraft An-70. Finally, in the case of the successful entry of classes and segments of the regional and military transport aviation, as well as the achievement of positive results of research and negotiations in the field of international cooperation, it will be possible to plan the entrance in the segment of wide-body aircraft.

When drafting new enterprises of aircraft industry focus should be on the creation of families of aircrafts and maximum uniformity within each family and between them.

It is necessary to fundamentally change the way in which the attention of the manufacturer and the state focuses only on the stages of the project the aircraft prior to its certification, and completion of aircraft after the start of serial production, market promotion, creation of a network of service underestimated. It's necessary to make the transition to the lifecycle management of substation from the moment of formation of the concept of the future aircraft to the disposal of the last of the aircraft.

On this basis, the key developments in aircraft construction are:

1. Restructuring of enterprises in the industry of aircraft construction.

2. The increased presence of companies in the industry of aircraft in the market.

3. The development of a global service network and after-sales service system.

With the above priorities in the segment of small aircraft and ultra-light aviation (ULA) main goal is to organize a stable production of aviation equipment of small aviation for the solution of transport problems in transportation of passengers and cargo on local and regional routes, as well as perform the aviation activities.

To achieve this objective in the area of small aircraft and NLA requires the following tasks:

1. Modernization, development and manufacturing of aircraft and small aircraft of ULA;

2. Making the best conditions for leasing companies in the acquisition of a small aviation aircraft, including aircraft for agricultural purposes.

The complex of measures on development of the aircraft is implemented in three stages. At the first stage the emphasis is on completion of the aircraft an-140 and an-148 and expanding their sales on the world market, as well as developing a military transport plane an-70. Also at this stage to achieve the purpose of leadthrough of restructuring of enterprises of the industry of aircraft construction».

In the segment of small aircraft at the first stage the emphasis is on the solution of the following purposes:

- To perform R & d for improvement of existing or development of new substation in accordance with modern requirements and the operating conditions of the internal market of Ukraine.

- To provide subsidies for companies for the certification of the aircraft for local and regional air lines, as well as training and certification of production aircraft small aircraft and ULA.

The second stage solves the problem of the objective «the Development of a global service network and after-sales service system». In addition, there is

the output of Ukrainian aircraft manufacturers in the segment of military transport aircraft. Finally formed a global service network and through the successful sales and service companies in the industry are gaining on the international market popularity and good reputation.

The stage III is to achieve the goal of «expanding the presence of companies in the industry of aircraft in the market». Having the success of aircrafts in the segments of regional and military transport aircraft, according to conducted research, companies will decide to enter the other segments and expand their presence in the market. In particular, after the formation of the concept of promising projects in the future (conduct financial and economic analysis of the idea and marketing research of competitors and technologies), a decision is made about the segment of wide-body aircraft. Research funding is provided in stages and the following stages are financed only in case of successful completion of the previous one.

For the segment of small aircraft and ULA II stage is combined with stage III, with emphasis on the solution of the problem of subsidies to leasing companies for the purpose of reimbursement of expenses on loans for the purchase of aircraft with capacity up to 20 seats, as well as the perspective of ULA all domestic cycle of assembling;

– Solution objectives expected to be achieved by implementing the following main activities:

Restructuring of aircraft industry, in the framework of what its necessary:

– the closure and withdrawal from the structure of enterprises of the aircraft industry redundant and inefficient assets;

– the conversion of existing facilities in accordance with existing and future needs;

– technical re-equipment;

– completion of transition to digital methods of design of substation;

– optimization of production processes and introduction at the enterprises of the aircraft industry advanced quality control systems and management, appropriate international best practices (Lean, Six Sigma, etc.);

– international certification of production processes at enterprises of aircraft industry;

– debt restructuring of enterprises of the aircraft industry.

The provision of budget investments for the purpose of optimization and modernization of assets is linked to carrying out following activities for optimization and modernization of assets, which are carried out without the involvement of budget investments:

– carrying out a partial privatization / IPO;

– implementation of the system of targets aimed to increase value of the company (EVA, ROA, ROIC);

– development of the system of corporate standards;

– diversification of suppliers, including on the basis of the profile of innovative territorial clusters.

The task of the transition to a new industrial model is provided with all of the concern «Antonov» budget investments with the aim of optimizing and upgrading its assets and management systems for the planning period of 10 years. The transition to a new industrial model in the aircraft industry implemented a set of measures to restructure the production assets of the industry in three main areas:

A. Formation of a competitive environment of suppliers of low value-added products, development of small and medium-sized innovative high-tech enterprises of the aviation industry on public-private partnership, restructuring and allocation to outsource redundant, uncompetitive and ancillary industries carried out including on the basis of the profile of innovative territorial clusters;

– . Optimization and modernization of production assets of the industry through migration, optimization and concentration of domestic production of high value added, creation of centers of key competencies of the concern «Antonov», the inclusion in the system of global industrial cooperation, the completion of corporate procedures to consolidate 100% of shares of main subsidiaries ownership of the concern «Antonov» and optimization of the system of management the enterprises of the sector under a new industrial model.

The implementation of the above directions is ensured by the creation of an aviation cluster industrial and technology parks on the basis of unused production assets aircraft plants (ARPs) (Kharkov ARP, ARP Vinnytsia, Kyiv ARP, ARP Odessa, Nikolaev ARP), which will become sites for the creation of centres of core competencies, allocation of independent businesses in industries of low added value, development of high-tech enterprises of small and average business.

A separate important direction is the provision of sufficient investment, in accordance with what we offer the following solutions:

– the provision of subsidies to Ukrainian producers of aircraft and aircraft engines to the reimbursement of part of expenses for payment of percent on the credits received in the credit organisations and the state leasing company «Ukrtransleasing» on technical re-equipment, and the cost of lease payments for technological equipment supplied by Ukrainian leasing companies under leasing contracts, concluded in advance. The additional condition of providing these subsidies in terms of technological equipment used at the stage of research and development, can be established providing public access to relevant equipment, including participant organizations of the profile of innovative territorial clusters.

– Granting subsidies to Ukrainian leasing companies to compensate part of expenses for payment of

percent on the credits received in credit institutions and state Corporation «Ukrtranslizing» for the purchase of aircraft and their subsequent transfer to the Ukrainian airlines under lease agreements, as well as those companies and aircraft manufacturers on the credits received in credit institutions and state Corporation «Ukrtranslizing» for the acquisition of simulators for Russian aircraft

– provision of state guarantees of organizations for aviation industry operating in the field of aircraft for long-term loans many banks, especially foreign.

2. Increasing the presence of companies in the industry of aircraft in the market.

In this direction the main objectives is the completion of two major projects – the an-140\148 and an-70. Full completion of the project an-140\148 requires the completion of some final R & d and final development of the aircraft An-148. The An-70 project requires the completion of complex R & d, PS international certification and serial production.

According to the forecasts of the market [3,4,5], the total potential demand for the aircraft grade An-140\148 up to 2030 will amount to 893 aircraft, most of which will be implemented in the CIS countries, Southeast Asia and Europe. According to data for 2012, the fleet capacity of 60–120 seats is around 2800 units. Of these, 1280 aircrafts in the segment of 60–90 seats; 1520 aircrafts in the segment of 90–120 seats. The market for regional aircraft is characterized by high competition, today the segment of aircraft with a capacity of 60–120 seats is represented by a wide range of manufacturers. About 50% of the fleet falls on the Embraer and Bombardier (30% and 20%, respectively). About 37% of the aircraft have obsolete aircraft manufactured by Boeing, McDonnell Douglas, BAE systems, Fokker. Also accounted for 8% of the Soviet production aircraft (Yak-42, Tu-134). In the near future, the competition in this segment of the market will grow due to the emergence of new players – companies Comac and Mitsubishi. In 2011, shipments in this segment amounted to 155 aircrafts (about 5.8 billion. USA). According to forecasts, the demand for aircraft with the capacity of 60–120 seats up to 2030 will be 5680 aircrafts (of about \$100 billion. USA). The implementation of built-in sales will take at least 16% of the world market production of regional aircraft by 2030, due to lower level of operating costs in comparison with the main competitors-Embraer and Bombardier and Russian SSJ-100 and high level of comfort that is not inferior to the most modern long-haul aircraft.

3. The development of a global service network and after-sale service system:

– providing companies with the aircraft industry budget investment to create a network of service centers providing support on the system 24/365 globally.

In addition to the above activities in the field of aircraft are planned to be included in the consoli-

dated state order for domestic civil aircraft (An-70\72, An-32, An-140\148). Potential customers can be state institutions such as the security Service of Ukraine, Ministry of internal Affairs of Ukraine, the Ministry of defence of Ukraine, Ministry of emergency situations of Ukraine and Administration of President of Ukraine.

In the segment of small aircraft and ULA solutions goals can be achieved by implementing the following main activities:

1. For the purpose of «Modernization, development and manufacture of aircraft small aircraft»:

– Performing R & d for improvement of existing or development of new substation in accordance with modern requirements and the operating conditions of the internal market of Ukraine.

This event includes the development and production of new aircraft and engine replacement of the existing fleet of small aircraft.

– Subsidies to companies for the certification of the aircraft for local and regional air lines and ULA shopping destination with a full production cycle, as well as training and certification of production PS.

There are two ways of development and production of promising aircraft small aircraft: by localization of foreign production, or the creation or restoration of an independent domestic aircraft production. As mechanisms of state support for these projects may be considered the provision of infrastructure for industrial use as part of the core of innovative territorial clusters, and the co-financing of the aircraft certification and production. The provision of subsidies is made on a competitive basis. In the composition of the tender Committee should include representatives of scientific organizations and companies, as well as representatives of regions. During the competition on R & d, foreign manufacturers should take into account the degree of localization of the future production.

2. For the purpose of «promoting leasing companies in the acquisition of a small aviation aircraft, including aircraft for agricultural purposes» goal it's necessary to provide the subsidies for the leasing companies for the purpose of reimbursement of expenses on loans for the purchase of aircraft with capacity up to 20 seats, and general aviation. This event will enhance the attractiveness of the production of aircraft small aircraft and to reduce the financial burden on lessees that operate this type of aircraft.

Conclusions. Implementation of the proposed measures on the development of aviation industry of Ukraine will allow to achieve the following results:

1. To develop competitive domestic Corporation «Antonov» world-class, optimal product portfolio:

– to restructure the enterprises of aircraft industry (converted/removed from the corporations in unnecessary and inefficient assets);

– to build a transparent system of management of the enterprises of aircraft industry;

- to carry out the optimization of the product portfolio of the enterprises of aircraft industry (closed unpromising and/or competing programs);

- to upgrade the production capacity and streamlined production processes (meet international standards);

- to introduce modern technology and have formed the necessary key competences.

2. To maintain stable profitability of companies in aircraft industry:

- to restruct the debt of the enterprises of aircraft industry;

- to develop a portfolio of long-term orders, which is a stable source of profit.

3. To earn on the world market stable positive reputation and have good operational reliability of the aircraft An-140 and An-148:

- to create a global market for the sales of aircraft An-140 and An-148;

- to bring manufactured products to technical specifications in full compliance with the future requirements of the competitive market and worldwide organizations (ICAO, etc);

- to establish international integration and cooperation, to diversify component suppliers;

- to build a global service network, well-functioning and equal quality of services the main competitors;

- to transit to lifecycle management projects.

4. To satisfy the needs of aviation techniques of Ukraine by domestic manufacturers.

5. To ensure the significant contribution of domestic aviation in the national security of Ukraine.

6. In the segment of small aircraft it's expected the following results:

- to upgrade the model range of the existing fleet of small aircraft;

- to organize in Ukraine the production of modern aircraft small aircraft both domestic and foreign developments;

- to develop and certify a number of promising types of aircraft small aircraft

REFERENCES:

1. «Стратегия развития отечественной авиационной промышленности на период до 2020 г.» / Распоряжение КМУ от 27.12.2008 г. № 1656-р. «Офіційний вісник України». – 2009. – № 1. – С. 77. – Ст. 19.

2. Рішення РНБО України «Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості на період до 2010 р. та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування». – К., 30.05.2008 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. FAA aviation demand forecast 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.faa.gov/air_traffic/nas/nynjphl_redesign/documentation/feis/media/Appendix_B-Aviation_Demand_Forecast.pdf

4. Толкачев С.А. Мировой рынок гражданского авиастроения: конец дуополии / С.А. Толкачев, И.Б. Деревянко // Капитал страны. – 02.09.2016 [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/190443>

5. Борисенко П.А. Розвиток авіаційної промисловості України в умовах сучасного наукоємного виробництва // дис.к.е.н., за спец 08.00.03 – економіка та управління національним господарством, КПУ, Запоріжжя –2009.

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

STRATEGIC GUIDELINES OF PUBLIC ADMINISTRATION OF INDUSTRIAL POTENTIAL DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті проаналізовано успішний досвід проведення модернізації в Японії, Південній Кореї, Китаї, Великобританії, які провівши індустріалізацію досягнули високих показників економічного розвитку. На основі узагальнення світового досвіду, розглянуто стратегії розвитку промислового потенціалу, виділено їх концептуальний базис, сформовано засоби реалізації, визначено недоліки та проаналізовано можливості їх використання в Україні. Як основні стратегічні орієнтири державного управління розвитком промислового потенціалу визначено: створення сприятливого промислового середовища, структурно-технологічну переорієнтацію промислового потенціалу та збалансування просторового розвитку. Сформовано набір важелів для їх досягнення та проаналізовано можливі соціальні та екологічні наслідки.

Ключові слова: модернізація, зарубіжний досвід, стратегії промислового розвитку, важелі державного управління.

В статье проанализировано успешный опыт проведения модернизации в Японии, Южной Кореи, Китае, Великобритании, которые провели индустриализацию достигли высоких показателей экономического развития. На основе обобщения мирового опыта, рассмотрены стратегии развития промышленного потенциала, выделены их концептуальный базис, сформированы средства реализации, определены недостатки и проанализированы возможности их использования в Украине. Как основные стратегические ориентиры

государственного управления развитием промышленного потенциала определены: создание благоприятного промышленной среды, структурно-технологическую переориентацию промышленного потенциала и сбалансирование пространственного развития. Сформирован набор рычагов для их достижения и проанализированы возможные социальные и экологические последствия.

Ключевые слова: модернизация, зарубежный опыт, стратегии промышленного развития, рычаги государственного управления.

Successful experience of modernization in Japan, South Korea, China and the UK, which achieved high indicators of economic development having conducted industrialization, is analyzed in the article. Strategies of the industrial potential development, on the basis of the generalized world experience, are considered, their conceptual foundation is defined, means of implementation are formed, deficiencies are identified and the possibilities of their use in Ukraine are analyzed. The following main strategic goals of public administration development of the industrial potential are: creation of a favourable industrial environment, structural and technological reorientation of the industrial potential and balancing of the spatial development. The set of instruments for their achievement is developed and possible social and environmental results are analyzed.

Key words: modernization, international experience, industrial development strategies, instruments of public administration.

УДК 330. 341.1

Станасюк Н.С.

к.е.н., доцент, докторант кафедри менеджменту та міжнародного підприємництва Національний університет «Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Розвиток промислового потенціалу впродовж останніх років характеризується негативними тенденціями. Так, частка валової доданої вартості промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості зменшилася на 1,6%, частка середньооблікової кількості штатних працівників у промисловості до загальної кількості працівників – на 1,5%, частка капітальних інвестицій у промисловості – на 2,2%, рентабельність операційної діяльності промислових підприємств – на 3,8% (табл. 1).

Спад обсягів промислового виробництва, зниження привабливості промислового сектора економіки для працездатного населення, велика частка збиткових підприємств та зменшення обсягів інвестування вказують на доцільність вивчення світового досвіду державного управління розвитком промислового потенціалу з метою подолання негативних тенденцій, яка спостерігаються сьогодні в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Міжнародна конкуренція, боротьба за вихід на світові

Таблиця 1

Основні показники розвитку промислового потенціалу в Україні

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Валова додана вартість промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості,%	25,2	24,8	22,7	23,5	23,6
Частка середньооблікової кількості штатних працівників у промисловості до загальної кількості працівників,%	26,8	26,5	26,3	25,6	25,3
Частка капітальних інвестицій у промисловості,%	34,3	35,2	39,4	39,3	32,1
Рівень рентабельності операційної діяльності промислових підприємств,%	4,7	3,4	3,0	1,6	0,9

Джерело: складено за [1]

ринки привертають увагу вчених до питань державного управління розвитком промислового сектора економіки. Провідні українські вчені, зокрема О. Амоша, В. Вишневський та Л. Збаразька, як пріоритетні напрями державного управління промисловим розвитком визначають формування сприятливого інституційного середовища, підтримку розвитку організації виробництва та інноваційної інфраструктури [2, с. 13]. Про важливість інституційних змін та інноваційний вектор розвитку України наголошується також у працях [3–6]. Проте, зосередження надмірної уваги на інституційних процесах не призводить до макроекономічної стабілізації в країні, тому в контексті створення умов доцільніше говорити про формування сприятливого промислового середовища, здатною стати опорою для промислових підприємств та надати поштовх для формування та ефективного використання промислового потенціалу країни. Закріплені національні пріоритети технологічного розвитку промислового потенціалу зумовлюють необхідність його структурної переорієнтації. Як зазначає О.В. Пирог, основою технологічних змін має стати комплексна модернізація виробництва, яка базується на досягненнях науки [7, с. 251]. Зростаюча роль інтелектуальної складової в сучасному світі, насамперед, передбачає розвиток освіти та науки та налагодження їх збалансованої взаємодії із промисловими бізнес-структурами.

Значні напрацювання науковців в зазначеній сфері мають важливе науково-практичне значення. Проте мінливість зовнішнього середовища, щораз нові виклики глобалізаційного простору змішують переглядати встановлені пріоритети, зумовлюють необхідність системного дослідження важелів державного управління, опираючись на світові досвід та, враховуючи, власні помилки.

Постановка завдання. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування сучасних стратегічних пріоритетів розвитку промислового потенціалу з урахуванням досвіду провідних країн світу та формування системи важелів державного управління, здатних забезпечити їх досягнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова криза 2008 року, наслідками якої стало “охолодження” американської та європейської економік, спонукала світову спільноту до переосмислення стратегічних пріоритетів економічного розвитку та промислового відродження. Сьогодні розвиток промислового потенціалу розглядається як головним чинником збалансування національної економіки.

Основою формування сучасної промислової політики у провідних країнах світу є модернізація, процес здійснення якої має мати системний характер. Модернізацію промислового потенціалу слід розглядати як процес його осучаснення, збалансування розвитку з метою приведення у відповід-

ність до вимог глобалізаційної економіки. Іншими словами, проведення модернізації задає темп економічного розвитку країни. Виникнення протиріч між складовими модернізаційних процесів зумовлює появу криз, глибина яких залежить від здатності системи державного управління своєчасно реагувати на відхилення.

Як стверджував, Д. Лернер [8], основою модернізації є вивчення успішного зарубіжного досвіду. Лише ті країни, які в змозі оцінити досягнення інших можуть здійснити економічний “прорив” та підвищити рівень добробуту населення.

Виходячи із досвіду Японії, успішний економічний розвиток якої назвали “економічне диво”, зростання промислового виробництва було досягнуто шляхом поетапного запровадження двох стратегій. При цьому перша передбачала орієнтацію на виділення пріоритетних галузей (селективний відбір) та державну підтримку їх розвитку, а друга – на підтримку впровадження передового зарубіжного досвіду, що дозволило диверсифікувати промислове виробництво та досягнути галузевої збалансованості у розвитку промислового потенціалу.

Не менш цікавим є досвід Південної Кореї, яка сьогодні демонструє високі показники економічного розвитку шляхом здійснення стратегії експортно-орієнтованої індустріалізації завдяки активній взаємодії держави і бізнесу та створення сприятливого інвестиційного клімату для іноземних інвесторів. Проте негативними наслідками швидкого темпу змін стали високий рівень розшарування суспільства, зростання межі між бідними та багатими, високий рівень забруднення навколишнього природного середовища. В результаті впровадження стратегії соціальної відповідності бізнесу може забезпечити гармонійне існування промислових підприємств шляхом проведення постійного діалогу із суспільством.

Основними факторами прискореного здійснення процесу модернізації в Китаї стала послідовна реалізація двох стратегічних пріоритетів. На першому етапі уряд зосередив увагу на ресурсній стратегії розвитку, яка передбачала ефективне використання наявного потенціалу для побудови інноваційної економіки. На другому етапі основним завданням держави стало задоволення попиту на промислову продукцію на внутрішньому ринку. Соціальний характер реформ забезпечив їх високу підтримку у населення. Виникнення інших форм власності, крім державної, здійснювалося не насильницьким, а демократичним шляхом. Внаслідок цього спостерігалось зростання кількості суб’єктів господарювання з різними формами власності у не заповнених сегментах ринку. Регіонального характеру проведеним реформам надало створення вільних економічних зон для підвищення інтенсивності іноземного інвестування

в країні. Зазначимо, що сьогодні в Україні створено дванадцять вільних економічних зон, запроваджено спеціальний режим інвестиційної і інноваційної діяльності восьми технологічних парків. Основними напрямками спрямування інвестицій, передбаченими проектами, є хімічна, харчова та металургійна промисловість. Проте у зв'язку із несприятливою політичною ситуацією та воєнними діями на сході країни обсяги інвестування в їх розвиток значно знизилися.

Стратегія розвитку промислового потенціалу Великобританії базується на чотирьох цілях: підтримка технологічного розвитку галузей, які мають порівняльні переваги на світовому ринку; формування висококваліфікованого людського капіталу; розвинута банківська система зорієнтована на підтримку підприємницьких структур; провадження практики державних закупівель. Найбільш проблемною ділянкою для України є формування розвинутої системи банківського кредитування. Зазначимо, що за рівнем міцності банків у 2016 році країна посіла останнє місце серед 138 країн світу [9].

Основною метою промислової політики розвинених країн світу є формування конкурентоспроможного промислового потенціалу шляхом запровадження інновацій та захист внутрішнього ринку (Франція, Німеччина, Великобританія, США). При цьому державне стимулювання промислового розвитку здійснюється, зазвичай, шляхом застосування непрямих інструментів впливу: бюджетних, податкових, грошово-кредитних тощо.

Імплементация зарубіжного досвіду державного управління, в першу чергу, передбачає вибір стратегії, яка б забезпечила зростання промислового потенціалу та його ефективне використання. Вибір стратегії розвитку промислового потенціалу є спробою уряду країни сформулювати набір цілей, досягнення яких підвищить ефективність його використання.

За Р. Дрісколл і Дж. Берман [10], існує три основних види стратегій і політики промислового розвитку:

- промислові стратегії розвитку, які сприяють загальному економічному зростанню завдяки застосуванню ринкових економічних важелів;
- промислові стратегії розвитку, спрямовані на стимулювання індустріалізації державними зусиллями із застосуванням не прямих важелів впливу (податкова, грошово-кредитна політика, розвиток наукового потенціалу);
- промислові стратегії розвитку, які сприяють покращенню ситуації в окремих промислових секторах.

Перша стратегія буде успішною для країн з добре розвинутою ринковою економікою із стабільним макроекономічним оточенням. Проте саме переоцінювання ринкових важелів управління зумовило виникнення світової фінансової кризи через заниження функцій управління державних органів влади. Тому сьогодні більш доречно говорити про реалізацію стратегії другого типу, кінцевою метою якої є створення сприят-

Таблиця 2

Стратегії розвитку промислового потенціалу

Види стратегій	Концептуальний базис	Засоби (інструменти) реалізації	Недоліки	Можливості використання в Україні
Імпортозаміщуюча індустріалізація	Орієнтація на внутрішній ринок промислової продукції. Досягнення незалежності від зовнішніх впливів.	Застосування тарифів, обмеження імпорту промислової продукції. Активна взаємодія з приватним сектором	Обмеженість внутрішнього ринку. Ізольованість промислових підприємств	Доцільно реалізувати для тих галузей, які характеризуються низькою конкурентоспроможністю на світовому ринку
Експортно-орієнтована індустріалізація	Диверсифікація промислового виробництва. Орієнтація на експорт.	Субсидування експорту та покращення його структури. Встановлення більш жорстких стандартів до вітчизняної промислової продукції	Виникнення внутрішніх диспропорцій у розвитку промислового потенціалу	Може бути успішною для розвитку промислових виробництв, які мають порівняльні переваги на світовому ринку.
Ресурсна індустріалізація	Орієнтація на власну промислову сировину та можливості її переробки.	Бюджетно-податкові важелі. Створення зон перероблення сировини	Залежність від обсягів місцевої промислової сировини. Не може бути довготривалою	Може бути застосована в окремих регіонах, які володіють значними сировинними ресурсами
Інноваційно-орієнтована індустріалізація	Впровадження досягнень науково-технічного прогресу в практику господарювання.	Активний розвиток наукових досліджень та їх орієнтація на ринкові потреби. Високі екологічні стандарти продукції	Зниження регулюючої ролі держави	Повинна стати основою розвитку промислового потенціалу

Джерело: Складено за [11]

ливого макросередовища для розвитку промислового потенціалу шляхом застосування важелів як прямого (підтримка попиту на стратегічно важливі види промислової продукції; реалізація відповідних державних програм; цільове фінансування певних видів промислової діяльності) так і опосередкованого впливу (проведення сприятливої бюджетно-податкової, грошово-кредитної, інвестиційно-інноваційної, зовнішньоекономічної державної політики та створення відповідної нормативно-правової бази) В умовах України застосування останньої, є доцільним для розвитку оборонно-промислового та паливно-енергетичного комплексів.

У табл. 2 проаналізовано чотири основні види стратегії, що застосовувалися для розвитку промислового потенціалу світовою спільнотою.

Враховуючи досвід Китаю, імпортозаміщуюча стратегія може бути застосована на початковому етапі реформ для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника та задоволення попиту на внутрішньому ринку. Реалізація експортноорієнтованої стратегії передбачає поступове входження країни у світовий глобалізаційний простір завдяки підвищенню стандартів якості промислової продукції та розвитку зовнішньоекономічної діяльності. Здійснення ресурсної індустріалізації в Україні протягом тривалого періоду часу призвело до сировинної орієнтації розвитку промислового потенціалу, що зумовило значну просторову асиметрію промислового виробництва та його надмірну концентрацію в окремих адміністративно-територіальних одиницях. Подолати зазначені недоліки можна завдяки впровадженню інноваційно-орієнтованої стратегії, яке передбачає активну взаємодію науки та промисловості.

В рамках зазначеної стратегії держава може відігравати роль регулятора відносин між науковими установами та бізнесовими структурами. Саме інновації дозволять розвинути нові види промислової діяльності (високо- та середньотехнологічні виробництва) та перейти до формування більш вищих технологічних укладів в національній економіці.

Зазначимо, що основними галузями міжнародної спеціалізації у країнах Європейського Союзу є атомна енергетика, авіакосмічна, хімічна, автомобільна, харчова, електротехнічна, легка промисловість, машинобудування та біотехнології. Як бачимо, висока конкурентоспроможність промислового потенціалу досягається завдяки розвитку високо- та середньотехнологічних промислових виробництв. З огляду на необхідність технологічних змін, пріоритетними галузями промисловості в Україні, в середньостроковій перспективі повинні стати оборонна промисловість, машино- та приладобудування, хімічна та фармацевтична промисловість, а також переведення ресурсноємних виробництв на ресурсозберігаючі технології.

Кластерний підхід до просторового розміщення промислового потенціалу дозволить одержати синергетичний економічний ефект. Формування інноваційних промислових кластерів забезпечить вирішення проблеми асиметрії промислового розвитку країни, оскільки зменшить залежність від сировинних зон та посилить роль інтелектуальної складової.

Здійснення процесу модернізації промисловості передбачає врахування:

1. Факторного впливу – створення сприятливого промислового середовища, яке визначається сукупністю умов, які чинять позитивний вплив

Таблиця 3

Стратегічні орієнтири державного управління розвитком промислового потенціалу

Стратегічні пріоритети	Важелі державного управління	Соціальні наслідки	Екологічні наслідки
Формування сприятливого промислового середовища	Пільгове кредитування, оподаткування, формування сприятливого інвестиційного клімату, правове регулювання, розвиток науки та освіти, створення системи інформаційного забезпечення	Розвиток спеціальної освіти, забезпеченість трудовими ресурсами відповідної кваліфікації, формування престижу праці	Підвищення рівня екологічної свідомості, культивування ресурсозберігаючої поведінки
Структурно-технологічна переорієнтація промислового потенціалу	Підтримка попиту на стратегічно важливі види промислової продукції; реалізація відповідних державних галузевих програм; проведення цільового фінансування певних видів промислової діяльності	Створення нових робочих місць, інтенсифікація науково-технічних обмінів	Впровадження ресурсозберігаючих технологій, високі екологічні стандарти промислової продукції
Просторове збалансування розвитку	Ініціювання створення інноваційних промислових кластерів, технопарків тощо	Зменшення внутрішньорегіональної міграції населення, розвиток об'єктів соціальної інфраструктури	Зменшення рівня концернтрації еко-логічнонебезпечних виробництв, технологенного навантаження в окремих регіонах

Джерело: Сформовано автором

на розвиток промислового потенціалу (дають імпульс позитивним змінам). Тобто постійно слід моніторити дію факторів як внутрішнього так і зовнішнього середовища з метою не допущення негативних відхилень, своєчасного виявлення проблемних ділянок та усунення впливу дестабілізуючих факторів.

2. Галузевих пропорцій – збалансоване поєднання промислових виробництв з метою достатнього насичення внутрішнього ринку необхідної промисловою продукцією. В той же час розвиток високо- та середньотехнологічних виробництв повинен стати орієнтиром для вітчизняної економіки, забезпечуючи технологічний поступ розвитку промислового потенціалу, зростання рівня його конкурентоспроможності та вихід науковомісткої продукції на світові промислові ринки.

3. Просторової концентрації – формування територіальних утворень (драйверів розвитку промислового потенціалу), які здатні надати імпульс іншим та забезпечити позитивну динаміку розвитку.

Реалізація зазначених цілей передбачає формування набору важелів державного управління та матиме позитивні як соціальні так екологічні наслідки (табл. 3).

Гармонійне поєднання позитивного економічного результату із відповідними соціальними та екологічними наслідками сприятиме реалізації в Україні концепції загального сталого промислового розвитку (Inclusive and Sustainable Industrial Development, ISID), в основу якої покладено збалансований розвиток промисловості, суспільства та навколишнього середовища, яка визначена Лімською декларацією ЮНІДО (2013 р.).

Висновки з проведеного дослідження.

1. Стратегії промислового розвитку є основою національної економіки як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються. Для України розвиток промислового потенціалу, в першу чергу, повинен стати дієвим механізмом відновлення національної економіки та виходу із кризи.

2. Оптимальна стратегія розвитку промислового потенціалу повинна охоплювати елементи імпортозаміщуючої, експортоорієнтованої та інноваційноорієнтованої індустріалізації. Вибір лише однієї стратегії призведе до подальшого розбалансування національної економіки та виникнення кризових явищ.

3. Сучасний стратегічний орієнтир – модернізація промисловості є типовим для перехідного етапу розвитку, основним завданням якого є фор-

мування конкурентоспроможного промислового потенціалу, здатного бути підґрунтям для економічного зростання країни.

4. Досягнення стратегічної мети, можливе за умови системної реалізації трьох цілей, а саме: формування сприятливого промислового середовища, структурно-технологічної переорієнтації промислового потенціалу та збалансування просторового розвитку.

5. Інструментами досягнення зазначених цілей є використання важелів як прямого так і опосередкованого впливу на розвиток промислового потенціалу. Результатом їх застосовування має бути досягнення фінансово-економічної стабільності в державі та висока конкурентоспроможність промислового потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Відкрита статистична база Державної служби статистики України. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Амоша А.И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А.И. Амоша, В.П. Вишневский, Л.А. Збаразская // Экономика промисловості. – 2012. – № 1–2. – С. 3–33.
3. Геец В.М. Институциональная обусловленность инновационных процессов в промышленном развитии Украины / В.М. Геец // Экономика Украины. – 2014. – № 12(629). – С. 4–19.
4. Демінський С.А. Роль інститутів у формуванні нової економіки / С.А. Демінський // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 4. – С. 20–24.
5. Краус Н.М. Становлення інноваційної економіки в умовах інституціональних змін: монографія / Н.М. Краус. – Київ: ЦУЛ, 2015. – 596 с.
6. Fedulova L. Institutional environment for innovation development of Ukrainian regions / L. Fedulova // Економіст. – 2012. – № 5. – С. 38–42.
7. Пирог О.В. Технологічний розвиток промисловості України / О.В. Пирог // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 248–252.
8. Lerner D. The Passing of Traditional Society: Modernizing Middle East / D. Lerner. – New York: Free Press of Glencoe, 1958. – P. 19–42.
9. The Global Competitiveness Report. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
10. Driscoll R. National Industrial Policies / R. Driscoll, J. Behrman. – Oelgeschlager: Gunn & Hain, 1984. – 259 p.
11. Patrick L. Global Value Chains and Industrial Policies / L. Patrick, J. Tijaja. Електронний ресурс. – Режим доступу: www.e15initiative.org.

КОМПЕТЕНЦІЇ БРЕНДИНГУ В УПРАВЛІННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

COMPETENCE OF BRANDING IN THE SYSTEM MANAGEMENT OF COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMIC

У статті розглядаються методологічні підходи до визначення конкурентоспроможності національної економіки. Досліджується система управління конкурентоспроможності національної економіки, аналізуються складові цієї системи, запропоновано її класифікація. Брендінг визначено як впливову складову системи управління конкурентоспроможністю національної економіки. Встановлені координати брендінгу у системі управління конкурентоспроможності національної економіки та мультивекторні зв'язки між брендінгом та іншими складовими.

Ключові слова: брендінг, конкурентоспроможність, національна економіка.

В статье рассматриваются методологические подходы к определению конкурентоспособности национальной экономики. Исследуется система управления конкурентоспособностью национальной экономики, анализируются составляющие этой системы, предложена ее классификация. Брендинг определен как влиятельная

составляющая системы управления конкурентоспособностью национальной экономики. Установлены координаты брендінга в системе управления конкурентоспособности национальной экономики и мультивекторная связь между брендінгом и другими составляющими.

Ключевые слова: брендінг, конкурентоспособность, национальная экономика.

Methodological approaches to determining the competitiveness of the national economy are considered in article. The system management the competitiveness of the national economy is investigated, the components of this system are analyzed, and its classification is proposed. Branding is defined as an influential component of the system management the competitiveness of the national economy. The coordinates of branding in the system management of competitiveness of the national economy and the multi-vector link between branding and other components have been established.

Key words: branding, competitiveness, national economy.

УДК 334.027: 37.07

Студінська Г.Я.

к.е.н., докторант
Державний науково-дослідний інститут
інформатизації та моделювання
економіки

Постановка проблеми. Необхідність підтримання конкурентоспроможності національної економіки історично доведена позитивним досвідом економічно розвинутих країн світу, які демонструють привабливу якість життя населення, його соціально-економічну забезпеченість, добробут, політичну свободу, незалежність, що формують перспективні економічні тенденції розвитку. Саме тому, конкурентоспроможність національної економіки привертає до себе увагу не тільки власників господарюючих об'єктів, а й державних діячів та науковців, що визначає необхідність у системному підході до дослідження методологічних основ конкурентоспроможності національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкурентоспроможність національної економіки є базовою економічною категорією, мультиплікативність якої забезпечується досить великим переліком впливових складових, що ускладнює її однозначне визначення, спектр яких коливається від технологічних [1], технічних [6] до універсальних, які розглядають конкурентоспроможність національної економіки як інструмент її економічного розвитку [9]. Глибокий аналіз підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки як макроекономічної категорії проведений у [3]. Найбільш відомим системним дослідником конкурентоспроможності національної економіки вважається М. Портер [5], який вводить поняття національного «ромбу», де чотири компоненти взаємно підсилюються: факторні умови (квалі-

фікована робоча сила певного профілю, відповідна інфраструктура); стан попиту на внутрішньому ринку на продукцію чи послуги; наявність або відсутність у країні споріднених чи підтримуючих галузей, конкурентоспроможних на ринку; умови створення і функціонування підприємств і характер конкуренції на внутрішньому ринку [5, с. 92–94].

Серед українських дослідників відзначимо Я.А. Жаліло, що системно досліджує конкурентоспроможність національної економіки як макроекономічну категорію [4, с. 1–56]. Саме в цьому дослідженні автором розгорнутий глибокий аналіз існуючих підходів до визначення конкурентоспроможності національної економіки та чинників, що сприяють її зміцненню.

Разом з тим, нові геополітичні умови розвитку світового господарства, хаотичний характер цього розвитку, домінування глобалізації економічних процесів вимагають подальшого вивчення конкурентоспроможності національної економіки в таких умовах, дослідження факторів, що відповідають сучасним трендам розвитку країн світу та є такими, що забезпечують її сталість та ефективність у міжнародному просторі сьогодні.

Концептуальне дослідження брендінгу та його ролі у формуванні конкурентоспроможної національної економіки у бренд-форматі, що здійснено нами у [7], обґрунтовує визначення брендінгу як системо-утворюючого явища, що забезпечує підвищення ефективності національної еконо-

міки на всіх її рівнях: нано-, мікро-, мезо-, макро-, та мега, тобто розглядається як один із впливових факторів, що системно забезпечує конкурентоспроможність національної економіки.

Постановка завдання. Мета статті продемонструвати вектори дії брендингу на зміцнення конкурентоспроможності національної економіки та визначити його координати та зв'язки у системі забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Об'єктом дослідження є брендинг як системоутворююче явище, що забезпечує підвищення ефективності національної економіки.

Предметом дослідження є координати брендингу у системі забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувались принципи системності загального зв'язку та розвитку, який дозволив розкрити діалектику взаємозв'язку між механізмом брендування національної економіки та рівнем її конкурентоспроможності. Для досягнення мети був використаний факторний аналіз, що сприяв визначенню координат брендингу у загальній системі забезпечення конкурентоспроможності національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В загальному сенсі конкурентоспроможність – це властивість об'єкту або суб'єкту забезпечувати комерційний успіх в умовах ринку, задовольняючи вимоги споживачів за функціональними та економічними характеристиками, тобто основними чинниками, що визначають конкурентоспроможність є якість, яка характеризує відповідність очікуваній функціональності, та ціна. Таке широке визначення конкурентоспроможності є універсальним по відношенню до різних об'єктів дослідження. Конкурентоспроможним може бути компанія, товар, послуга, територія, в тому числі країна, національна економіка, навіть людина. Зокрема, конкурентоспроможність товару – це якісні та економічні переваги продукту, що забезпечують його продаж в межах виробничих потужностей підприємства [3, с. 7].

Брендинг товару, послуг виокремлює їх переваги, ідентифікує, спрощує асоціативне сприйняття споживачів, що підвищує конкурентоспроможність товарів та послуг. Завдяки додатковій споживчій цінності, яку створює бренд, посилюється лояльність споживачів до товару, послуги. В умовах жорсткої ринкової конкуренції між товарами за споживача та його вподобання брендинг товару, послуг забезпечує їх додатковими перевагами, стає впливовим чинником конкурентоспроможності.

Конкурентоспроможність підприємства визначається як здатність виробляти й реалізовувати свою продукцію швидко, дешево, якісно, прода-

вати її в достатній кількості, при високому технологічному рівні обслуговування. Конкурентоспроможність підприємства – це можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [там же]. Конкурентоспроможність підприємства (компанії) залежить від сумарної конкурентоспроможності її товарів та послуг, тобто ступінь брендингу товарів підприємства визначає рівень його конкурентоспроможності. В цей же час брендинг самого підприємства створює особливі умови його функціонування, що дозволяє ідентифікувати підприємство на ринку праці залучати кращих спеціалістів, пропонуючи більший рівень оплати, збільшувати продуктивність праці, ефективність результатів підприємства. Бренд компанії перетворюється у впливовий чинник її конкурентоспроможності, підсилюючи дію брендів товарів та послуг.

Концепція конкурентоспроможності національної економіки остаточно не сформульовано, загальноприйняте визначення відсутнє, що надає можливість проведення подальших досліджень науковців та практиків. В загальному вигляді конкурентоспроможність національної економіки визначимо як здатність вітчизняного господарства виробляти товари та надавати послуги, якість яких відповідає стандартам світового ринку та забезпечує зростання добробуту власного населення. Очевидно, що визначення конкурентоспроможності об'єкту на більш високому рівні національної економіки – для товару, компанії, території, національної економіки ускладнюється через збільшення кількості чинників, що впливають на неї. Залежність конкурентоспроможності національної економіки (в порівнянні із конкурентоспроможністю товару або підприємства) збільшується від зовнішніх чинників, враховуючи міжнародний масштаби її формування та вплив геополітичних чинників.

В умовах зростання конкуренції між країнами за фінансові ресурси, інновації, інтелектуальний капітал, світові ринки збуту посилюється роль національних брендів країн, як чинника їх конкурентоспроможності. Брендинг країн сприяє їх ідентифікації, підкреслюючи спеціалізацію національних економік, демонструє привабливі інвестиційні умови, високі соціальні стандарти проживання, гарантію безпеки, які привертають увагу інвесторів, найкращих спеціалістів, винахідників, що підвищує конкурентоспроможність країн та їх національних економік у міжнародному середовищі. Отже, брендинг товарів, послуг, компаній, країн перетворюється в інструмент управління їх конкурентоспроможністю, стає впливовим чинником в системі управління конкурентоспроможністю національної економіки.

Характеристика конкурентоспроможності об'єкту не є перманентною, а проявляється в умо-

вах його порівняння з іншими об'єктами. Конкуренція між об'єктами може змінити оцінку рівня конкурентоспроможності як у сторону її підвищення, так і в сторону її зниження, тобто конкуренція потребує постійного вимірювання, оцінки, підтримки та управління, оскільки поточна конкурентоспроможність об'єкту може бути відносно знижена через підвищення ефективності інших конкуруючих об'єктів.

Конкурентоспроможність національної економіки визначає перспективу її подальшого розвитку, реалізацію стратегічних завдань, а може розглядатись і як стратегічна мета економіки країни, тому оцінка конкурентоспроможності національної економіки має носити комплексний характер та враховувати оцінку вітчизняних товарів та послуг, об'єктів господарювання, суб'єктів управління, фінансування ресурсного потенціалу, а також інституційних умов господарювання. Балансування між необхідністю врахування максимальної кількості чинників, що впливають на показник конкурентоспроможності національної економіки, та спрощення його розрахунків сприяють продовженню досліджень.

Однією із найвідоміших сучасних методик оцінки конкурентоспроможності є рейтингування країн на підставі аналізу 249 показників національної економіки: статистичних даних та зведених індексованих опитувань менеджерів із різних країн, інформація про які зводиться у світовий рейтинг конкурентоспроможності країн (CI - Competitiveness Index), який був перейменований у індекс глобальної конкуренції (GCI – Global Competitiveness Index) [10]. Методика має певні недоліки. Зокрема, невеликі зміни у вузькому діапазоні значень показників сильно впливають на позицію країни у рейтингу, в розрахунках не враховується оцінка природних ресурсів та географічно-кліматичних умов функціонування національних господарств, суб'єктивна оцінка питомої ваги окремих факторів спотворює кінцеві результати.

Наступна методика, що передбачає розрахунок 314 показників по чотирьох групах факторів, запропонована Міжнародним інститутом розвитку управління (International Institute for Management Development – IMD) [11]. Експертний характер оцінок останньої методики також свідчить про певний рівень її суб'єктивності, а наявність великої кількості показників – про її складність. Узагальнюючи, відзначимо, що показник конкурентоспроможності національної економіки не піддається прямому вимірюванню та розрахунку, а здійснюється через високого ступеню суб'єктивні та складні методики, тому є латентним.

Невипадково серед великого переліку чинників, що впливають на конкурентоспроможність різних об'єктів, а саме – інвестиції, інновації, орга-

нізаційні умови, інституціональне середовище, управління ризиками, цінова політика тощо, українські науковці виокремлюють в складі нематеріальних активів бренд, як фактор підвищення конкурентоспроможності національної економіки [3, с. 295]. В компетенції бренду – збільшення додаткової вартості товару, заробітної плати працівників, прибутків виробників, дивідендів акціонерів, податків у бюджеті всіх рівнів, залучення інвестицій, активізація фінансово-кредитної системи країни – факторів, що є визначальними у конкурентоспроможності товару, підприємства, регіону, національної економіки в цілому. Мультиплікативний характер впливу брендингу на конкурентоспроможність національної економіки спричиняє дослідження його походження, потенціалу, властивостей, напрямів розвитку, економічної природи цього явища та його оцінки, стратегії застосування. Важливим є дослідження функціональних зв'язків між брендингом як чинником системи управління конкурентоспроможністю національної економіки та іншими складовими цієї системи.

Система управління конкурентоспроможністю національної економіки як упорядкована сукупність взаємопов'язаних чинників, що діють відокремлено, але прагнуть досягнути одну мету, має застосовувати позитивний досвід розвинутих країн, спиратися на вітчизняний інтелектуальний потенціал, природно-кліматичні і географічні можливості та враховувати проблеми поточного стану вітчизняного господарства через системний підхід до управління ним, спадкоємність прийнятих рішень державними органами та місцевого самоврядування, послідовність реалізації стратегічних завдань.

Перелік чинників, що складають систему управління конкурентоспроможністю національної економіки, умовно поділяємо на зовнішні та внутрішні (див. рис. 1. 1), рівнозначність яких у загальній системі та багатовекторність зв'язків між якими забезпечують ефективність її функціонування в цілому. Умовним таким розподіл є через існування тісних функціональних зв'язків та опосередкованого (прямого або зворотного) впливу між всіма чинниками. До внутрішніх чинників відносимо наступні три групи: 1) Рівень ефективності національної економіки; 2) Ступінь розвитку споживчого ринку; 3) Відповідність інституційного середовища стратегії розвитку національної економіки. Перша група чинників характеризує технічні та технологічні умови формування конкурентоспроможності національної економіки; друга – соціально-економічні; третя – правові та організаційні.

Ефективність національної економіки формується під впливом її галузевої структури та її відповідності прогнозним кон'юктурним змінам світового ринку; залежить від ефективності використання енергоресурсів, сировини та матеріа-

лів у виробництві та побуті; освіти та кваліфікації виробничого та управлінського персоналу; культури виробництва, якості менеджменту на виробництві, в органах державної влади та місцевого самоврядування.

Структура національної економіки як впорядкована сукупність галузей, що характеризується певними пропорціями та зв'язками між складовими е

базовим чинником, що впливає на конкурентоспроможність національної економіки. Перелік галузей, пропорції між ними, домінування певних галузей мають забезпечувати створення доданої вартості у розмірі, що задовольняє соціально-економічні потреби населення країн та їх розвиток. Умовно таку залежність можна розглянути як «попит-пропозиція», де перша складова відпо-

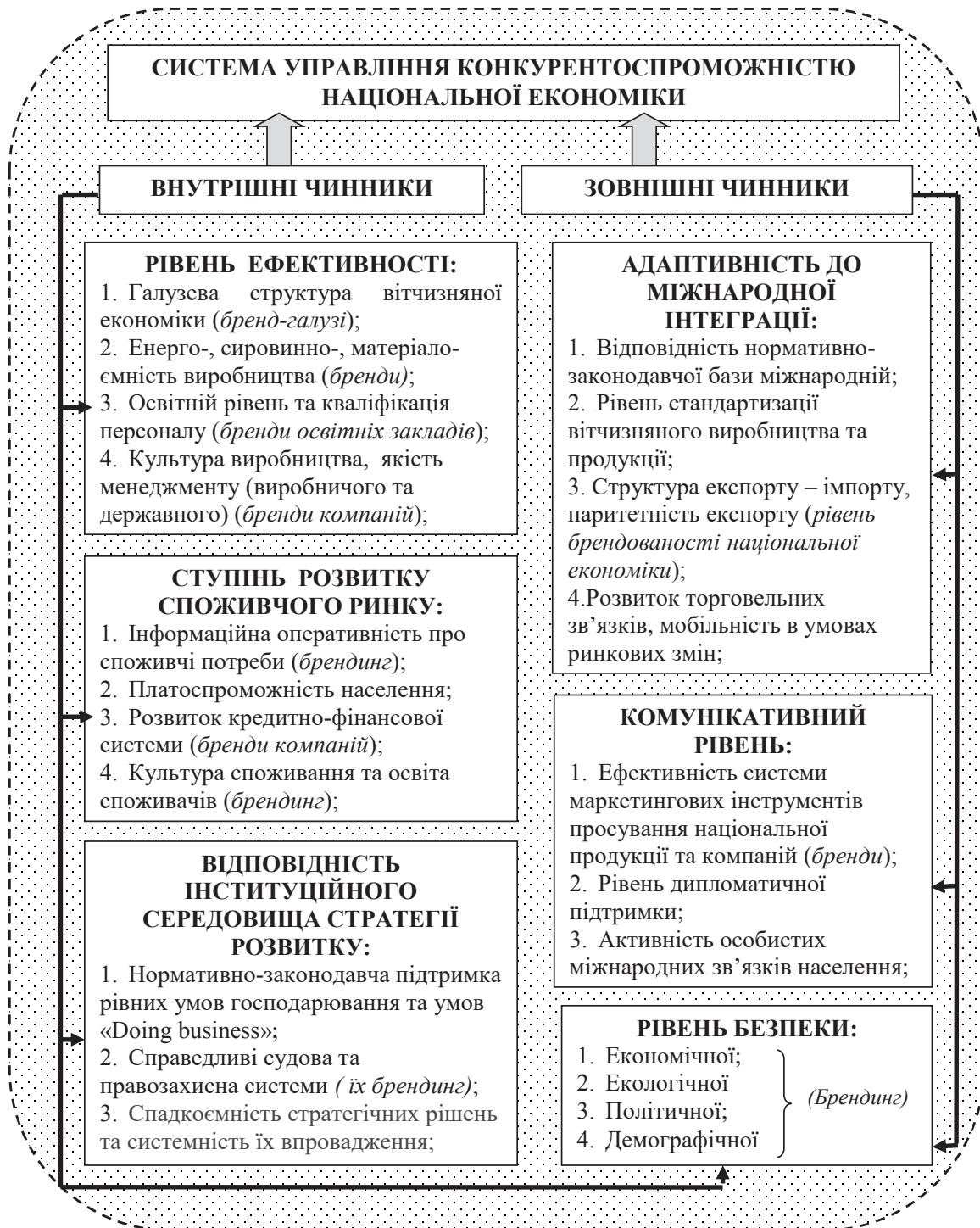


Рис. 1.1. Система управління конкурентоспроможністю національної економіки

Джерело: складено автором

відає потребам населення, друга – дієздатності та ефективності галузевої структури, що може задовольнити ці потреби, тобто зростання попиту стимулює покращення галузевої структури.

Ефективність галузі та її здатність створювати високу додану вартість залежить, більшою мірою, від рівня технічного оснащення, кваліфікації спеціалістів, що працюють у ній, якості організаційної структури управління, попиту на її товари чи послуги, цінової політики. Зокрема, аналіз структури ВВП України та ефективності її складових дозволив визначити таку галузь, як «Діяльність із операцій з нерухомим майном» найефективнішою, але невеликий попит на послуги в цій галузі, недосконалі цінова політика обмежують абсолютний внесок галузі у ВВП країни, що є незначним. До надфективних галузей в Україні (за *показником валової доданої вартості на одного працюючого*) належать «Фінансова та страхова діяльність», «Інформація та телекомунікації», а також «Переробна промисловість»; за *питомою вагою у валовій доданій вартості* – «Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів» [8].

За двома згаданими вище показниками «Переробна промисловість» є найвпливовішою та найефективнішою у галузевій структурі України, отже витрати на її розвиток та модернізацію будуть мати максимальний ефект, саме тому, у контексті дослідження модернізація вітчизняної переробної промисловості характеризується нами як стратегічна. Історично доведено, що індустріалізація економіки, її модернізація забезпечували зростання продуктивності праці, високий технічний рівень розвитку продуктивних сил та ефективність оновленої економіки, а, з іншої сторони, спричиняли зростання обсягів виробництва, його диверсифікацію, що збільшувало асортиментну різноманітність та ускладнювало споживчий вибір, стимулюючи подальший розвиток конкуренції між товарами, виробниками, регіонами та країнами. В таких умовах логічним був пошук нових ефективних інструментів підвищення конкурентоспроможності як товарів, послуг, компаній, так і країн у міжнародному просторі. Брендінг став відкриттям цих пошуків у кінці XIX століття та залишається протягом більше ніж ста років привабливим інструментом управління конкурентоспроможністю об'єктів всіх рівнів.

Конкурентоспроможність країни як «здатність економіки однієї держави конкурувати з економіками інших держав за рівнем ефективного використання національних ресурсів, підвищення продуктивності національного господарства і забезпечення на цій основі високого та постійного зростаючого рівня життя населення» визначається таким чином не випадково у економічній енциклопедії [2]. Забезпеченість країни власними

природними ресурсами не робить її економіку ефективною, а створює тільки потенціал її розвитку. Досвід використання природного потенціалу країн світу, а також досвід досягнення економічного успіху в умовах обмеженого природного потенціалу, свідчить про необхідність пошуку ефективної стратегії розвитку та удосконалення організації її впровадження. Україна, маючи великий потенціал природних ресурсів, гарні кліматичні умови, вдале географічне розташування, є країною, енергоємність та сировиноємність ВВП якої залишаються найбільшими у світі. Така негативна характеристика конкурентоспроможності національної економіки через узагальнюючі макроекономічні показники вимагає прикладання технічних, фінансових та організаційних зусиль у цьому напрямку. Модернізація національного господарства, розвиток підприємств переробної промисловості, брендінг їх компаній та товарів, який передбачає ефективне використання природних ресурсів, необхідність збереження навколишнього природного середовища, екологічність виробництва та продукції, сприятимуть підвищенню ефективності національної економіки та її конкурентоспроможності.

Ефективність галузевої структури національної економіки, як складової внутрішньої групи чинників, формуючих її конкурентоспроможність, знаходиться під безпосереднім впливом багатьох складових, які відносяться до зовнішньої групи факторів, що підкреслює умовність їх поділу. Зокрема, відповідність якості вітчизняного виробництва та продукції міжнародним стандартам забезпечують тільки *можливість* експорту продукції. Реалізація такої можливості залежить від таких чинників як міжнародні домовленості, відповідність вітчизняної нормативної бази міжнародним вимогам, ефективність організаційних засобів, кваліфікації задіяних спеціалістів.

Освітній рівень та кваліфікація виробничого персоналу забезпечують відповідну якість та ефективність впровадження технічних, технологічних, організаційних інновацій, та є фундаментальними чинниками в підтримці високої продуктивності праці у поєднанні із технічними складовими виробництва. Брендінг навчальних закладів та освітніх послуг, з одної сторони, впливає на підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня персоналу, а, з іншої сторони, підвищує конкурентоспроможність навчальних закладів на міжнародному освітньому ринку та їх ефективність.

Однією із важливих задач, що ефективно вирішує брендінг компанії, є створення її якісного внутрішнього середовища, в умовах якого формується відповідна корпоративна культура виробництва та менеджменту, що удосконалює організаційну структуру компанії, покращує розуміння між виробничим та комерційним персоналом та міні-

мізує порушення встановлених стандартів виробництва та управління. Культура виробництва та якість менеджменту впливають на рівень задоволеності працівника умовами праці, що, в свою чергу, сприяє збільшенню продуктивності праці та її якості. Брендінг компанії сприяє залученню кваліфікованих спеціалістів, посиленню її конкурентних позицій на ринку, підвищенню ефективності її діяльності в цілому.

Рівень розвитку споживчого ринку формується під впливом інформаційної оперативності про прогностичні кон'юктурні зміни світового ринку і споживчих потреб та адаптування до них, платоспроможності населення, розвитку кредитно-фінансової системи та культури споживання. Прогалини вітчизняної економіки у задоволенні споживчого попиту у якісних товарах заповнюються імпортом, у структурі якого значне місце належить світовим технологічним брендам, брендам легкої, харчової, фармацевтичної промисловості. Отже, брендування вітчизняних товарів, яке передбачає підтримку стабільно високої якості, унікальних функціональних характеристик, емоційного та духовного задоволення споживчих потреб та просту ідентифікацію товару серед аналогів, підвищує конкурентоспроможність товарів та компаній, зменшує обсяг імпорту, зберігає робочі місця, збільшує податки у бюджеті, тобто підвищує конкурентоспроможність національної економіки.

Розвиток брендінгу у вітчизняній економіці буде сприяти відповідному розповсюдженню практики оцінки вартості брендів у складі нематеріальних активів компаній, що збільшить їх економічну капіталізацію, ліквідність їх активів та сприятиме подальшій активізації фінансово-кредитного потенціалу громадян, об'єктів господарювання та фінансово-кредитної системи країни в цілому, що, своєю чергою, підвищить платоспроможність населення та розвиток споживчого ринку. Такий причинно-наслідковий ланцюг також підвищує конкурентоспроможність національної економіки.

Культура споживання, освіта споживачів впливають на їх асортиментний вибір, зростання споживчого різноманіття, що також забезпечує збільшення споживчого попиту та виробництва. Бренд-орієнтоване виробництво, тобто таке, що орієнтоване на виробництво конкурентних високоякісних товарів, опосередковано впливає на формування споживчих вподобань, а бренди виступають освітніми засобами, що навчають споживача користуватися інноваціями, підвищують його споживчі потреби та культуру споживання.

Рівень розвитку споживчого ринку демонструє і соціальну задоволеність населення, в якій суттєву роль відіграють бренди товарів та послуг. Передбачуваність брендів щодо споживчих очікувань завдяки моделюванню впливає не тільки

на якісний, а й на кількісний споживчий вибір покупців. Завдяки моделюванню бренд має здібність передбачати та задовольняти емоційні, духовні, ментальні потреби споживачів, економізувати та втілювати їх у формі додаткової вартості, що стимулює споживчі бажання, збільшує їх кількість. Системний підхід до розвитку брендів передбачає необхідність об'єднання зусиль бренд-менеджменту у товарній та комунікативній площині, який забезпечує їх ефективний розвиток, розповсюдження та просування засобами бренд-комунікацій, підвищує конкурентоспроможність брендів, компаній та національної економіки в цілому, оскільки показник конкурентоспроможності національної економіки можна розглядати як сумарний показник конкурентоспроможних об'єктів національної економіки (товарів, компаній, галузей).

Відповідність інституційного середовища стратегічній меті розвитку національного господарства забезпечується нормативно-законодавчою підтримкою рівних умов господарювання, привабливих умов «Doing business», справедливими судовою та правозахисною системами, а також спадкоємністю стратегічних рішень та системністю їх впровадження. Перші дві складові створюють умови формування привабливого інвестиційного клімату в країні, розвитку підприємництва та подальшому застосуванню брендінгу до різних об'єктів – товарів, компаній, територій оскільки бренди є найбільш ефективною інвестицією; справедливі судова та правова системи гарантують безпеку цього розвитку та захист інвесторів; послідовність та спадкоємність впровадження стратегічних рішень органів державної влади та місцевого самоврядування знижують інвестиційні ризики, збільшують ефективність інвестицій та національної економіки в цілому.

Класифікаційна схема, яка наведена на рис. 1.1, демонструє належність чотирьох складових фактору «Безпека» одночасно до внутрішніх та до зовнішніх чинників, що пояснюється наявністю як внутрішніх, так і зовнішніх загроз різного характеру, які мають вплив inside – outside. Брендінг опосередковано сприяє посиленню безпеки у кожному з чотирьох напрямів – економічному, політичному, екологічному та демографічному. Зокрема, обмеження імпорту за рахунок розвитку брендінгу у практиці господарювання вітчизняних виробників, збільшення експорту вітчизняних брендів сприяють вирівнюванню паритетності торговельного обміну, що підвищує економічну безпеку країни. Прийняте політичне рішення про створення національного бренду країни передбачає просування країни у міжнародному просторі та посиленні її позицій на світовій арені, що сприятиме посиленню політичної безпеки. Екологічна складова брендінгу, про яку згадувалось вище,

підвищує відповідну безпеку товарів, компаній, територій, країни. Демографічна безпека теж знаходиться у компетенції брендингу, оскільки завдяки цьому інструменту підвищення конкурентоспроможності національної економіки створюються робочі місця, збільшуються доходи працівників, їх споживчі можливості, що впливає на питання народжуваності, довготривалості життя та еміграції.

До зовнішніх чинників системи управління конкурентоспроможністю національної економіки віднесено дві групи складових: рівень адаптивності вітчизняної економіки до міжнародної інтеграції та її комунікативний рівень, що забезпечує просування національної продукції, технологій, інновацій у міжнародному середовищі. Необхідність в адаптивності національної економіки до міжнародних інтеграційних процесів пояснюється об'єктивними умовами розвитку світового господарства, спеціалізації національних виробництв, наявністю різних природно-кліматичних та географічних складових, а також сучасним глобальним характером розвитку торговельних зв'язків. Ефективній адаптації національної економіки до міжнародних інтеграційних процесів сприяють відповідність вітчизняної нормативно-законодавчої бази міжнародній;

рівень стандартизації вітчизняного виробництва та продукції; структура експорту та імпорту, паритетність експорту; розвиток торговельних зв'язків, мобільність в умовах ринкових змін;

– Розширення торговельних ринків для вітчизняної продукції, яке очікується як результат інтеграції України у світовий ринок, може надати позитивний результат тільки при умові паритетного обміну продукцією з економічно розвинутими країнами, тобто експортом продукції рівного статусу та відповідної прибутковості. Високий статус та збільшення прибутковості продукції сьогодні забезпечує брендинг, про що свідчить сучасний стан торговельних зв'язків та стрімке зростання як кількості брендів на світовому ринку так і їх вартості. Брендинг як інструмент економічного розвитку національної економіки створює умови для збільшення заробітної плати працівникам, доходів власників, дивідендів акціонерів, податків у бюджети, що стимулює розвиток споживчого ринку, збільшує капіталізацію активів українських підприємств та ліквідність їх активів, активізує фінансово-кредитну систему країни, тобто є інструментом мультивекторної дії, який забезпечує конкурентоспроможність національної економіки.

Таблиця 1.1

Характеристика споріднених ознак брендингу та конкурентоспроможності

№	Критерій порівняння	Порівняння понять	
		Брендинг	Конкурентоспроможність
1	Об'єкт застосування	Товар, послуга, компанія, персона, подія, територія, національна економіка	Товар, послуга, компанія, персона, подія, територія, національна економіка
2	Рівень (національної економіки) застосування	Нано-, мікро-, мезо-, макро– та мега рівні	Нано-, мікро-, мезо-, макро– та мега рівні
3	Стратегічна мета	Просування об'єктів на ринку	Просування об'єктів на ринку
4	Характерні ознаки об'єкту	Висока якість, технологічність, ефективність	Висока якість, технологічність, ефективність
5	Характер дії	Стратегічний	Стратегічний
6	Фінансовий результат	Прибутковість, рентабельність об'єкту	Прибутковість, рентабельність об'єкту
7	Фінансовий стимул	Інвестиції	Інвестиції
8	Масштабність	Вихід на міжнародний ринок	Вихід на міжнародний ринок
9	Результативні чинники	Лояльність споживачів до об'єкту	Переваги у виборі об'єкту
10	Формуючі чинники	Системний підхід, усталена архітектура, якісний менеджмент	Системний підхід, усталена архітектура, якісний менеджмент
11	Умова впровадження	Об'єднання зусиль держави, приватного бізнесу	Об'єднання зусиль держави, приватного бізнесу
12	Наявність взаємного впливу	Брендинг є результатом конкуренції та впливає на підвищення конкурентоспроможності об'єктів	Конкурентоспроможність об'єктів забезпечується брендингом; конкуренція сприяє подальшому розвитку брендингу
13	Екологічність	Відіграє суттєву роль	Відіграє суттєву роль
14	Модернізація промисловості як передумова	Посилює брендинг, перетворює бренд у інструмент економічного розвитку	Посилює конкурентоспроможність об'єктів
15	Споживча цінність	Має високе значення	Має високе значення

Джерело: складено автором.

Останньою класифікаційною зовнішньою складовою системи управління конкурентоспроможністю національної економіки є комунікативний рівень країни, що забезпечується: ефективністю системи маркетингових інструментів просування національної продукції, компаній, вітчизняних технологій, інновацій, виробничих потужностей тощо; рівнем дипломатичної підтримки; активністю особистих міжнародних зв'язків населення.

Публічна дипломатія, як інституційний канал просування, є досить результативною в застосуванні практично до кожного об'єкту брендування, але особливо актуальною – до національного бренду країни.

Бренди персон підвищують конкурентоспроможність самої людини, компанії, де вона працює, країни, в якій вона проживає. Важливо використовувати можливості кожної людини для просування країни у міжнародному середовищі. Президент країни, урядовці, знані спортсмени, діячі науки та культури, пересічні громадяни впливають на формування суб'єктивного асоціативного сприйняття нашої країни як власним населенням, так і громадянами, урядовцями інших держав, що визначає рівень конкурентоспроможності країни.

Запропонована класифікація чинників системи управління конкурентоспроможністю національної економіки, демонстрація функціональних зв'язків брендингу з іншими чинниками цієї системи свідчить про існування високого рівня спорідненості ознак понять «брендинг» та «конкурентоспроможність», що стисло викладено у табл. 1. 1

Звісно, що наявність такої кількості споріднених ознак не виключає існування певних відмінностей між поняттями. Зокрема, брендинг передбачає цілеспрямований творчий пошук сутності бренду, його цінностей та переваг, побудови його платформи, а конкурентоспроможність є результатом комплексу зовнішніх дій; формування бренду враховує необхідність задоволення не тільки функціональних, а й емоційних, духовних очікувань споживачів, тоді як конкурентоспроможний товар може бути сформований на чисто раціональному підході «ціна-якість».

Виклад основного матеріалу дослідження.

Отже, конкурентоспроможність національної економіки є базовою економічною категорією, мультиплікативність якої забезпечується великим переліком чинників, серед яких брендинг, як інструмент підвищення конкурентоспроможності, виділяється наявністю багаточисельних функціональних зв'язків із іншими чинниками, інтеграційною властивістю, що визначає його системно-утворюючий характер дії та передумову формування бренд-орієнтованої національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Беззубченко О.А. Технологічна складова конкурентоспроможності національної економіки. – С.37–39. – Режим доступу: <http://jbsec.donnu.edu.ua>
2. Економічна енциклопедія. – К.: Вид. центр «Академія», 2000. – С. 814.
3. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / Я.А. Жаліло, Я.Б. Базилук, Я.В. Белінська та ін.; За редак. Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2005. – 388 с.
4. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрямки підвищення: [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.
5. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.; под ред. В. Щетинина] – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
6. Романенко В.А. Конкурентоспроможність національної економіки: системний підхід / В.А. Романенко // Вісник КНТЕУ. Держава та економіка, 2012. – № 2. – С. 21–28
7. Студінська Г.Я. Бренд у національній економіці України: Моногр. – К.: ДНДІІМЕ, 2016. – 345 с.
8. Студінська Г.Я. Бренд як інструмент реструктуризації національної економіки / Г.Я. Студінська, А.О. Ходжаян // Економічний вісник університету. – Переяслав-Хмельницький, 2017. – № 34
9. Sachs J. Press Releses. – WEF, 1999. – <http://www.weforum.org>.
10. The Global Competitiveness Report 2016–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2016–2017–1>
11. Офіційний сайт Міжнародного інституту розвитку управління (International Institute for Management Development – IMD). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imd.org/>

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

АСОЦІАЦІЇ БРЕНДА ТА ЇХНЯ РОЛЬ В ПОСИЛЕННІ ЙОГО ДИФЕРЕНЦІАЦІЇ

BRAND ASSOCIATIONS AND THEIR ROLE IN ENHANCING ITS DIFFERENTIATION

УДК 659.1.013

Скригун Н.П.

к.е.н., доцент
Національний університет харчових технологій

Чорноус Л.В.

асистент
Національний університет харчових технологій

Авраменко І.М.

студентка
Національний університет харчових технологій

У статті розглянуто теоретичні основи асоціації бренда. Визначено їх роль в диференціюванні брендів задля забезпечення ефективності бренду шляхом як залучення нових споживачів, так і підвищення лояльності існуючих. Узагальнено підходи щодо класифікації асоціацій бренду задля підвищення результативності управління ними. Визначено фактори, від яких залежить цінність бренду. З метою формування успішного асоціативного простору бренду за рівнями розглянуто типи асоціацій бренду та методи їх створення на основі виокремлених основних критеріїв.

Ключові слова: асоціації бренду, асоціативні зв'язки, асоціативний простір бренду, диференціація, індивідуальність бренду.

В статье рассмотрены теоретические основы ассоциаций бренда. Определена их роль в дифференциации брендов для обеспечения эффективности бренда путем как привлечения новых потребителей, так и повышение лояльности существующих. Обобщены подходы к классификации ассоциаций бренда для повышения результативности управления ими. Определены

факторы, от которых зависит ценность бренда. С целью формирования успешного ассоциативного пространства бренда по уровням рассмотрены типы ассоциаций бренда и методы их создания на основе выделенных основных критериев.

Ключевые слова: ассоциации бренда, ассоциативные связи, ассоциативное пространство бренда, дифференциация, индивидуальность бренда.

The article discusses the theoretical foundations of brand associations. Defined their role in differentiating brands to ensure the effectiveness of a brand by attracting new customers and increasing the loyalty of existing customers. Generalized approaches to classification of brand associations to improve performance management. Defined the factors that affect the value of the brand. In order to form a successful brand association space on levels considered types of brand associations and how they create based on the examined main criteria.

Key words: brand association, associative, brand associative space, differentiation, brand personality.

Постановка проблеми. В житті кожного споживача присутні десятки, сотні або навіть тисячі брендів, які викликають у нього певні асоціації, тобто образи, емоції, спогади, почуття, уявлення, що зазвичай визначають не лише ставлення споживача до бренду, а й спосіб ідентифікації брендів. В сучасному світі перенасиченості ринків різноманітними торговими марками кожен виробник прагне до вдосконалення атрибутів бренду, які формують асоціації споживачів щодо товару і можуть бути як позитивними, так і негативними. Тому вкрай необхідним є моніторинг та постійне дослідження асоціацій задля побудови та підтримання ефективного бренду, що значно відрізняється від конкурентів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Останнім часом все більше уваги науковці приділяють асоціаціям бренду та їхній ролі в диференціації бренду. Дослідження та рекомендації щодо вдосконалення асоціацій бренду висвітлювали в своїх працях вчені Д. Аакер, Дж. Біч, К.Л. Келлер, С.Р. Кумар, Ф. Дж. Лепла, Л. Мамлеєва, Л.М. Паркер, В. Перція, С. Чедвік та інші. Проте багато питань, що пов'язані з дослідженням асоціацій для побудови ефективною бренд-

стратегії та задля диференціювання однієї торгової марки від іншої залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, це питання, пов'язані з різновидами асоціацій, критеріями їх створення, оптимального методу побудови та диференціювання брендів за допомогою унікальних асоціацій.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі асоціацій в посиленні диференціації бренду.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У споживачів під час прямого чи опосередкованого контакту з атрибутами бренду виникають певні асоціації, які в подальшому дослідженні будуть описані як асоціації бренду.

Асоціації бренду – це вільні асоціації, які виникають у споживача при контакт з брендом, елементами візуалізації, продуктами або рекламними повідомленнями. Тобто, це все ті образи, почуття і уявлення, які виникають у людини, коли вона сприймає один або кілька атрибутів марки [2]. Образи можуть бути незалежними від товару, наприклад, пов'язані з уявою споживача щодо назви товару, а також виникати під впливом рекламного повідомлення.

Задля того, аби ефективно управляти асоціаціями, необхідно уточнити їх зміст за певними класифікаційними ознаками (табл. 1).

Так, К.Л. Келлер поділяє асоціації на 3 види. Асоціації, що пов'язані з атрибутами бренда – це асоціації щодо елементів та характеристик бренда, що пов'язані чи не пов'язані з продуктом. Переваги впливають з цінностей, які споживачі шукають в торговій марці, і можуть бути функціональними, умовними і символічними. Ставлення до бренда – це загальне сприйняття бренда споживачами, яке значною мірою залежить від атрибутів та переваг бренда.

За Аристотелем асоціації поділяються на чотири типи. Асоціація за суміжністю – відображається у психіці людини за допомогою зв'язків між предметами та явищами, які перебувають поряд у часі (суміжність у часі, наприклад «ніч – сон») або у просторі (суміжність у просторі, наприклад «річка – риба»). Асоціації за суміжністю виникають під час згадування подій, свідком яких була людина, у разі заучування навчального матеріалу тощо.

Асоціація за схожістю наявна тоді, коли у психіці відображено зв'язки між предметами, схожими між

собою в певному аспекті (кішка – тигр). Асоціація за контрастом утворюється під час відображення у психіці людини предметів і явищ об'єктивної дійсності, пов'язаних між собою протилежними ознаками (холодне – гаряче, високий – низький, швидкий – повільний, тощо).

Асоціації бренда існують завжди, незалежно від того, управляє ними компанія чи ні. Отже, асоціації можна поділити на органічні та створювані. Органічні – це асоціації, які формуються без втручання компанії. Якщо такі асоціації носять позитивний характер, тоді вони відіграватимуть важливу роль в ефективності бренду. Якщо ж негативний, то компанія повинна спрямувати сили на припинення даних асоціацій. Створювані асоціації – ті, які компанія чи бренд-менеджери самостійно обирають для представлення бренду. Ціллю створюваних асоціацій є формування позитивного ставлення до бренду, контроль над асоціаціями та створення уявлення в свідомості споживача про бренд, що є відмінним від конкурентів.

За джерелом виникнення розрізняють первинні та вторинні асоціації. Первинні – прямо пов'язані з брендом, наприклад, упаковка, колір товару, ціна. Вторинні – виникають самостійно, як похідні від первинних асоціацій, або ж ті, що зазнали впливу компанії на них.

До марочних асоціацій, пов'язаних з імпліцитним змістом повідомлення, належать різні натяки, контексти, підтексти і подвійний сенс. До асоціацій конотативного змісту належать образні, емоційні або оціночні повідомлення.

Також виділяють такі типи асоціацій бренда:

- абсолютні та відносні асоціації;
- кількісні та якісні асоціації;
- позитивні та негативні асоціації [4].

Для зручності створення, ефективної роботи та можливості контролю асоціації виникла необхідність в їх класифікації. Класифікація спрощує прийняття необхідних управлінських рішень щодо бренду, а також дослідження існуючих асоціацій.

Важливо, аби асоціації, які виникають в процесі певних змін бренду, не суперечили тим асоціаціям, які були створені на початковому етапі створення бренду. Іноді виробники навмисно створюють асоціації, відмінні від початкових. Частіше таке явище спостерігається, коли початкові асоціації були невдалими.

Для того, щоб створюваний бренд був ефективним, він повинен мати ряд позитивних психологічних та емоційних асоціацій, адже це збільшує шанс побудувати тісний та довготривалий зв'язок бренду зі споживачами. Бренд асоціації є важливим елементом капіталу бренду. Вони відіграють ключову роль в процесі організації, отримання, відновлення інформації в пам'яті споживача.

К.Л. Келлер вважає, що «цінність асоціацій залежить від того, на скільки вони сильні, приємні,

Таблиця 1

Класифікація асоціацій

Класифікаційна ознака/автор класифікації	Види асоціації
1. За К.Л. Келлером [6]	– асоціації, що пов'язані з атрибутами бренда; – асоціації, що пов'язані з перевагами бренда; – асоціації, що пов'язані зі ставленням до бренда
2. За Аристотелем [2]	– асоціації за схожістю; – асоціації за контрастом; – асоціації за суміжністю в просторі; – асоціації за суміжністю в часі
3. Залежно від участі компанії в створенні асоціацій [4]	– органічні; – створювані;
4. Залежно від джерела виникнення [3]	– первинні; – вторинні;
5. Залежно від змісту повідомлення [10]	– імпліцитні; – конотативні.

Джерело: складено авторами на основі [2, 3, 4, 6, 10]



Рис. 1. Рівні асоціативного простору бренда

Джерело: складено авторами

унікальні. Силу асоціації забезпечує постійне інформування споживачів про справи організації. Приємними асоціації стають тоді, коли споживачі переконані, що бренд надає їм бажану і цінну перевагу. Унікальність дає можливість виділити даний бренд серед інших» [6].

З метою полегшення диференціювання брендів споживачі структурують їх в пам'яті за допомогою асоціативного зв'язку. Для взаємозв'язку бренду і уявленнями, що існують в свідомість споживача, застосовують систему асоціацій чи відносин з іншими явищами, поняттями, діями, оцінками, що формують систему споживачього досвіду. Система асоціацій пов'язує бренд з попереднім досвідом споживача щодо даного бренду [3].

Вся сукупність асоціативних зв'язків формує асоціативний простір бренду. Асоціативний простір є структурованим знанням про бренд та допомагає споживачу в прийнятті рішень щодо товару. Також дані знання дають всю необхідну інформацію про місце купівлі, спосіб використання товару і т.д.

Розрізняють 3 рівні на яких створюється асоціативний простір бренду (рис. 1).

Першим рівнем асоціативного простору є відносини, тобто основа бренду, що пов'язана з комунікативними, функціональними, індивідуальними, соціальними якостями бренду. На другому рівні простір розкривається в культурному аспекті та зачіпає традиції, звички, звичаї, віру споживачів. Тобто бренд використовує культурний простір для того, аби стати невід'ємною складовою культури народу. І останній рівень, що пов'язаний з міфологічним простором, торкається тих глибинних шарів людської свідомості, що не є доступними будь-яким іншим рівням. Даний рівень є найскладнішим для брендингу, адже він дає змогу бренду ставати в один ряд з уявленнями людини про себе і про своє місце в житті.

Фірма повинна прагнути викликати асоціації з брендом, що підкріплюють бажану ідентичність бренду і забезпечують повну сумісність іден-

тичності та іміджу бренду. Асоціації з брендом – це думки, що виникають у покупця, коли він відчуває вплив таких стимулів, як ім'я бренду, логотип, офіційний представник або повідомлення. Зазвичай вони пов'язані з продуктами, фірмою або індивідуальністю бренду.

Як було зазначено вище, асоціації бренду можуть бути органічними, або ж створюватися компанією. Для створення асоціацій бренду існує багато методів, найбільш вживані з яких наведено в табл. 2.

Шляхів створення асоціацій безліч і кожна компанія обирає власний, залежно від особливості бренду, особливості роботи підприємства тощо. Обираючи власний метод створення асоціації, бренд-менеджери прагнуть до збільшення ефективності бренду. Для успішного функціонування бренду було розроблено критерії для створення асоціацій бренду [7].

Першим критерієм для створення асоціацій бренду є створення асоціацій, що відповідають стилю компанії. Через брак коштів більшість компаній не має можливості здійснювати великомасштабні акції по просуванню, тому створювані асоціації мають бути очевидними, такі що дають можливість швидко ідентифікувати даний бренд при контакт з атрибутами бренду. Також асоціації мають бути настільки зрозумілими, аби при кількохсекундному контакт з ними споживач зрозумів цінність та вигоду, яку пропонує дана торгова марка.

Наступним критерієм є взаємопов'язаність асоціацій бренду з принципами та індивідуальністю бренду. Як асоціація має відповідати стилю компанії, так і мати зв'язок з індивідуальністю бренду, адже індивідуальність – це те, що відрізняє один бренд від іншого. Індивідуальність і асоціації є одними з основних елементів ідентичності бренду, адже перший елемент визначає, якою особистістю є бренд, а наступний показує відношення, почуття, емоції, які викликає даний бренд у споживача.

Третій критерій базується на тому, що створювані асоціації мають використовуватися протягом

Таблиця 2

Методи створення асоціацій бренду

Назва методу	Характеристика
1. Порівняння з конкурентами	В рекламному повідомленні порівнюється функціональні та інші якості товару даної торгової марки з торговою маркою конкурента
2. Залучення знаменитостей (тестемоніум)	Залучення відомих осіб до рекламування товару задля асоціювання індивідуальності бренду з особистістю відомої особи
3. Місце походження	Асоціювання бренду з містом або країною виробництва
4. Використання товарів/послуг	Асоціювання бренду з його функціональними особливостями
5. Імідж бренду	Асоціації бренду засновані на попередньому досвіді використання товарів цього ж виробника або цієї ж торгової марки
6. Спортивні, культурні чи інші заходи	Асоціювання бренду з певною відомою подією за допомогою спонсорювання або ембуш-маркетингу

Джерело: узагальнено авторами на основі [7, 8]

всього життєвого циклу бренда. Часто компанії створюють асоціації і з часом відмовляються від них, що є значною помилкою, адже це зменшує лояльність до бренду, розриває емоційний зв'язок між клієнтом і брендом, в результаті зменшує продажі і прибуток компанії. Саме тому створенню асоціацій передують маркетингові дослідження. Якщо ж асоціації з плином часу стають застарілими та не відповідають сучасним тенденціям, то не варто відмовлятися від них повністю, а просто модернізувати їх, або ж висвітлити як традицію. І останнім критерієм по створенню асоціації є асоціації, вбудовані в компанію або ж сам товар.

Наступним критерієм щодо створення ефективних асоціацій є їх створення відповідно до стилю самого споживача. Кожна людина в житті шукає собі подібних особистостей, однодумців або тих, з ким їй комфортно будувати відносини. Так як бренд – це не просто товар на полиці, а це ті всі уявлення, образи, що відтворюються в свідомості споживача, то необхідно створювати асоціації, що будуть важливими та цінними для нього.

Також важливо щоб асоціації відповідали менталітету особистості, культурі, звичаям і не суперечили їм. Адже яким би не був споживач, для нього завжди є важливо, аби з повагою ставилися до його переконань, вірувань, звичок, розумових, емоційних та культурних особливостей, які притаманні народу певної території, частиною якого він є. Деякі компанії для охоплення більшої кількості споживачів та ринків створюють багато асоціацій за допомогою різних методів. Ця ідея не є вдалою і рекомендується не «фарширувати» бренд різними асоціаціями, які іноді навіть суперечать один одному, адже у споживача це може викликати недовіру до бренду і до компанії в цілому.

Висновки проведеного дослідження. Для диференціювання одного бренду від іншого існує багато методів та шляхів. Одним з таких методів є асоціації бренда, який є елементом ідентичності бренда, що виражає почуття споживача, його уявлення, враження та емоції.

Асоціації є необхідним інструментом бренда, що формує уявлення про цінність та обіцянки бренда та залишається у пам'яті споживача.

З метою ефективного управління асоціативними зв'язками існує необхідність у створенні класифікації асоціацій за певними ознаками: залежно від втручання компанії у формування асоціацій, від джерела створення, змісту повідомлення тощо.

Вся сукупність асоціативних зв'язків бренда формує асоціативний трирівневий простір, що пов'язаний з якостями бренду та певними аспектами життя споживачів. Для створення ефективних марочних асоціацій обирають методи відповідно до особливостей бренда, а також з урахуванням критеріїв, що їх враховують при створенні асоціацій. Прагнучи виділити, диференціювати власний бренд, підприємства повинні постійно здійснювати моніторинг та контроль над асоціаціями бренда з метою виявлення недоліків та своєчасного їх усунення з тим, аби сформувати і не втратити лояльних клієнтів, пов'язаних з брендом тісними взаємозв'язками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аакер Д. О брендинге. 20 принципів досягнення успіха / Д. Аакер. – И: Эксмо, 2016. – 256 с.
2. Асоціація (психологія) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
3. Ассоциации бренда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.ru/1_86047_assotsiatsii-brenda.html
4. Бич Дж. Маркетинг спорта / Дж. Бич, С. Чедвик. – М.: Альпина Паблишер, 2010. – 706 с.
5. Жуков А. Логика строения бренда / А. Жуков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://yellowdog.ru/blog/i/logoka_stroeniya_brenda
6. Келлер К.Л. Стратегический бренд-менеджмент создание, оценка и управление марочным капиталом / К.Л. Келлер. – М: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 704 с.
7. Ле Пла Дж.Ф. Интегрированный брендинг / Дж.Ф. Ле Пла, Л.М. Паркер. – Издательский дом: Нева, 2003. – 320 с.
8. Перция В. Анатомия бренда / В. Перция, Л. Мамлеева. – М.; С. Пб: Вершина, 2007. – 46 с.
9. Brand Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thoranna.is/brand-association/>
10. Kumar S.R. Marketing and Branding: The Indian Scenario / S.R. Kumar. – Pearson Education India, 2007. – 482 с.

КЛЮЧОВІ КОМПЕТЕНЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА THE CORE COMPETENCES OF THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

Актуальність статті визначається необхідністю подальшого теоретичного обґрунтування методичних підходів до розвитку диверсифікації виробництва підприємств промислового комплексу України, дослідження теоретичних аспектів стратегічного управління виробництвом на основі ключових компетенцій підприємства. У статті розглянуто стратегічні аспекти ведення сучасного бізнесу, можливість підвищення економічної ефективності функціонування вітчизняних промислових підприємств через диверсифікацію їх діяльності в рамках стратегічного партнерства. Досліджені теоретичні аспекти стратегічного управління виробництвом на основі ключових компетенцій підприємства. Визначено ключові ресурси, необхідні для створення споживчої цінності. Проаналізовано стан вітчизняного промислового комплексу та виділено невирішені структурні проблеми. Приведено алгоритм пошуку ключових компетенцій для промислового підприємства. Запропоновано класифікацію ключових компетенцій для промислового підприємства.

Ключові слова: ключові компетенції; промисловий комплекс; конкурентоспроможність; інновації; диверсифікація; стратегічне партнерство.

Актуальность статьи определяется необходимостью дальнейшего теоретического обоснования методических подходов к развитию диверсификации производства предприятий промышленного комплекса Украины, исследования теоретических аспектов стратегического управления производством на основе ключевых компетенций предприятия. В статье рассмотрены стратегические аспекты ведения современного бизнеса, возможность повышения экономической эффективности функционирования отечественных промышленных предприятий путем диверсификации их

деятельности в рамках стратегического партнерства. Исследованы теоретические аспекты стратегического управления производством на основе ключевых компетенций предприятия. Определены ключевые ресурсы, необходимые для создания потребительской ценности. Проанализировано состояние отечественного промышленного комплекса и выделены нерешенные структурные проблемы. Приведен алгоритм поиска ключевых компетенций для промышленного предприятия. Предложена классификация ключевых компетенций для промышленного предприятия.

Ключевые слова: ключевые компетенции; промышленный комплекс; конкурентоспособность; инновации; диверсификация; стратегическое партнерство.

The relevance of the article is determined by the need for further theoretical substantiation of methodological approaches to the development of diversification of production of enterprises of the industrial complex of Ukraine, research of theoretical aspects of strategic production management based on key competencies of the enterprise. The article deals with the strategic aspects of modern business, the ability to improve the economic efficiency of domestic industry through diversification of activities under the strategic partnership. The theoretical aspects of strategic management by a production on the basis of core competences of an enterprise are investigated. Core resources necessary for creation the consumer value are determined. The state of the domestic industrial complex is analyzed and unresolved structural problems are identified. An algorithm for finding key competencies for an industrial enterprise is given. A classification of key competencies for an industrial enterprise is proposed.

Key words: key competencies; industrial complex; competitiveness; innovations; diversification; strategic partnership.

УДК 338.58.65.014

Азаренков Г.Ф.

к.е.н., професор,
професор кафедри міжнародного
бізнесу та економічного аналізу,
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Каткова К.В.

аспірант кафедри міжнародного
бізнесу та економічного аналізу
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Сучасна ринкова економіка, будучи трансформаційною за своєю природою, характеризується непостійністю споживчого попиту, а також високими темпами модернізації продукції, що зумовлені науково-технічним прогресом, який пред'являє підвищені вимоги до гнучкості і адаптивності функціонування господарюючих суб'єктів, до їх здатності оперативно переміщати капітал в високорентабельні сектори економіки.

Одним з інструментів, здатних підвищити економічну ефективність функціонування вітчизняних промислових підприємств в сучасних умовах, є диверсифікація їх діяльності. Більшість вітчизняних підприємств мають певний досвід диверсифікації, в тому числі в рамках стратегічного партнерства, але в багатьох випадках її цілі не були досягнуті через нестачу методичних розробок щодо розвитку диверсифікації промислових галузей України.

Одним із сучасних методологічних напрямків, що сприяють формуванню оптимальної стратегії розвитку диверсифікації промислових підприємств, є теорія ключових компетенцій, розроблена в рамках інноваційного підходу до управління підприємством в умовах сучасного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та методичні основи диверсифікації виробництва викладені в роботах цілого ряду відомих вчених: Д. Аакера, І. Ансоффа, Є.П. Голубкова, В.В. Гончарова, р. Купера, А.Н. Петрова, С.А. Попова, С.К. Парахалада, Г. Хемела і ін. Їх роботи в основному присвячені таким питанням, як розробка стратегії виробництва, дослідження особливостей стратегічного управління, значення ключових компетенцій для успішного розвитку фірми [1; 2; 10].

Формулювання мети. Метою статті є обґрунтування методичних підходів до розвитку диверсифікації виробництва підприємств промислового

комплексу України, дослідження теоретичних аспектів стратегічного управління виробництвом на основі ключових компетенцій підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

С.К. Прахалад і Г. Хемел визначають ключові компетенції, як «навички та вміння, які дозволяють компанії надавати споживачам фундаментальні вигоди» [10]. Ключові компетенції – це щось цінне і оригінальне, чим володіє підприємство і то, що дозволяє йому виробляти унікальні продукти, забезпечуючи тим самим собі конкурентну перевагу. Ключові компетенції підприємства, як якесь внутрішнє знання, недоступне безпосередньому сприйняттю споживача. Вони знаходять непряме вираження в споживчій вартості кінцевого продукту через ефективність використання здібностей і ресурсів у виробничо-управлінській діяльності підприємства.

З позиції стратегічного менеджменту і його сучасної парадигми ресурсного підходу важливим фактором конкурентоспроможності підприємства стає усвідомлення ключових компетенцій компанії. Ключові компетенції компанії – це унікальні компетенції, які важко відтворити, скопіювати або замінити, вони створюють основу стійкої конкурентоспроможності на тривалий період часу і визначають індивідуальну модель розвитку бізнесу [2].

На думку С.К. Прахалад і Г. Хемел, ключові компетенції компанії можна розглядати у якості пов'язуючої ланки, що скріплює всі компоненти бізнесу, і, одночасно, як рушійну силу розвитку нових напрямків бізнесу [10]. Ключовою називається компетенція вищого порядку, що бере участь в створенні найбільшої споживчої вартості, що є колективним знанням, а також, дозволяє управляти використанням інших компетенцій і здібностей, створюючи тим самим додаткову споживчу вартість.

Мета стратегічного аналізу ключових компетенцій – формування стратегічного плану, виконання якого веде до стійкого розвитку підприємства. Консерватизм, що властивий традиційним бізнес-моделям і породжує опір змінам, орієнтація топ-менеджменту на короткостроковий результат в досягненні ефективності своєї діяльності, зацікавленість в мінімізації витрат виробництва, поставок і збуту продукції перешкоджає розвитку ключових компетенцій в промислових компаніях.

Сучасні умови господарювання, що формують ринкове середовище вітчизняних промислових підприємств, характеризуються високою динамічністю бізнес-середовища, зростанням конкуренції на ринках збуту. У цих умовах доцільною є стратегія диверсифікації виробництва, сприяє розширенню асортименту продукції, що виробляється, розвитку інноваційних технологій, переміщенню вільного капіталу з основної сфери діяльності підприємства в нові перспективні галузі [1].

Диверсифікація виробництва представляє собою одночасний розвиток декількох видів виробництв з метою завоювання нових ринків збуту, а також зниження ризиків, пов'язаних з можливим скороченням попиту на раніше освоєний вид продукції.

Авторами було проведено аналіз стану вітчизняного промислового комплексу, який показав, що сьогодні в промислових галузях залишаються невіршеними наступні структурні проблеми:

- відсутність єдиної науково-технічної, виробничої і технологічної політики;
- недостатній рівень нормативно-правового забезпечення для ефективного функціонування промислового комплексу в нових економічних умовах;
- низький рівень фінансування НДДКР, державних цільових програм;
- нестійкий фінансовий стан, низький рівень оплати праці, соціальна незахищеність працівників;
- високий ступінь морального та фізичного зносу основних виробничих фондів;
- низький рівень інноваційної активності та інвестиційної привабливості.

На наш погляд, в умовах економічної і політичної нестабільності стратегія розвитку підприємства, що заснована на реалізації диверсифікації виробництва, здатна поліпшити економічне становище підприємств промислового комплексу і знизити їх залежність від державних замовлень.

На теперішній час істотний інтерес представляє обґрунтування доцільності диверсифікації виробництва з позиції теорії ключових компетенцій підприємства, яка сформувалася в рамках ресурсного підходу до управління підприємством. У ресурсному підході основними факторами успіху підприємства на нових ринках визнаються його внутрішні ресурси і здатність керувати ними. При цьому важливе місце приділяється особливому виду ресурсів фірми – ключовим компетенціям, що представляють собою оригінальне, ефективне поєднання дефіцитних і специфічних ресурсів, які підприємство використовує більш вміло, ніж його конкуренти.

Ключові компетенції сприяють успіху на нових ринках, тому можуть бути використані при диверсифікації. Але необхідна розробка відповідних методик, націлених на практичне використання положень теорії ключових компетенцій в диверсифікації виробництва.

Методична складність виділення і слабка працьованість процедур формування, розвитку і управління компетенціями компаній в поєднанні з відсутністю у менеджерів українських компаній навичок роботи з компетенціями призводить до того, що даний актив компаній практично не використовується при розробці стратегій і оцінці

конкурентоспроможності компаній. При цьому у ряду вітчизняних компаній, як показує аналіз їх діяльності, такі компетенції не систематизовані, відсутня управління ними. Тим часом, в умовах економічної кризи ключові компетенції можуть стати основою подолання галузевого спаду і розвитку промислових компаній.

Труднощі виділення ключових компетенцій пов'язані з тим, що їх складно відокремити від продуктів компанії, згрупувати, а також відрізнити від неключових. Виділенню ключових компетенцій може допомогти використання маркетингових технологій, таких як бенчмаркінг, що дозволяє

порівняти компетенції кращих бізнес-практик конкурентів, а також маркетинговий аудит діяльності підприємства.

Для розвитку диверсифікації виробництва доцільно виявити ключові компетенції промислового підприємства і досліджувати можливість їх застосування в освоєнні нових видів продукції. Виявлення ключових компетенцій підприємства, на нашу думку, має проходити в кілька етапів:

1. На першому етапі проводиться повний аналіз стану ресурсів підприємства, визначаються джерела потенційних конкурентних переваг. Результатом цього етапу є створення переліку компетенцій компанії.

2. На другому етапі проводиться відбір ресурсів, які відповідають вимогам, висунутих до ключових компетенцій. Ресурс повинен бути унікальним, його важко скопіювати і забезпечувати власнику конкурентну перевагу.

3. На третьому етапі відбувається формалізація стратегії розвитку підприємства на основі ключових компетенцій, здійснюється переклад компетенцій в показники досягнення поставлених стратегічних цілей розвитку компанії. На етапі розробки необхідно забезпечити використання виявлених ключових компетенцій в стратегії підприємства.

Авторами пропонується наступна класифікація ключових компетенцій промислового підприємства:

- монопольне становище з випуску певних видів продукції;
- унікальне виробниче обладнання і технології;
- стійке фінансове становище;
- розвинена наукова база;
- вигідне географічне положення;
- міжнародна система якості на підприємстві;
- великий досвід зовнішньоекономічної діяльності;
- кваліфікований персонал;
- висока організаційна культура;
- інноваційна активність;
- ділова репутація;
- стратегічне партнерство.

Часто в виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства йдеться про впровадження складного проекту, інноваційних індивідуальних розробок, системної інтеграції і т.д. Ці завдання вимагають спеціальних знань з різних областей. Окремому підприємству для професійного виконання подібних замовлень зазвичай не вистачає ресурсів (спеціальних знань, особистої кваліфікації, специфічних матеріалів та ін.), тому воно змушене кооперуватися з іншими фірмами. Вибір партнера – ключове питання такої кооперації.

Щоб вирішити подібну проблему, підприємство утворює власну мережу. Мета мережі полягає в ретельному ознайомленні з зовнішніми ресурсами. Партнери систематично вивчаються, щоб зміни в мережі відбувалися не випадково, а сприяли вирішенню поставлених завдань. Коли в рамках будь-якого проекту стоїть питання про зведення воедино окремих, легко ідентифікованих ресурсів (персоналу, обладнання, матеріалів тощо), то виникає виробничий ланцюжок цінностей.

Якщо підприємства мають намір пропонувати ринку свої компоненти у складі інтегрованої загальної пропозиції, то до ринкових трансакцій додаються інші обмінні зв'язки. Підприємства здійснюють спільні інвестиції в розвиток ресурсів, які дають вигоду всім учасникам. Задуми по створенню принципового нововведення здійснюються в рамках проектного співноти, коли протягом визначеного проміжку часу кілька підприємств як єдине ціле працюють над рішенням однієї задачі. Вони не обмінюються ресурсами, останні виникають в результаті співробітництва.

Підприємці повинні вміти пристосовувати свої формальні структури до різних вимог клієнтів, партнерів і постачальників. Необхідно також адаптуватися до зовнішніх умов щодо розподілу повноважень і в області прийняття рішень. Виробнича реальність вимагає, щоб підприємство володіло певною гнучкістю щодо своїх організаційних підрозділів, а також інноваційними здібностями.

Адаптаційний процес до динамічних ринкових умов починається з підбору партнерів. Цей процес орієнтується на кадрові та господарчі мережі відповідальних підприємців. Оскільки останніх часто не вистачає, то спільна діяльність партнерів перетворюється в економічний шанс для фірм, які володіють хорошими знаннями в тій чи іншій сфері. Так формується ринок підприємницького партнерства і його інноваційні можливості. Підприємство в цей момент має бути організовано з урахуванням його можливостей таким чином, щоб воно могло задовольнити спеціальні запити клієнтів. У результаті процесу кооперації підприємства одночасно концентрують увагу на своїх ключових компетенціях, які посилюються за рахунок синергетичного ефекту.

Висновки з проведеного дослідження. У жорстких умовах сучасного ринку актуальним

є необхідність перенесення акценту з розуміння підприємства як портфеля бізнесів на її концепцію як портфеля компетенцій. Саме з ключовими компетенціями, як з провідним активом, на наш погляд, пов'язані конкурентні переваги підприємств промислового комплексу.

З позицій ресурсного підходу основним фактором успіху диверсифікації є активне використання ключових компетенцій при освоєнні нових ринків і розробці нових продуктів. Ті продукти, при виробництві і реалізації яких задіяні ключові компетенції, мають міцні конкурентні позиції, а також перспективи для подальшого розвитку.

Спільна реалізація проектів промисловими підприємствами призводить до того, що між ними виникає не тільки загальна структура, але і загальна стратегія. Загальна стратегія спрямована на досягнення стабільності, на завоювання стійких позицій на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер Ком, 1999. – 416 с.

2. Аакер Д. Стратегическое развитие управления / Д. Аакер; пер. с англ. под ред. Ю.К. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.

3. Грант Р. Современный стратегический анализ / Р. Грант. – СПб.: Питер, 2007. – 864 с.

4. Дандон Э. Инновации. Как определять тенденции и извлекать выгоду / Э. Дандон. – М.: Вершина, 2006. 5. Дафт Р.Л. Менеджмент / р.Л. Дафт. – СПб.: Питер, 2007. – 864 с.

5. Друкер П.Ф. Менеджмент / П.Ф. Друкер, Дж.А. Макьярелло. – М.: Изд. дом. «Вильямс», 2010. – 704 с.

6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – [12-е изд.] – М.: Изд. дом «Вильямс», 2006. – 928 с.

7. Уэбстер Ф. Основы промышленного маркетинга / Ф. Уэбстер. – К.: Издательский дом Гребенникова, 2005. – 416с.

8. Selznick Ph. Leadership in administration / Ph. Selznick // University of California Press, 1984, vol. 162.

9. Prahalad C.K. The core competence of the corporation / C.K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review, 1990, vol. 68, N3. – P. 79–91.

УДОСКОНАЛЕННЯ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРОФЕСІЙНОГО РОЗВИТКУ НАУКОВО-ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ ВИЩОЇ ШКОЛИ

IMPROVEMENT MOTIVATION AND STIMULATION PROFESSIONAL DEVELOPMENT TEACHING STAFF IN HIGHER EDUCATION

У статті розглянуто складові системи мотивації та стимулювання, їх роль у підвищенні ефективності роботи вищого навчального закладу загалом. Проведено аналіз існуючих підходів та визначені мотиваційні чинники, які впливають на якість праці вищого навчального закладу. Запропоновано певні пропозиції щодо створення системи мотивації для молодого викладача.
Ключові слова: мотивація, вищий навчальний заклад, заохочення, підготовка кадрів, стимулювання, фактори мотивації та демотивації.

В статье рассмотрены составляющие системы мотивации и стимулирования, их роль в повышении эффективности работы высшего учебного заведения в целом. Проведен анализ существующих подходов и определены мотивационные факторы, кото-

рые влияют на качество труда высшего учебного заведения. Предложено определенные предложения по созданию системы мотивации для молодого преподавателя.

Ключевые слова: мотивация, высшее учебное заведение, поощрения, подготовка кадров, стимулирование, факторы мотивации и демотивации.

The article examines the components of the system of motivation and stimulation, their role in enhancing the efficiency of higher education in general. The analysis of existing approaches and identified motivational factors that affect the quality of work of higher education. The proposed some suggestions for creating a system of incentives for young teachers.

Key words: motivation, higher educational establishment, promotion, training, incentives, motivation and demotivation factors.

УДК378: 331.5

Бабовал Н.Р.

здобувач

Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. Якісний склад науково-педагогічних працівників забезпечує ефективну роботу вищого навчального закладу. Від нього залежить не лише якість освітнього процесу,

але й розвиток наукових досліджень, рівень інноваційної активності вищого навчального закладу тощо. Відомо, що саме якість науково-педагогічного потенціалу використовується як один з осно-

вних індикаторів при ліцензуванні, акредитації і визначенні рейтингу вищого закладу освіти. Тому для нас набуло актуальності проведення аналізу існуючих підходів та визначення мотиваційних чинників, які впливають на якість праці викладацького складу вищого навчального закладу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Особливе значення для осмислення дослідженої нами проблеми мають наукові праці О. Герасименка., Н. Кудрявцевої, І Замули, І. Кулика та інших. Проте, вивчення питання удосконалення мотивації науково-педагогічного персоналу залишається актуальним і потребує подальшого розгляду.

Формулювання цілей статті: здійснення аналізу сучасної системи мотивації викладацького персоналу та розроблення методичних підходів стимулювання кадрів щодо пріоритетних напрямків розвитку вищого навчального закладу.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі вищі навчальні заклади мають створювати відповідну систему забезпечення як економічних так і соціальних гарантій професійної самореалізації науково-педагогічних працівників. Якісний склад науково-педагогічних працівників вишів має відповідати акредитаційним вимогам, які дозволяють реалізовувати відповідні завдання:

- впровадження на конкурсній основі відбору висококваліфікованих компетентних науково-педагогічних кадрів нового покоління, які будуть впроваджувати новітні технології навчання й діагностику рівня знань;

- підготовка перспективного викладацького персоналу з числа молодого складу для створення потужного потенціалу університету;

- запровадження моделей стажування перспективних науково-педагогічних кадрів, та молодих викладачів у провідних ВНЗ зарубіжжя;

- забезпечення якісної підготовки молодшої наукової еліти через ефективну роботу аспірантури та докторантури, створення ефективної системи допомоги в їх підготовці;

- підвищення вимог до навчальної та наукової роботи викладачів, оскільки викладач у сучасному світі перестав бути єдиним джерелом інформації;

- підвищення кваліфікації науково-педагогічного персоналу в контексті неперервної освіти, проходження ефективного стажування на підприємствах та наукових установах;

- проведення заходів щодо підготовки та перепідготовки викладачів і допоміжного персоналу в галузі сучасних інформаційних технологій, оскільки викладач має йти в ногу з часом розвитку нових, постійно змінних інформаційних технологій;

- підвищення вимог до атестації науково-педагогічних кадрів; запровадження різноманітних форм заохочення співробітників університету залежно від результатів їх роботи, з урахуванням

ефективності їх навчально-методичної роботи, результативності наукових досліджень, використання сучасних технологій у навчальному процесі;

- впровадження рейтингової системи для оцінювання навчально-методичної, наукової та виховної роботи викладачів за навчальний рік тощо.

Ефективна діяльність ВНЗ залежить від грамотно побудованої кадрової політики. Одним із найважливіших завдань діяльності вищої школи полягає у забезпеченні професійного розвитку науково-педагогічних працівників. Таким чином, управління розвитком науково-педагогічних працівників неможливе без розуміння їх мотивів і потреб, а також правильного використання стимулів до професійного розвитку. Перед ВНЗ постає питання пошуку дійових інструментів мотивації науково-педагогічного персоналу для активізації наукової та удосконалення педагогічної діяльності.

В економічній науці є велика кількість визначень категорії «мотивація» і всі вони зводяться до того, що мотивація – це ставлення особистості до певного виду діяльності, сформоване під впливом зовнішніх і внутрішніх стимулів [1].

Мотиваційна політика освітнього закладу повинна брати за основу уже існуючі теорії мотивації, які обґрунтовують основу для визначення системи стимулів і мотивів. Визначальними у сфері мотивації стали праці Ф. Тейлора, експерименти Е. Мейо, теорії А. Маслоу, Ф. Герцберга, Л. Портера, Д. Макгрегора, В. Врума та інших. Мотиваційні теорії, розвиваючись протягом ХХ сторіччя, є актуальними і на сучасному етапі розвитку наукової думки.

У *змістовних теоріях* великий акцент робиться на потребах людини та їх класифікації. Так, до змістовних теорій ми відносимо такі теорії мотивації як: *Теорія ієрархії потреб* (А. Маслоу), *Теорія двох факторів* (Ф. Герцберг), *Теорія потреб* (Д. Макклеланд).

Інший зміст мають *процесійні теорії*, які зводяться до процесу мотивації, опису та передбаченню результатів мотиваційного процесу, але не висвітлюють змісту мотивів. До процесійних теорій відносяться: *Теорія очікувань* (В. Врум), *Комплексна процесійна теорія* (Портер і Лоулер).

Розвиток мотиваційних теорій має еволюційний характер, вони взаємодоповнюються. [2, с. 206].

Теорія А. Маслоу, на наш погляд, найбільш варта уваги під час розгляду особливостей мотивації науково-педагогічних працівників до професійного розвитку. Як стверджує А. Маслоу, люди просто не знають свій потенціал і не розуміють користі самовдосконалення (розвитку). За умови, коли задоволенню основних потреб людини ніщо не загрожує, зростання приносить задоволення, і людина прагне стати настільки доско-

налою, наскільки дозволяють її здібності. Якби більша кількість людей досягла самоактуалізації, то могли б змінитися потреби людства в цілому і з'явилося би більше можливостей для задоволення потреб нижчих рівнів [3, с.48].

Мотивацію в організаційній психології і психології управління розуміють як сукупність внутрішніх і зовнішніх детермінант, що спонукають людину до діяльності. До внутрішніх – відносять прагнення індивіда до конкретних досягнень, пізнання, отримання задоволення від самого змісту праці. В якості внутрішніх виступають стимули, дія яких спрямована на задоволення бажання працівника в отриманні зовнішніх винагород.

Існують різні підходи до класифікації мотивації, але ми вважаємо, що необхідно застосовувати поділ саме на внутрішню та зовнішню мотивацію. Внутрішня мотивація полягає у спонуканні працівника до праці, пов'язана зі змістом роботи, її значущістю. Зовнішня мотивація спрямована на стимулювання праці працівника з боку адміністрації.

Під матеріальною мотивацією необхідно розуміти прагнення людини до покращення свого добробуту, яке зумовлене необхідністю збільшення трудового вкладу для збільшення кількості, якості та результативності праці. Реалізується через систему оплати робочої сили. Засобом матеріальної мотивації виступає і преміювання, яке встановлює зв'язок між рівнем продуктивності

праці та її оплатою. Ми погоджуємося з думкою І. Кулика [4, с. 64], що премія не повинна бути занадто загальною і поширеною, вона повинна встановлювати причинно-наслідковий зв'язок між продуктивністю та результативністю праці працівника і розміром додаткової винагороди, а також повинна бути вимірюваною.

Останнім часом величина заробітної плати є вирішальним чинником ставлення працівника до праці, але постійне підвищення рівня оплати праці не сприяє як підтриманню робочої активності на відповідному рівні, так і зростанню продуктивності праці. Застосування зарплатної мотивації може бути корисним щодо досягнення короткострокових завдань, оскільки відбувається звикання до цього виду впливу.

Адміністративна мотивація спирається на застосування адміністративних важелів, орієнтованих на становлення дисципліни праці, встановлення відповідальності окремих працівників. Існують різні форми дисциплінарного покарання (зауваження, догана, штраф, звільнення з роботи) і дисциплінарного заохочення (матеріальна винагорода, підвищення посади, подяки, покращення умов праці).

Зазначимо, що моральна мотивація працівників до праці підвищується, коли визнання стає одним з чинників кар'єрного зростання. Моральна мотивація може виявлятися в таких формах як покращення умов праці, застосування гнучких графіків роботи тощо. Традиційні види морального стимулювання (відзначення урядовими нагородами, грамотами, надання почесних звань тощо)

Підходи до формування мотиваційної політики різних категорій працівників мають мати певні відмінності, лише тоді вони стануть ефективними у практиці застосування. Слушною є думка вчених [2], які пропонують розділити персонал за віковими ознаками та за статтю по кожній окремій категорії – нею виділено систему головних мотиваторів і демотиваторів трудової діяльності. Практика показує, що чим старшим стає працівник, тим менше його цікавлять висока заробітна плата та кар'єра

Вивчаючи особливості діяльності науково-педагогічних працівників та складові мотивації, можна спроектувати дію механізму цієї системи (рис. 2).

Так, особливостями системи мотивації науково-педагогічних працівників є потреби щодо здобуття та розширення професійних знань, які знаходять своє відображення в інтересі ведення наукової та науково-педагогічної діяль-

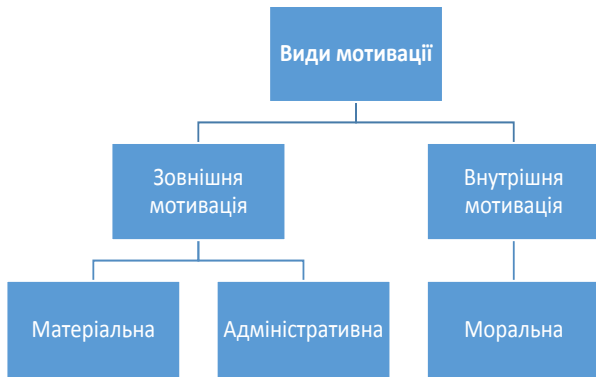


Рис. 1. Види мотивації

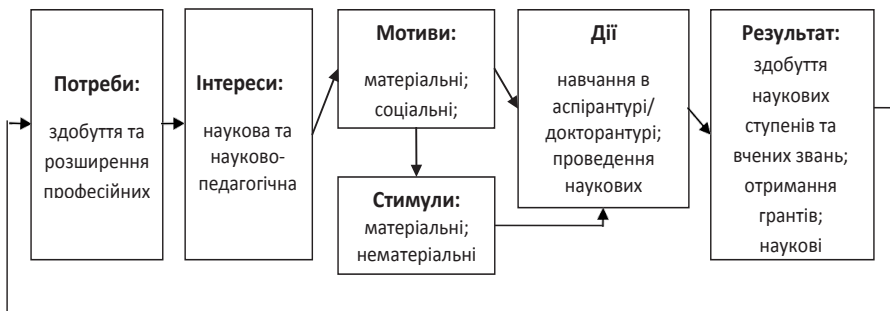


Рис. 2. Механізм системи мотивації професійного розвитку науково-педагогічних працівників

Джерело: [3]

ності. Саме інтереси науково-педагогічних працівників породжують мотиви, оскільки вони виступають активаторами пошуку задоволення потреб. Для досягнення результатів в системі управління розвитком науково-педагогічних працівників адміністрація застосовує стимули. Стимулювання праці – це метод впливу на трудову поведінку працівника через мотивацію. Цей процес є неперервний, тому що отримання кінцевого результату щодо задоволення потреб нижчого рівня породжує потреби вищого рівня, а відтак вимагає перегляду складових системи.

Мотивація виступає дієвим інструментом управління персоналом ВНЗ за умови врахування як зовнішніх, так і внутрішніх факторів функціонування освітньої установи.

Зовнішня мотивація заснована на заохоченнях, покараннях та інших видах стимуляції, які спрямовують чи, навпаки, гальмують поведінку людини. У разі зовнішньої мотивації чинники, що регулюють поведінку, не залежать від внутрішнього «Я» особистості. А внутрішня мотивація сприяє отриманню задоволення від роботи, викликає інтерес, радісне збудження, підвищує самоповагу особистості.

Аналізуючи ряд теоретичних досліджень з питань мотивації праці, робимо висновок, що процес мотивації має включати кілька послідовних етапів, які призводять до задоволення чи не задоволення потреб працівника шляхом трудової діяльності та оцінки ефективності дії мотиватора.

Діяльність персоналу навчальних закладів визначається не лише одним конкретним мотивом, а їх сукупністю. Вони створюють так званий мотиваційний комплекс. Працівники можуть впливати на свої мотиви. Таким чином, деякі мотиви виступають основними, а інші – додатковими стимуляторами.

Особливістю мотивації науково-педагогічних працівників до професійного розвитку є постійна потреба у здобутті та розширенні професійних знань, що передбачає здійснення наукової та науково-педагогічної діяльності. Сприяння її безперервності вимагає розробки ефективної системи мотивації із використанням сукупності матеріальних та нематеріальних стимулів.

Отже, бачимо, що способи мотивації праці об'єднуються у два відносно самостійних напрямки: матеріальне та нематеріальне стимулювання. Коли вивчати чинне законодавство, то бачимо тен-

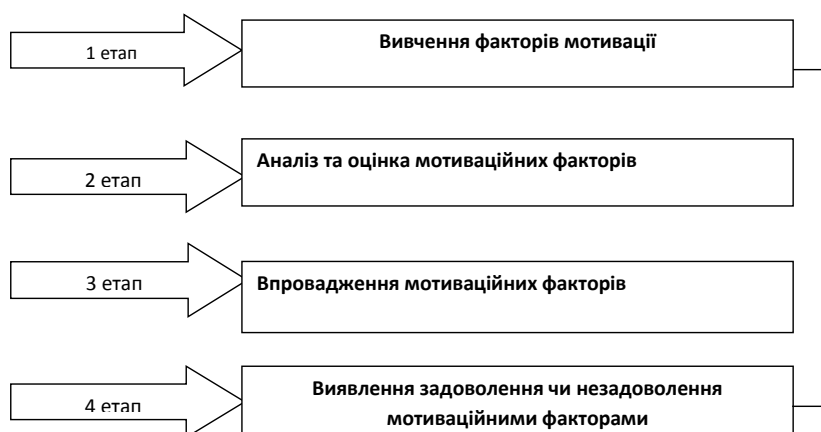


Рис. 3. Етапи впровадження ключових факторів мотивації

Джерело: розроблене автором

Таблиця 1

Фактори мотивації та демотивації науково-педагогічних працівників

Мотиватори	Демотиватори
Зацікавленість роботою	Некомпетентність керівництва
Соціальний статус	Мінливість мотиваційного процесу (зміст і характер мотиваційного процесу залежить від того, які потреби його зумовили)
Авторитет / влада	Наявність множини шляхів і засобів задоволення кожної потреби окремого працівника
Комфортний морально-психологічний колектив	Недостатня інформованість про результати роботи персоналу за умов поєднання різних видів діяльності
Визнання якісних результатів праці персоналу	Постійні зміни у функціональних обов'язках персоналу
Винагорода за якісно виконану роботу	Перевантаження чи недовантаження працівників
Можливість росту працівника (професійного, творчого, особистісного)	Невдачі у роботі
Можливість приймати рішення	Обмеженість чи заборона власних рішень
Чітко визначені цілі	Нечіткість функцій чи завдань поставлених керівництвом
Підтримка від керівництва	Сприйняття керівництвом організації мотивації людей як дургорядного чинника

Джерело: укладено автором

денцію значного збільшення в бік матеріального стимулювання. Таким чином, адміністрація ВНЗ може використовувати такі стимули для науково-педагогічних працівників як: зростання посадового окладу внаслідок обрання на вищу посаду; зростання розміру доплат внаслідок присудження наукового ступеня або присвоєння вченого звання; надання винагород за наукову та науково-педагогічну діяльність, передбачених законодавством; надання інших матеріальних виплат, передбачених колективним договором вищого навчального закладу [5].

Важливою складовою стимулювання праці в освіті є, однозначно, матеріальне стимулювання. Але педагогічні працівники – це та категорія, яка не зможе працювати і без морального стимулювання. Традиційні види морального стимулювання (відзначення урядовими нагородами, грамотами, надання почесних звань тощо) слід і надалі використовувати в освіті та науці, але їх треба доповнити адекватними в ринковій економіці видами.

Діагностику професійної мотивації викладачів вищої школи можна здійснювати за допомогою методики «Мотиви вибору діяльності викладача» Є. Ільїна з певними нашими доповненнями відповідно до особливостей вітчизняної системи вищої освіти. Ця методика застосовується для якісного аналізу викладача мотиваційної структури своєї педагогічної діяльності, для виявлення найбільш значних причин вибору професії викладача [6, с. 463]. Ця методика дала нам змогу визначити домінуючий тип професійної мотивації викладача ВНЗ.

Отже, фактори мотивації роботи (мотиватори) – це чинники, що стимулюють роботу. До них належать: визнання, позитивний результат, ціль, компетентний керівник, самостійність, заробіток, добрий колектив, інформованість, чітка постановка завдань тощо. Антимотиватори (демотиватори) – це фактори, які ускладнюють процес управління мотивацією підлеглих. А саме: некомпетентний керівник, неінформованість, перевантаження чи недовантаження, невдачі в роботі, нечіткість функцій чи завдань тощо (див табл. 1).

Для аналізу результативності мотиваційної системи вищої школи рекомендуємо використовувати мотиваційний потенціал науково-педагогічних працівників. Зазначимо, що вхідними даними для аналізу є значення мотиваційних потенціалів викладачів, а вихідними даними є заходи спрямовані на удосконалення системи управління персоналом ВНЗ.

На сьогоднішній час вища школа України стикнулася з проблемою кадрового забезпечення освітнього процесу, яка породжена: а) відтоком висококваліфікованих науковців з сфери освіти у інші галузі економіки через втрату інтересу до педагогічної діяльності; б) низькою мотивацією

молодих фахівців продовжувати навчання і ступати на шлях науково-педагогічної діяльності, що призводить до старіння професорсько-педагогічного складу вищої школи.

Ми пропонуємо певні пропозиції для створення системи мотивації для молодого викладача, які можуть мати позитивний вплив на рішення залишитися працювати в сучасних українських ВНЗ:

Стимулювати зацікавленість керівництва кафедр в молодих викладачах. Молодому науковцю необхідно виділити для початку хоча б 0,5 ставки асистента, щоб перевірити його у роботі з можливістю подальшого збільшення навантаження.

Укладати контракти, а не договір на один рік.

Молодих викладачів необхідно залучати і до адміністративної роботи. ВНЗ мають ряд керівних посад середньої ланки (директори центрів, начальники відділів, заступники деканів, помічники ректора та проректорів тощо), і це є прекрасною мотивацією для молодого викладача, щоб залишитися у виші. Для них – це можливість проявити себе та реалізуватися в якості менеджера.

Важливим елементом мотивації є стажування молодих викладачів у європейських вузах. Учасників для стажування необхідно відбирати через відкритий конкурс із чіткими критеріями. Взяти участь у відборі повині всі молоді науковці й викладачі, а перемогти й отримати стажування – найкращі.

Відрядження на наукові конференції мають бути обов'язково за рахунок вузу. Зараз дуже поширена ситуація в українських вузах, коли коштів на відрядження немає.

Вагомим є також запровадження системи преміювання за конкретні досягнення без допомоги вузу. Наприклад: отримав сертифікат IELTS чи TOEFL (найпопулярніші міжнародні тести на знання англійської мови); – виборов міжнародний грант, який може реалізуватися у вузі; має найбільшу кількість цитувань у наукометричних базах даних тощо.

Звичайно, окрім зазначених пропозицій для створення системи мотивації та перетворення ВНЗ на престижне місце роботи для молодого викладача, необхідно не лише робити окремі кроки в окремих напрямках, а й змінювати глобальні речі та процеси. А саме, потрібно розвивати міжнародне співробітництво – закордонні відрядження. Спілкування з зарубіжними партнерами та досвід найкращих європейських практик є надзвичайно цікавими та перспективними для будь-кого з академічного середовища.

Висновки з проведеного дослідження.

Для того, щоб мотивація несла очікувані результати, на нашу думку, система мотивації у вищому навчальному закладі повинна базуватися на принципах системності, комплексності, адресності, гнучкості, прозорості та динамічності. Щоб створити систему мотивації у навчальному закладі

необхідно брати до уваги перспективи розвитку в майбутньому освітніх процесів в Україні, а також розробити концептуальні засади, визначити пріоритетні напрямки тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурик А.Ф. Формування мотивації праці в аграрних підприємствах / А.Ф. Бурик. – Умань: Візаві, 2009. – 178 с.
2. Замула І.В. Поняття мотивації працівників, її види та зв'язок із системою бухгалтерського обліку / І.В. Замула, К.В. Шиманська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць.

Випуск 2. – 2015. – С. 201–211.

3. Печенюк А.В. Особливості мотивації науково-педагогічних працівників до професійного розвитку. [Електронний ресурс] / А.В. Печенюк. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16347/1/182_Pechenjuk_317_318_Modern_Problems.pdf
4. Кулик І. Мотивація праці в Україні та за кордоном / І. Кулик // Вісник Київського інституту бізнесу та технологій. – 2008. – № 1. – С. 62–66.
5. Кудрявцева Н. Особливості мотивації праці педагогічних працівників в сучасних умовах / Н. Кудрявцева // Україна: аспекти праці. – 2003. – № 1. – С. 48–50.
6. Ильин Е.П. Мотивация и мотив / Е.П. Ильин. – Питер: СПб., 2000. – 512 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF RISK MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

УДК 338.012

Башинська І.О.

к.е.н., доцент кафедри обліку, аналізу і аудиту

Одеський національний політехнічний університет

Полещук А.А.

студентка

Одеський національний політехнічний університет

Мотова А.В.

студентка

Одеський національний політехнічний університет

У статті наведено тлумачення поняття ризик у різних аспектах; виділено основні елементи управління ризиком та завдання системи ризик менеджменту. Запропоновано схему системи управління ризиками на підприємстві, як включає п'ять елементів. Наголошено необхідність формування культури управління ризиками на підприємствах як необхідної умови завчасного виявлення, оцінки та зниження ризиків, а також відкритої комунікації про ризики.

Ключові слова: ризик, управління ризиками, система управління, модель управління ризиками, культура управління ризиками, аналіз ризику, оцінка ризику.

В статье приведены толкования понятия риска в различных аспектах; выделены основные элементы управления риском и задачи системы риск менеджмента. Предложена схема системы управления рисками на предприятии, которая включает пять элементов. Отмечена необходимость фор-

мирования культуры управления рисками на предприятиях как необходимого условия заблаговременного выявления, оценки и снижения рисков, а также открытой коммуникации о рисках.

Ключевые слова: риск, управление рисками, система управления, модель управления рисками, культура управления рисками, анализ риска, оценка риска.

The article gives interpretation of risk in different ways; The main elements of the risk management objectives and risk management systems are highlighted. The scheme of the risk management system in the enterprise is proposed, which includes five elements. Was emphasized the need for creating a culture of risk management at the enterprise as a prerequisite for early identification, assessment and risk mitigation and open communication of risks.

Key words: risk, risk management, control system risk management models, culture of risk management, risk analysis, risk assessment.

Постановка проблеми. На сьогодні більшість підприємств зіткнулися з проблемою критичного впливу підприємницьких ризиків на ефективність ведення бізнесу, можливості модернізації та розширення діяльності. Як показує практика, існує обґрунтована причина появи ризиків у підприємницькій діяльності, через неможливість обчислення результату і врахування впливу на нього різних факторів. Для того, щоб зменшити вплив ризиків, виявити можливі наслідки для підприємства у ризиковій ситуації, нейтралізувати негативні результати такого впливу на діяльність підприєм-

ства, потрібно весь час оновлювати арсенал методів, моделей, підходів до управління ризиками на підприємстві. Тому дана проблема є актуальною і сьогодні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні аспекти управління ризиками на підприємстві досліджували відомі науковці, такі як: В. Апопій, І. Балабанова, Г. Башнянин, О. Біла, І. Бланк, Г. Великоіваненко, Е. Величко, В. Вітлінський, Л. Донець, В. Загорський, А. Мазаракі, Н. Машина, Б. Мізюк, С. Наконечний, В. Точилін, О. Ястремська та ін.

У більшості праць названих учених досліджуються окремі аспекти суті економічних ризиків, їх аналізу, ідентифікації та управління. Разом з тим, слід зазначити, що останнім часом увага до проблеми ризиків з боку представників вітчизняної економічної теорії є недостатньою.

Постановка завдання. Мета статті полягає в аналізі поняття ризик у різних аспектах, основних елементів управління ризиком та завдання системи ризик менеджменту та створення системи управління ризиками на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ризик – потенційна загроза втрати частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появи додаткових витрат або можливість здобуття значної вигоди (доходу) в результаті здійснення підприємницької діяльності в умовах невизначеності [1].

Зазначимо, що управління ризиками – це особливий вид діяльності, спрямований на пом'якшення впливу ризику на результати діяльності підприємства, фірми, компанії. Найбільш важливі рішення, з прийняттям яких приходить мати справу підприємцю, визначаються

тим, який рівень ризику припустимий для підприємства [4].

Поняття ризик доцільно тлумачити в таких аспектах (табл. 1).

На основі даної табл. 1 можна сказати, проблема управління підприємницьким ризиком в діяльності підприємств має постійний характер, особливо в умовах нестабільності в країні, тому важливим інструментом є досягнення економічних цілей та потрібного результату. Багаторічний досвід економічного розвитку багатьох сучасних розвинених країн дає можливість побачити, що будь-яке ігнорування та недооцінка підприємницького ризику при розробці нової економічної стратегії стримує розвиток суспільства в цілому, створює застій економічної системи, а також стримує науково-технічний прогрес. Тому, на практиці найважливішим є достовірне і оперативне виявлення ризиків, які виникають на підприємстві.

Що стосується управління ризиками, це особливий вид діяльності, спрямований на пом'якшення впливу ризику на результати діяльності підприємства, фірми, компанії. Найбільш важливі рішення,

Таблиця 1

Визначення поняття «ризик»

Аспекти	Визначення поняття
Ризик як небезпека чи загроза	Розглядаються негативні події, що призводять до шкоди для людини і підприємства, а під ризиком розуміється можливість настання подій з негативними наслідками, тобто можливість реалізації передбачуваної небезпеки.
Ризик як можливість	Має у своїй основі концепцію існування взаємозв'язку між ризиком і прибутковістю. Чим вище ризик, тим вище потенційний дохід. Такий концепції ризику є більш близьким поняття шансу, а ризик-менеджмент означає використання техніки максимізації доходу при одночасному обмеженні або мінімізації втрат
Ризик як невизначеність	Схожість з поняттям як імовірнісний розподіл можливих результатів (позитивних і негативних). У рамках зазначеної концепції ризик – міра невідповідності між різними результатами рішень, які оцінюються через їх корисність, шкідливість, а також ефективність за критеріями відповідності обраним орієнтирам. Така концепція використовується в теорії прийняття рішень в умовах невизначеності і теорії ігор.

Джерело: систематизовано на основі [1, 2, 3]

Таблиця 2

Основні елементи управління ризиком

Назва	Визначення
Об'єкти управління	у внутрішньому та зовнішньому середовищах. До числа перших відносяться фінансово-господарські операції, технології, процеси, виробничі ресурси, інформація та комунікації. До числа других – діяльність партнерів, контрагентів, постачальників, споживачів та клієнтів, а також політичні, економічні, соціальні процеси у макро- та транснаціональному середовищах
Суб'єкти управління	працівники, посадові особи, відділи (відокремлені підрозділи), консалтингові підприємства, яким надано обов'язки та повноваження для моніторингу, виявлення, ідентифікації та дослідження ризиків, їх впливу на ЗЕД, а також розробки заходів з попередження та подолання їх впливу на ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в цілому
Засоби управління	сукупність принципів, процедур, методів попередження несприятливих подій у операційній, фінансовій та інвестиційній діяльності підприємства в ЗЕ сегмент
Індикатори ризику	система ключових показників, які характеризують рівень ризику фінансово-господарської діяльності у ЗЕ сегменті

Джерело: систематизовано на основі [1, 2, 5]

з прийняттям яких приходиться мати справу підприємцю, визначаються тим, який рівень ризику припустимий для підприємства [5].

Управління ризиком реалізується як підсистема у функціональній структурі підприємства. До її основних елементів відносяться (табл. 2).

Проаналізувавши табл. 2 можна сказати, що зусилля керівництва суб'єкта господарювання мають спрямовуватися на те, щоб хоча б частково мінімізувати, компенсувати, попередити негативний вплив несприятливих чинників.

З огляду на те, що ліквідувати чи обмежити вплив всіх ймовірних загроз неможливо, фінансово-господарська діяльність підприємства ведеться в умовах прийнятного ризику – досягнення умов, за яких можливі збитки чи втрати внаслідок несприятливого розвитку подій є значно меншими, ніж можливі вигоди.

Прийнятним є ризик і в ситуації, коли бездіяльність пов'язується з більшими збитками чи втратами.

Розглянемо ключові завдання ризик-менеджменту (табл. 3).

Основна мета ризик менеджменту – зробити управління компанією більш ефективним, з урахуванням ризиків. Якись ризики можливо знадобиться знизити, інші прийняти, а деякі, навпаки, збільшити. На даному етапі, можна сказати, що саме управління ризиками включає в себе такі головні елементи підприємства, як: розробку і реалізацію

програми ризик-менеджменту, яка безпосередньо забезпечує не тільки економічно обґрунтовані для підприємства рекомендації, але й заходи, головним напрямком, яких є – зниження загального рівня підприємницького ризику до прийнятного рівня. Управління ризиками – це системний підхід до виявлення, аналізу, мінімізації та моніторингу ризиків.

Таким чином, підсумовуючи усе вищенаведене, пропонуємо таку схему системи управління ризиками на підприємстві (рис. 1).

Як видно з рисунку, запропонована система включає п'ять елементів (Виявлення ризиків, Аналіз і пріоритезація, Мінімізація ризиків і звітність, Моніторинг і перегляд тощо), найголовнішим з яких є Культура управління ризиками – це створення в організації такого середовища, яке б



Рис. 1. Система управління ризиками на підприємстві

Таблиця 3

Завдання ризик менеджменту

№	Завдання
1	Формалізація об'єкта управління для конкретної підприємства: розробка «реєстру ризиків», в тому числі виявлення всіх внутрішніх і зовнішніх ризиків підприємства, включаючи інформацію про причинно-наслідкові зв'язки між ризиками, і «карти ризиків» (визначення рівня небезпеки та ймовірності кожного включеного до реєстру ризику, а також їх можливі наслідки і розміри збитку)
2	Оцінка «лінії толерантності» або схильності до ризику (допустимий для підприємства рівень ризику). Толерантність до ризику характеризує, наскільки значний ризик та чи інше підприємство здатне прийняти, витримати і ефективно оптимізувати. Класичне визначення толерантності до ризику
3	Класичне визначення толерантності до ризику – рівень збитку, який підприємство здатне витримати без серйозних фінансових наслідків, тобто не зазнаючи шкоди самому підприємству. Найчастіше ризик-апетит (схильність до ризику в процесі управління бізнесом) вимірюють якісними методами (високий, середній, низький), але як показала практика, вони можуть застосовувати і кількісні підходи, що визначають баланс між прибутковістю і ризиком. Тобто, незнання своєї схильності до ризику може призвести до неусвідомленого прийняття управлінських рішень про використання грошових коштів підприємства, супроводжуваних неприпустимо високим рівнем ризику, що в свою чергу може призвести як до кризи на підприємстві, так і до його банкрутства
4	Формування системи пріоритетів реагування на той чи інший ризик. Розуміння того, які ризики підприємства знаходяться вище рівня її толерантності до ризику, має спонукати підприємства до першочергового управління саме тими ризиками, збиток від яких оцінюється як величина, що перевищує допустимий для підприємства рівень ризику
5	Розробка механізмів управління ризиками (планування та фінансування заходів з управління ризиками, оцінка ефективності системи управління ризиками, моніторинг динаміки зміни ризиків, звітність з управління ризиками, періодичне навчання персоналу ризик-менеджмент та ін.)

Джерело: систематизовано на основі [4; 8; 9]

сприяла виявленню, оцінці та зниженню ризиків, а також відкритій комунікації про ризики.

Яким би гарним або простим процес управління ризиками не був, якщо співробітники і керівники його відкидають, компанія не зможе управляти ризиками.

Отже, на основі вище сказаного визначено, що програма ризик-менеджменту з управління ризиками підприємницької діяльності включає такі підходи: системний, процесний, ситуаційний, а поряд з застосовуваними у практиці методами, метод аналізу ієрархій. Враховувати всі умови, в яких здійснюють діяльність підприємства, з одночасним впливом щодо зниження ризиків – не завжди є можливим [7; 8; 9; 10].

Висновки з проведеного дослідження. Стосовно проведення дослідження підприємницького ризику дозволило виявити основні компоненти його сутності, а саме ті компоненти, які дозволяють всебічно охарактеризувати дане поняття:

– невизначений характер подій, котрі дають змогу визначити, який з можливих варіантів реалізується на практиці;

– наявність кількох альтернативних рішень; відомі, а за можливості визначену ймовірності результату і очікувані результати;

– можливість, визначення ймовірності виникнення збитків; можливість визначення ймовірності отримання додаткового прибутку.

Найголовніше, потрібно розуміти, як можна ідентифікувати ризик і управляти ним. Управління ризиком можна поділити на п'ять стадій:

Перша стадія – виявлення ризиків,

Друга – Аналіз і пріоритезація;

Третя – Мінімізація ризиків і звітність;

Четверта – Моніторинг і перегляд;

П'ята (підсумовуюча) – Культура управління ризиками.

Для управління ризиками треба зробити п'ять кроків: ідентифікація і установка параметрів (в першу чергу необхідно розуміти, де проблеми, де слабкі ланки в технологіях, процесах або людських ресурсах); створення команди експертів, яка допоможе розробити план заходів для мінімізації або усунення ризику; оцінка ризику за допомогою

спеціальних інструментів і методів (наприклад, метод експертних оцінок, матриця оцінювання ризиків, дерево рішень, SWOT-аналіз та ін.); розробка плану заходів і останній, завершальний крок – це впровадження планів та заходів з постійною корекцією відповідно до мінливих умов (моделювання процесу та створення культури управління ризиками).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навчальний посібник / Л.І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
2. Балдин К.В. Риск-менеджмент: учеб. пособие / К.В. Балдин. – М.: Эксмо, 2006. – 368 с.
3. Башинська І.О., Макарець Д.О. Управління ризиками в проектах/ Економіка. Фінанси. Право. – Київ, 2017. – 5/2'2017 – С. 38–40
4. Bashynska I.O. Using SMM by industrial enterprises // Aktualni Problemy Ekonomiky= Actual Problems in Economics, 12 (186), 360–369
5. Управління зовнішньоекономічною діяльністю / Під заг. ред. проф. А.І. Кредісова. – К.: ВІРА-Р, 1998. – 448 с.
6. Трифонова Е.Ю. Стратегия развития внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий автомобилестроения // Российское предпринимательство. – 2009. – № 4, Вып. 2. – С. 102–106.
7. Филатов С., Солошенко Л. Внешнеэкономическая деятельность: организация и документальное оформление. – 3-е изд. перераб и дополн. – Х.: Фактор, 2002. – 183 с.
8. World experience in creation the corporate sales manual as internal instrument of marketing communications of industrial enterprise / Bashynskaya Irina, Filippova Svetlana // Вісник ТНЕУ. – 2012. – № 5–2. – С. 234–240
9. Шиманська Л.М. «Модель управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності підприємства». Економіка та управління підприємствами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/Lena/Downloads/ape_2014_10_27.pdf
10. Вербіцька І.І. «Ризик-менеджмент як сучасна система управління ризиками підприємницьких структур». Менеджмент, маркетинг, підприємництво. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/Lena/Downloads/sre_2013_5_37.pdf.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ СПОЖИВЧИХ РИЗИКІВ В СИСТЕМІ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОВІДНОСИН

IDENTIFICATION OF CONSUMER RISKS IN THE RELATIONSHIP MARKETING SYSTEM

УДК 366.4:658.8(045)

Булгакова О.В.

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

У статті розглянуто підходи до ідентифікації споживчих ризиків через розвиток та впровадження системи маркетингу взаємовідносин. Розглянуто підходи до визначення видів споживчого ризику та наслідків для споживачів. Запропоновано розглядати впровадження системи CRM як перспективу у зниженні споживчих ризиків.

Ключові слова: ризик, споживчий ризик, наслідки споживчого ризику, взаємовідносини зі споживачами.

В статье рассмотрены подходы к идентификации потребительских рисков при помощи развития и внедрения системы маркетинга взаимоотношений. Рассмотрены подходы к определению видов потребитель-

ских рисков и последствий для потребителей. Предложено рассматривать внедрение системы CRM как перспективу в снижении потребительских рисков.

Ключевые слова: риск, потребительский риск, последствия потребительского риска, взаимоотношения с потребителями.

The article considers approaches to the identification of consumer risks through the development and introduction of the system of relationship marketing and consequences for consumers. It is proposed to consider CRM system introduction as a perspective for reducing consumer risks.

Key words: risk, consumer risk, consequences of consumer risk, relations with consumers.

Постановка проблеми. В процесі виробництва продукції маркетингові зусилля переважно сконцентровані на зменшенні або нівелюванні потенційних ризиків підприємств виробника або посередника. Сьогодні ставить гостре питання пріоритетів захисту широких інтересів споживачів, як особистих так і соціальнокультурних, у виробництві будь-якого товару або послуги, що реалізується через розвиток науки про якість та впровадження системного управління якістю на всіх етапах ринкового руху товару. [1, с. 12]

Система державних та міжнародних стандартів дає змогу не тільки прогнозувати виникнення ризиків, а й мати кількісну оцінку ризику та його наслідків на різних рівнях. Такий підхід створює умови впровадження інтегрованої системи управління ризиками на певних рівнях менеджменту окремого підприємства та держави в цілому для мінімізації різних видів матеріальних або нематеріальних втрат. [1, с. 10]. Особливо гострою є ситуація на ринку споживчих товарів, оскільки в цьому полі взаємовідносин безпосередньо виникає та реалізується ризик споживача, який виражається у потенційній небезпеці придбати неякісну, небезпечну або фальсифіковану продукцію. Це і є споживчий ризик, під яким розуміють потенційну можливість виникнення несприятливих для споживача обставин, таких як втрата здоров'я, душевної рівноваги, матеріальних благ.

Необхідно захистити споживачів від неякісної, фальсифікованої, небезпечної продукції та недоброчесної торгівлі і неправдивої інформації про торгову марку, склад продукту, продавця і т.п. Слід дослідити ризики, яким піддається споживач купуючи товари, оскільки вітчизняний ринок перенасичений неякісною, небезпечною та фальсифікованою продукцією. Дослідивши такі споживчі ризики

їх можна оцінити, спрогнозувати та прийняти певні заходи щодо їх усунення або ж зменшення [2, с. 48].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз попередніх публікацій показав, про ризики споживачів вперше заговорив американський маркетинголог Раймонд Бауер ще у 1960 році. Питанню захисту прав споживачів приділялась увага в працях українських вчених Т. Іванової, В. Куйбіди, А. Ткачука, Ролько О., Плахтій Ю.Р., Віткін Л., та ін.

Цілі статті. Мета роботи – висвітлити науково-теоретичні підходи до маркетингової ідентифікації споживчого ризику в системі маркетингу взаємовідносин на ринку споживчих товарів.

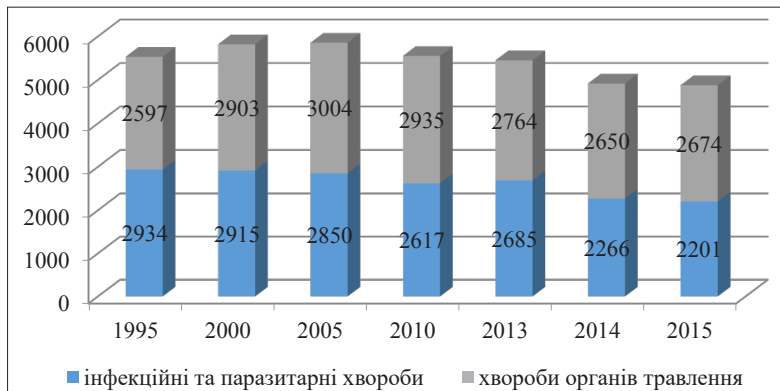
Виклад основного матеріалу. Ефективність функціонування торгівлі споживчими товарами на різних рівнях національного ринку свідчить про роботу державних і регіональних органів влади, про успіх соціальних і економічних реформ, адже турбота про конкретну людину, її потреби – це основа соціально-економічної політики держави. У торговельній сфері проявляються інтереси суспільства, інтереси кожної сім'ї, кожної конкретної людини. Торгівля задовольняє потреби споживачів і сприяє реальному розподілу матеріальних благ. [3, с. 38]

Проблема якості і безпеки продуктів, особливо на ринку продовольства, проблема не тільки національна, а й міжнародна. Як в розвинених країнах, так і Україні щорічно сотні мільйонів людей хворіють на харчові токсикоінфекції та токсикози, зумовлені патогенними й токсигенними мікроорганізмами, що є беззаперечним проявом споживчого ризику.

Споживчий ризик – це ризик потенційної невідповідності ціни до заявленої або очікуваної якості придбаного товару для споживача [1, с. 24].

Відповідно до причин виділяють декілька видів споживчого ризику:

– Ризик придбання фальсифікованого товару. Такий ризик для споживача пов'язано з неможливістю самостійного визначення ідентичності товару за хімічним складом, місцем походження або виготовлення тощо. Тому споживач зазвичай споживає перш за всех інформаційну модель продукту, яку формує виробник у вигляді системної інформації про товар. Фальсифікацію властивостей можна розглядати у випадках товарів-сурогатів, товарів-контрафактів та товарів-фальсифікатів.



* за даними МОЗ України

Рис. 1. Рівень захворюваності населення України (кількість уперше зареєстрованих випадків захворювання на 100000 населення)

– Ризик негативного впливу на стан здоров'я. Споживчий ризик від споживання товару, який негативно впливає на стан здоров'я або на стан оточуючого середовища, є найбільш важливим і для соціуму. Придбання та споживання небезпечного товару, який містить шкідливі речовини, завдає значної шкоди здоров'ю та має найбільші наслідки. Також слід брати до уваги використання психологічних прийомів у рекламі, як продукту, що може спричинити негативний вплив на психіку людини, особливо дитини.

– Ризик неякісної послуги обслуговування.

Такий споживчий ризик зумовлено цілюю низкою факторів: низький рівень кваліфікації або мотивації торгового персоналу, невідповідність змісту послуги потребам споживача, відсутність комунікації між споживачем та виробником.

– Ризик програмування типу і стилю споживчої поведінки. Одним з видів статусних потреб є необхідні умови для збереження та розвитку статусної позиції. Власне на цьому і зосереджене демонстративне споживання, яке вказує на приналежність споживача до відповідного класу чи групи.

ПРИЧИНИ		НАСЛІДКИ
Товар зниженої споживчої якості (дефект, знижені параметри, часткова зміна хімічного складу, контрафакт)	ВТРАТА СПОЖИВЧОЇ ЦІННОСТІ	Економічні наслідки: - втрата вартості споживання; - додаткові витрати щодо зменшення наслідків - додаткові витрати на гарантування якості - збільшення витрат на захист екології та здоров'я людини
Товар неякісний (брак, сурогат, повна заміна хімічного складу, мінімальні показники якості, прострочений)		Моральні наслідки : - втрата довіри до виробника, посередника; - втрата довіри до влади - особистий стрес - втрата суспільно та особистого статусу
Товар небезпечний (вміст потенційно небезпечних та шкідливих харчових добавок або інших компонентів; заміна їстівних компонентів неїстівними; наявність фізично травмуючих факторів, фальсифікація)		Біологічні наслідки: - масове або індивідуальне отруєння; - небезпечна соціальна поведінка; - загострення старих хвороб; - генетичні порушення - зменшення терміну життя - летальний випадок
Недостатня або недостовірна інформація (неусвідомлений вибір, невідповідність вирішуваних задач або потреб, заподіяння шкоди здоров'ю або оточуючому середовищу, неадекватна соціальна поведінка)		Екологічні наслідки: - несвідоме забруднення оточуючого середовища: води, повітря, землі тощо) - збільшення сміття - порушення умов існування флори та фауни; - посилення міграції шкідливих елементів (пестицидів, антибіотиків, вірусів, тощо)

Рис. 2. Ідентифікація причин та наслідків ризику для споживача

– Ризик емоційної незадоволеності від покупки. Такий споживчий ризик пов'язано зі ступенем розбіжності між очікуваннями споживача та реальними функціональними властивостями товару. Ризик того, що певний товар не здатен виконувати певні функції у вирішенні проблем споживача, зумовлює певними очікуваннями, які нав'язує реклама, бренд, бажання задовольнити потреби та інше.

– Ризик невідповідності ментальної моделі товару його реальним споживчим характеристикам. Споживачі на ринок виносить не тільки фізичні потреби, а й ментальні. Визначати та оцінювати ментальні очікування від товару кожним споживачем достатньо складно, тому виробник формує імідж товару як частину споживчого образу.

– Ризик нераціональності використання грошових ресурсів. Споживачі постійно ризикують здійснити непотрібні покупки під впливом зовнішніх факторів, які є частиною маркетингових стратегій виробника. Емоційні або імпульсні покупки здатні призводити до розуміння недоцільності вкладення грошей у товар, який не здатен задовольнити потреби в комплексі. [6, с. 36]

Взаємозв'язок причини виникнення споживчих ризиків та їх потенційні наслідки розглянуто на рис 2.

Як видно на рис. 2, причинами виникнення споживчого ризику є проблеми, з якими найчастіше зіштовхуються спеціалісти під час перевірок товарів та торгових закладів. Питання наявності на споживчому ринку контрафактних товарів, товарів сурогатів або фальсифікованих товарів слід розглядати як окремі фактори збільшення вигоди виникнення споживчого ризику. Якщо розглядати певний вид товару список причин можна значно збільшити.

Виготовлення контрафактних товарів являє собою хоча і нелегальний, але великий бізнес. Контрафактні товари проникають практично в усі сфери – це можуть бути харчові продукти, напої, одяг, взуття, фармацевтика, електроніка, авто-

мобільні запчастини, іграшки, валюта, алкогольні напої, сигарети, туалетні принадлежності, будівельні матеріали та багато іншого.

Виробники контрафактої продукції використовують бажання широкого кола споживачів купувати високоякісний товар з високим ринковим іміджем за низькою ціною. Така ситуація спричиняє дисбаланс у свідомості споживача, який не усвідомлює реальної відмінності між низькою ціною і дійсно вигідною покупкою. Необґрунтовано низькі ціни на контрафактні товари є привабливими для виробників та оманливими для споживачів, оскільки часто призводять до значних додаткових споживчих витрат. Напевно найбільш вагомим споживчим ризиком є ризик негативного впливу на здоров'я споживачів.

Ризики для здоров'я, пов'язані з контрафактною продукцією, можуть бути незліченні. Яскравими прикладами споживчого ризику можна вважати випадки смертельних доз меланіну в дитячому харчуванні в Китаї, використання канцерогенного барвника (судановий червоний) у харчових продуктах, ліки із зменшеною концентрацією діючої речовини або складаються з неактивного інгредієнта. Однією з найбільш небезпечних форм контрафактної продукції є підроблені лікарські препарати.

Оцінка ризику – це покрокова наукова оцінка відомих або потенційних несприятливих впливів на здоров'я, пов'язаних з небезпеками харчових отруєнь. [7, с. 17]

Якість визначається дією багатьох випадкових, місцевих і суб'єктивних факторів. Для попередження впливу цих факторів на рівень якості необхідна система управління якістю. При цьому потрібні не окремі розрізнені й епізодичні зусилля, а сукупність заходів постійного впливу на процес створення продукту з метою підтримки відповідного рівня якості [8, 57].

Управління ризиками залишається по суті основною функцією урядів в галузі захисту споживачів від ризиків, пов'язаних з безпекою харчо-

Таблиця 1

Характеристика оцінки ризику

Оцінка ризику – обґрунтований з наукової точки зору процес, який складається з наступних кроків: – ідентифікація небезпеки; – характеристики небезпеки; – оцінки впливу; – характеристики ризику	Ідентифікація небезпеки – ідентифікація біологічних, хімічних і фізичних агентів, здатних негативно впливати на здоров'я, які можуть бути присутні у харчових продуктах
	Характеристика небезпеки – якісна або кількісна оцінка природи несприятливого впливу на здоров'я
	Оцінка впливу – якісна або кількісна оцінка вірогідного споживання агентів через продукти
	Характеристика ризику – процес якісної або кількісної оцінки, в результаті якого визначається вірогідність виникнення несприятливих ефектів на здоров'я населення
Управління ризиком – процес визначення політичних альтернатив у світлі результатів оцінки ризику і, якщо потрібно, використання певних контрольних заходів	
Комунікація з питань ризику – діалоговий обмін інформацією і думками відносно ризику і заходів управління ризиком між експертами, менеджерами, споживачами та іншими зацікавленими сторонами	

вих продуктів. Управління ризиками здійснюється на основі оцінки ризиків і наукових даних, але можуть також прийматися до уваги інші аспекти виробництва харчових продуктів, такі як охорона навколишнього середовища та добробут тварин. Ефективність системи управління безпечністю харчових продуктів може бути забезпечена шляхом поєднання прямого державного нагляду, заснованого на передбачених законом вимогах забезпечення продовольчої безпеки, і приватних систем контролю безпеки продуктів харчування. Стурбованість щодо безпечності та якості харчових продуктів відчувається значною мірою в усьому світі. Якість харчових продуктів у життєдіяльності людей відіграє важливу роль.

Механізми державного регулювання відносин споживання та споживчих ризиків в Україні зафіксовано у низці нормативно-правових актів, серед яких – Укази Президента України «Про заходи щодо посилення державного захисту прав споживачів», «Про заходи щодо вдосконалення діяльності у сфері технічного регулювання та споживчої політики», Закон України «Про захист прав споживачів». Проте, для підвищення ефективності державного управління у сфері формування здорового способу життя необхідна розробка більш комплексного механізму, який включає не тільки традиційні засоби управління, а і компоненти ринкової взаємодії.

Не кожне рішення про покупку потребує пошуку інформації. Складність вирішення проблеми залежить від важливості сприйманого ризику, пов'язаного з купівлею, іншими словами, від невизначеності можливих наслідків зробленого вибору. Сприяманий покупцем ризик купівлі впливає на вибір джерела купівлі: покупці, які не схильні до ризику, віддають перевагу традиційним мага-

зинам, більш ризиковані – інноваційним джерелам купівлі (покупки он-лайн, телемаркетинг). [4]

Ступінь сприйманого ризику залежить від багатьох змінних, і покупці можуть його зменшити за рахунок отримання повної та об'єктивної інформації про продукт і можливості придбання. Збільшення ризику можуть спричинити властивості продукту, його ціни, періоду, впродовж якого продукт може бути використаний, вартості переключення на іншу марку, додаткових продуктів [7]. Для прикладу можливими варіантами зниження сприйманого ризику може бути дегустація продукції, надання пробників. Оцінюючи ступінь споживчого ризику слід пам'ятати наступне:

- Чим вища вартість товару тим більший ризик.
- На величину ризику впливає не тільки вартість товару, а й його значення для покупця.
- Чим менше споживач знайомий з обраним товаром тим вищий ризик. У нових товарів ризик максимально високий.
- Чим більше альтернатив у споживача тим вище ризик.

CRM (скороч. від англ. Customer Relationship Management) передбачає систему взаємовідносин зі споживачами, яка є відображенням системи управління якістю та соціальної відповідальності виробника. Функції CRM в компанії спрямовані на прямий або опосередкований постійний контакт зі споживачем. [5] Така система дозволяє знижувати споживчий ризик через систему взаємодії зі споживачами з боку виробника, яка з одного боку вивчає потреби та запити споживачів, з іншого боку – відстежує випадки реалізованого споживчого ризику (не задоволення потреб споживачів, фінансові втрати, шкода здоров'ю тощо).

Науково-дослідні програми, що ґрунтуються на об'єднанні результатів наукової характеристики ризику з інформаційними потребами цільових груп: науки, економіки, політики, державних установ, споживчих об'єднань, засобів масової інформації, неурядових організацій та споживачів. Для того, щоб робити це ефективно, важливо, щоб знання як експертів, так і громадян, визначалися з використанням різних якісних і кількісних методів обстеження: кількісні методи психології та соціології, які використовуються для виявлення і прогнозування моделей, інтуїтивне сприйняття ризику, зв'язок суб'єктивного сприйняття ризику з результатами. Об'єктивний характер споживчих ризиків та додаткові пошуки індикаторів невизначеності є необхідною умовою для проведення подальших досліджень ризику [3, с 96].

Висновки з проведеного дослідження. Сучасний споживач не має змоги передбачати та реально оцінювати численні споживчі ризики. Практика свідчить, що переважна більшість споживачів до ризиків ставляться вибірково, виділяючи ті, для яких є інформаційні індикатори або до яких прискіпливо відноситься сам виробник та інфор-



Рис. 3. Реалізація функції CRM в площині зниження споживчого ризику

мує про нього. Крім того, збільшення фізичних обсягів та урізноманітненість властивостей товарів на ринку спричиняє потік різноманітної інформації від виробника, експертів та споживачів. Споживчий ризик збільшується через порушення комунікацій між учасниками виробничо-торговельного процесу. Тому пошук шляхів подолання споживчих ризиків залішається пріоритетним напрямом розвитку системи менеджменту якості та системи взаємовідносин зі споживачами. Можна виділити кілька напрямів подолання ситуації, що склалася:

– Регулювання споживчих ризиків на національному рівні економічними, правовими, адміністративними методами.

– Розвиток нової форми співпраці між учасниками виробничо-торговельного процесу, яка повинна враховувати ризики споживачів як індивідуальні так і соціальні.

Створення системи з надання споживачеві достатнього обсягу достовірної та зрозумілої інформації про властивості та характеристики товарів не тільки буде сприяти зниженню споживчих ризиків, а й сформує позитивний імідж підприємства на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ISO/IEC31010:2009. Управління ризиками. Методи оцінки ризиків [Текст]. – Женева: ІЕС, 2009. – 192 с.
2. Ролько О. Управління ризиками в системах управління / О. Ролько // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2011. – № 1. – С. 47–52.
3. Маркетингова товарна політика: підручник / Н.О. Криковцева, Л.Г. Саркісян, О.Ю. Біленький, Н.В. Кортельова; за ред. Н.О. Криковцевої. – Київ: Знання, 2012. – 183 с.
4. Gray, P. Customer relationship management [Electronic resource] / Paul Gray, Byun Jungbok. – University of California, 2001. – Available at: \www/URL: www.crito.uci.edu.
5. Cunningham, J.M. Customer relationship management [Electronic resource] / Cunningham J. Michael. – Wiley Company; Oxford, United Kingdom. – 2002. – P. 5–11. – Available at: \www/URL: www.capstoneideas.com.
6. Self, B. Customer Satisfaction Measurement for ISO 9002000 [Text] / Bill Self, Gerg Roche. – 2001. – 176 p.
7. Плахтій, Ю.Р. Шляхи підвищення ступеня задоволення споживачів та мінімізація ризиків [Текст] / Ю.Р. Плахтій, р.І. Байцар // Якість технологій та освіти. – 2013. – № 4. – С. 15–19.
8. Віткін Л. Визначення ступеня ризику небезпечності продукції на м'ясопереробному підприємстві / Л. Віткін, С. Лапач, О. Ролько // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2014. – № 5. – С. 57–61.

**ТАКСОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ РІВНЯ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ
ЕКОНОМІКО-ЕКОЛОГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ
ЩОДО РОЗПОДІЛУ ЕКОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ**

**TAXONOMIC ANALYSIS THE SYSTEM DEVELOPMENT LEVEL
OF THE ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL MANAGEMENT
OF RAILWAY TRANSPORT AS TO DISTRIBUTION
OF ENVIRONMENTAL COSTS**

У статті застосований потенціал таксономічного аналізу для вивчення рівня розвитку системи економіко-екологічного управління залізниць України як підприємств залізничного транспорту загального користування. На основі запропонованої таксономічної методики досліджено особливості розподілу екологічних витрат залізниць. Потреба в такому дослідженні зумовлена необхідністю визначення раціональної структури розподілу саме екологічних витрат задля мінімізації негативного впливу та наслідків від забруднення навколишнього природного середовища підприємствами залізничної галузі.

Ключові слова: економіко-екологічне управління залізничного транспорту, екологічні витрати, система.

В статье применен потенциал таксономического анализа для изучения уровня развития системы экономико-экологического управления железных дорог Украины как предприятий железнодорожного транспорта общего пользования. На основе предложенной таксономической методики исследованы особенности распределения

экологических расходов железных дорог. Потребность в таком исследовании обусловлена необходимостью определения рациональной структуры распределения именно экологических издержек для минимизации негативного влияния и последствий загрязнения окружающей среды предприятиями железнодорожной отрасли.

Ключевые слова: экономико-экологическое управление, таксономический анализ, предприятия железнодорожного транспорта, экологические расходы, система.

The article used the potential of taxonomic analysis for studying system development level of the economic and environmental management of Ukrainian railways as the railway transport enterprises. Based on the proposed taxonomic methodic investigated the features of distribution of environmental costs of railways. The need for such research conditioned by necessity to define rational structure of distribution exactly the environmental costs in order to minimize the negative impacts and consequences of environmental pollution by enterprises of rail industry.

Key words: the economic and environmental management, taxonomic analysis, railway transport enterprises, environmental costs, system.

УДК 65.01.005: 656.2

Двуліт З.П.

к.е.н, професор кафедри
«Менеджмент»

Державний економіко-технологічний
університет транспорту

Постановка проблеми. Для проведення дослідження економіко-екологічного управління (ЕЕУ) сталим розвитком підприємств залізничного транспорту (ПЗТ), визначення структури розподілу екологічних витрат залізницями в розрізі років задля мінімізації згубного впливу та наслідків від забруднення навколишнього природного середовища, доцільно залучати методи багатомірного порівняльного аналізу. Це пояснюється багатовимірністю об'єктів та процесів, які характеризуються багатогранністю та неоднозначністю ЕЕУ ПЗТ як складної динамічної системи. В роботі наголошується на необхідності забезпечення позитивної динаміки показників розподілу екологічних витрат ПЗТ. Цього можна досягти за рахунок перерозподілу екологічних витрат за результатами розрахунку різних сценаріїв розподілу. Результуючим показником кожного сценарію є значення комплексу таксономічних показників рівня розвитку системи ЕЕУ ПЗТ щодо розподілу екологічних витрат за різними напрямками.

У попередніх наших дослідженнях вже розглядалися окремі питання з даної проблематики, та подальше вивчення ЕЕУ сталого розвитку ПЗТ

потребує системного підходу із застосуванням таксономічного аналізу як методу багатомірних порівнянь.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання використання таксономічного аналізу для обґрунтування економічних явищ займалися такі вітчизняні дослідники, як: Айвазян С.А. [1], Плюта В. [2], Сабліна Н.В. [3]; Кожушко О. [4]; Івахненко І.С. [5]; Іляш О.І. [6]. Проте метод таксономічного показника не адаптований до проведення аналізу рівня розвитку системи ЕЕУ ПЗТ щодо розподілу екологічних витрат, тому дана стаття є актуальною.

Постановка завдання. Метою статті є застосування таксономічного аналізу для визначення рівня розвитку системи ЕЕУ ПЗТ щодо розподілу екологічних витрат за період з 2007 по 2015 рік.

Виклад основного матеріалу дослідження. З. Хельвіг [7] був одним з перших, хто запропонував таксономічний показник рівня розвитку як метод дослідження багатомірних об'єктів. Цей показник представляє собою синтетичну величину, «рівнодіючу» всіх ознак, які характеризують одиниці досліджуваної сукупності. Це дозволяє лінійно впорядкувати елементи такої сукупності.

Таксономія – це наука про правила впорядкування й класифікації [6, с. 292]. Головною метою використання методу таксономії є здобуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів [3, с. 78–82].

Таксономічні процедури застосовують для зіставлення об'єктів, які характеризуються великою кількістю ознак та дозволяють упорядкувати багатовимірні об'єкти чи процеси. Застосування такого аналізу дозволяє згорнути багатовимірний статистичний матеріал та отримати єдину кількісну характеристику або узагальнену оцінку. Його застосовують для статистичної характеристики більшості об'єктів та з його допомогою можна оцінити досягнутий в деякому періоді середній рівень значення ознаки, який характеризує розглянуте явище.

Універсальність даного методу дозволяє застосовувати його й для аналізу властивості однієї одиниці, які характеризуються значеннями ознак, заданими у вигляді часових рядів. Така постановка задачі дозволяє отримувати загальну картину змін, що мають місце у досліджуваному наборі ознак за визначений проміжок часу. А це в свою чергу, побачити зміни, що мають місце в значеннях ознак даної одиниці а також, у зведеній формі напрям і масштаб змін, які мають місце у розвитку досліджуваних статистичних одиниць. Кожний з аналізованих процесів представлений набором ознак, що характеризують досліджуване явище.

Головною метою використання методу таксономії є здобуття інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів, пор певні локальні згущення або розрідження і навіть «вільні простори» у цій сукупності точок-об'єктів. Таксономічний показник може набувати значення в інтервалі $[0;1]$ та має при цьому таку інтерпретацію: окремий об'єкт (процес) у даному періоді тим більше розвинутий, чим ближче значення узагальнюючого показника до одиниці. З його допомогою можна оцінити досягнутий у деякий період або момент часу «середній» рівень значення ознак, що характеризують явище чи процес. При побудові таксономічного показника застосовується матриця даних, складена із стандартизованих ознак, що дозволяє позбутися від одиниці виміру – як вартісної, так і натуральної.

Таксономічний показник розраховується за класичним алгоритмом таксономічного аналізу [1; 5, с. 668–675; 6, с. 294]: формування матриці спостережень, стандартизація значень елементів матриці спостережень, ідентифікація вектора-еталона, визначення відстані між окремими спостереженнями і вектором-еталоном, розрахунок таксономічного коефіцієнту розвитку.

На основі цього алгоритму проведення таксономічного аналізу розвитку системи, викладених у праці вищенаведених вчених, нами дістала подальшого розвитку послідовність розрахунку

таксономічних показників рівня розвитку системи ЕЕУ ПЗТ щодо розподілу екологічних витрат за період з 2007 по 2015 рік, а саме:

1. Сформувані матрицю вихідних даних для дослідження системи.
2. Стандартизувати значення матриці досліджуваних показників.
3. Розподілити досліджувані показники на стимулятори та дестимулятори.
4. Сформувані вектор – еталон.
5. Визначити відстань між окремими змінними та вектором – еталоном.
6. Визначити значення таксономічного показника за 2007–2015 рік.

Для розрахунку таксономічних показників рівня розвитку скористаємося напрацюваннями В. Плюти [2, с. 15–24], а саме для: 1) статистичної характеристики множини елементів; 2) динамічної характеристики одного елемента; 3) динамічної характеристики множини елементів.

Важливим етапом є диференціація ознак матриці спостережень, де всі змінні діляться на стимулятори та дестимулятори. Базою такого розподілу є характер впливу кожної з цих двох груп на рівень розвитку системи ЕЕУ ПЗТ. Оскільки всі види екологічних витрат, як наші досліджувані ознаки, здійснюють позитивний, стимулюючий вплив на рівень розвитку системи ЕЕУ ПЗТ, тому вони всі будуть стимуляторами.

Зазначений алгоритм передбачає розрахунок таксономічних показників по окремих об'єктах та періодах часу. Тобто, його виконання призведе до необхідності побудови комплексу моделей, який складається з:

1. Таксономічних показників рівня розвитку (статична характеристика множини елементів) розподілу екологічних витрат за напрямками за кожен рік окремо у період з 2007 по 2015 рр. окремо для 6 залізниць.
2. Таксономічних показників рівня розвитку (динамічна характеристика одного елемента) розподілу множини напрямів екологічних витрат для 6 залізниць по роках з 2007 по 2015 рік.
3. Таксономічних показників рівня розвитку (динамічна характеристика множини елементів) множини напрямів екологічних витрат, розподілених по 6 залізницях по роках з 2007 по 2015 рр. окремо для кожної із 6 залізниць.

У відповідності із запропонованим алгоритмом проведення таксономічного аналізу рівня розвитку системи ЕЕУ ПЗТ та задекларованим комплексом моделей, охарактеризуємо динаміку таксономічних показників рівня розвитку системи розподілу екологічних витрат по залізницях України за 2007–2015 рр. Розглянемо їх детальніше.

Таксономічні показники рівня розвитку (статична характеристика множини елементів) розподілу екологічних витрат за напрямками (охорона

атмосферного повітря і негативний внесок у зміну клімату; поводження з відходами (включаючи переробку низько радіоактивних відходів, компостування сміття, утилізацію); очищення оборотних вод (включаючи запобігання та очищення скидів у поверхневі води); захист і реабілітація ґрунту, підземних і поверхневих вод (включаючи усі види усунення забруднення); зниження шумового і вібраційного впливу (за винятком заходів з метою охорони праці); збереження біорізноманіття і середовища існування; радіаційна безпека (за винятком заходів для запобігання аваріям і катастрофам); науково-дослідні роботи природоохоронного спрямування; інші напрями природоохоронної діяльності) за кожен рік окремо у період з 2007 по 2015 рр. окремо для таких ПЗТ загального користування: Державне територіально-галузеве об'єднання "Львівська залізниця", Одеська залізниця, Державне підприємство "Придніпровська залізниця", Державне територіально-галузеве об'єднання "Південно-Західна залізниця",

Державне підприємство "Донецька залізниця", Державне підприємство "Південна залізниця". Результати розрахунків зведені у табл. 1.

Інтерпретуємо результати розрахунків наступним чином: даний розподіл для окремої залізниці в певному році свідчить про те, що чим ближче значення таксономічного показника до одиниці, тим вищий є рівень розвитку ЕЕУ внаслідок раціонального розподілу екологічних витрат.

Стабільно низьким рівнем розвитку таксономічного показника характеризується Державне територіально-галузеве об'єднання "Південно-Західна залізниця", решта 5 залізниць (Державне територіально-галузеве об'єднання "Львівська залізниця", Одеська залізниця, Державне підприємство "Придніпровська залізниця", Державне підприємство "Донецька залізниця", Державне підприємство "Південна залізниця") демонструють від найнижчого до низького рівня розвитку за досліджуваний період. Це може бути свідченням неефективного розподілу екологічних витрат за окремими залізницями по роках.

Таблиця 1

Динаміка таксономічного показника рівня розвитку системи розподілу екологічних витрат по залізницях України за 2007–2015 рр.

ПЗТ	Роки								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Державне територіально-галузеве об'єднання "Львівська залізниця"	0,2213	0,2057	0,2048	0,2275	0,3288	0,2867	0,2183	0,1418	0,2232
Одеська залізниця	0,1029	0,1793	0,2257	0,1388	0,2719	0,1969	0,1608	0,3310	0,3562
Державне підприємство "Придніпровська залізниця"	0,1348	0,3266	0,3048	0,2363	0,2515	0,3119	0,2971	0,2241	0,2198
Державне територіально-галузеве об'єднання "Південно-Західна залізниця"	0,2032	0,3051	0,3841	0,2084	0,2510	0,3170	0,2124	0,2630	0,3586
Державне підприємство "Донецька залізниця"	0,1708	0,3043	0,2357	0,2704	0,2934	0,2682	0,1849	0,3009	0,2817
Державне підприємство "Південна залізниця"	0,1628	0,2274	0,3304	0,1715	0,1385	0,1777	0,1896	0,2039	0,2259

Джерело: розраховано та складено автором

Таблиця 2

Динаміка таксономічного показника рівня розвитку системи розподілу множини напрямів екологічних витрат для 6 залізниць по роках з 2007 по 2015 рік

Роки	Значення показника	Норматив	Характеристика рівня розвитку системи
2007	0,3664	0,39–0,2	низький
2008	0,3283		
2009	0,4061	0,59–0,4	середній
2010	0,3671	0,39–0,2	низький
2011	0,1891	0,19–0,0001	найнижчий
2012	0,3245	0,39–0,2	низький
2013	0,3362		
2014	0,3416		
2015	0,3538		

Джерело: розраховано та складено автором

2. Таксономічних показників рівня розвитку (динамічна характеристика одного елемента) розподілу множини напрямів екологічних витрат для 6 залізниць (Державне територіально-галузеве об'єднання "Львівська залізниця", Одеська залізниця, Державне підприємство "Придніпровська залізниця", Державне територіально-галузеве об'єднання "Південно-Західна залізниця", Державне підприємство "Донецька залізниця", Державне підприємство "Південна залізниця") по роках з 2007 по 2015 рік. Результати розрахунків зведені у табл. 2.

Інтерпретуємо результати розрахунків наступним чином: даний розподіл для кожного року з досліджуваного періоду свідчить про те, що чим ближче значення таксономічного показника до одиниці, тим вищий є рівень розвитку ЕЕУ внаслідок раціонального розподілу множини напрямів екологічних витрат по сукупності залізниць.

Результати розрахунків засвідчили, що рівень розвитку системи розподілу екологічних витрат в цілому відрізняється від аналогічного розподілу по окремих об'єктах. Так, градація рівня змінюється від найнижчого до середнього в досліджуваній період. Причому, найнижчий рівень відповідає 2011 року, низький – 2007, 2008, 2010 та періоду з 2012 по 2015 рр., середнім рівнем характеризується тільки один період – 2009 рік.

Таксономічних показників рівня розвитку (динамічна характеристика множини елементів) множини напрямів екологічних витрат, розподілених по 6 залізницях по роках з 2007 по 2015 рр. окремо для кожної із 6 залізниць (Державне територіально-галузеве об'єднання "Львівська залізниця", Одеська залізниця, Державне підприємство "Придніпровська залізниця", Державне територіально-галузеве об'єднання "Південно-Західна залізниця", Державне підприємство "Донецька залізниця", Державне підприємство "Південна залізниця"). Результати розрахунків зведено у табл. 3.

Критерієм раціональності розподілу є від'ємний приріст квадратів таксономічних показників як динамічної характеристики множини напрямів екологічних витрат, розподілених по 6 залізницях. Розраховані показники вказують, що 2010 рік з точки зору раціональності розподілу екологічних витрат, був найбільш оптимальним. Наступний 2011 рік, навпаки, демонструє ірраціональний варіант розподілу.

Така невідповідність рівнів розвитку системи розподілу екологічних витрат по сукупності об'єктів та по окремих об'єктах може бути пояснено результатом синергетичного впливу розподілу по об'єктах на розподіл екологічних витрат по сукупності в цілому. Отже, доведено, що система розподілу цих витрат має емерджентні властивості, які слід враховувати при ЕЕУ СР ПЗТ.

Висновки з проведеного дослідження. В статті запропонований комплекс моделей, який

включає 3 групи таксономічних показників. Адаптований до особливостей діяльності ПЗТ таксономічний аналіз дозволив зробити наступні висновки щодо характеристики рівня розвитку ЕЕУ ПЗТ відносно розподілу екологічних витрат у період з 2007 по 2015 рік.

Для таксономічного показника як статичної характеристики, наголошено на важливості інтерпретації результатів розрахунків розподілу екологічних витрат для окремої залізниці в певному році. Стабільно низьким рівнем розвитку таксономічного показника характеризується Державне територіально-галузеве об'єднання "Південно-Західна залізниця", решта 5 залізниць (Державне територіально-галузеве об'єднання "Львівська залізниця", Одеська залізниця, Державне підприємство "Придніпровська залізниця", Державне підприємство "Донецька залізниця", Державне підприємство "Південна залізниця") демонструють від найнижчого до низького рівня розвитку за досліджуваний період. Такі значення ідентифікують неефективність розподілу екологічних витрат за окремими залізницями по роках.

Для таксономічного показника рівня розвитку як динамічної характеристика одного року розподілу множини напрямів екологічних витрат для 6 залізниць у період з 2007 по 2015 рік, визначено, що чим ближче його значення до одиниці, тим вищий є рівень розвитку ЕЕУ внаслідок раціонального розподілу множини напрямів екологічних витрат по сукупності залізниць. Результати розрахунків засвідчили, що рівень розвитку системи розподілу екологічних витрат в цілому відрізняється від аналогічного розподілу таксономічного показника як статичної характеристики. Так, градація рівня змінюється від найнижчого до середнього в досліджуваний період. Причому, найнижчий рівень відповідає 2011 року, низький – 2007, 2008, 2010 та періоду з 2012 по 2015 рр., серед-

Таблиця 3
Таксономічні показники як динамічні характеристики множини напрямів екологічних витрат, розподілених по 6 залізницях

Роки	Таксономічні показники Δd_i^*	$\Delta d_{i+1}^{*2} - \Delta d_i^{*2}$
2007	0,5549	0,0471
2008	0,5958	
2009	0,5570	-0,0448
2010	0,5026	-0,0577
2011	0,5699	0,0722
2012	0,5363	-0,0371
2013	0,5347	-0,0018
2014	0,5049	-0,0310
2015	0,5150	0,0103

нім рівнем характеризується тільки один період – 2009 рік.

Для таксономічного показника рівня розвитку (динамічна характеристика множини елементів) множини напрямів екологічних витрат, розподілених по 6 залізницях по роках з 2007 по 2015 рр. окремо для кожної із 6 залізниць критерієм раціональності розподілу є від'ємний приріст квадратів таксономічних показників. Розраховані показники вказали на найвищим був рівень розвитку системи ЕЕУ ПЗТ щодо розподілу екологічних витрат був 2010 рік. Наступний рік продемонстрував протилежний рівень розвитку ЕЕУ ПЗТ щодо розподілу екологічних, який нами охарактеризований в роботі як ірраціональний. Така невідповідність рівнів розвитку системи розподілу екологічних витрат по сукупності об'єктів та по окремих об'єктах може бути пояснено результатом синергетичного впливу розподілу по об'єктах на розподіл екологічних витрат по сукупності вцілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айвазян С. Классификация многомерных наблюдений / С. Айвазян, З. Бажаева, О. Староверова. – М.: Статистика, 1974. – 769 с.
2. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях. Методы таксономии и факторного анализа. / В. Плюта // – М.: Статистика. – 1980. – 151 с.
3. Саблина Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутренних ресурсов предприятия / Н.В. Саблина, В.А. Теличко // Бизнес – Информ. – 2009. – № 3. – С. 78–82.
4. Кожушко О. Використання методу таксономії для оцінки рівня захисту інтелектуального капіталу промислових підприємств [Електронний ресурс] / О. Кожушко. – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua/images/nauk_vydannya/5SljDC.pdf.
5. Івахненко І.С. Застосування таксономічного аналізу для визначення рівня платоспроможності підприємства / І.С. Івахненко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/15_NNM_2012/Economics/10_110686.doc.htm. — Загол. з екрана.
6. Іляш О.І. Трансформації системи соціальної безпеки України: регіональний вимір: [монографія] / О.І. Іляш. – Львів: ПАІС, 2012. – 592 с., с. 292.
7. Hellwig Z. Zastosowanie metody taksonomicznej do typologicznego podziału krajow ze wzgledu na poziom ich rozwoju i strukture wykwalifikowanych kadr / Z. Hellwig. – Przegląd Statystyczny, 1968. – N4. – 211 p.

ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ МЕРЕЖ: ВІДМІННІСТЬ ВІД РИНКУ ТА ІЄРАРХІЇ

DETERMINANTS OF THE FORMATION OF BUSINESS NETWORKS: DIFFERENCE FROM THE MARKET AND HIERARCHY

Досліджено проблему формування економічної взаємодії в підприємницьких мережах. Аргументовано, що детермінантами формування мереж виступають: викривлення внутрішньої інформації при узгодженні прав власності, розподіл ризиків між партнерами на заздалегідь узгоджених умовах, гетерогенність ресурсів, зменшення витрат на координацію, впровадження єдиних норм та правил, синергії та спеціалізації на конкурсних засадах, мережевих екстерналій. Визначено основні відмінності підприємницьких мереж від ринку та ієрархії.

Ключові слова: підприємницькі мережі, ринок, ієрархія, транзакційні витрати, трансфертне ціноутворення, теорія контрактів, мережеві екстерналії.

Исследована проблема формирования экономического взаимодействия в предпринимательских сетях. Аргументировано, что детерминантами формирования сетей выступают: искривление внутренней информации при согласовании прав собственности, распределение рисков между партнерами на заранее согласованных условиях, гетерогенность ресурсов, умень-

шение затрат на координацию, внедрение единых норм и правил, синергии и специализации на конкурсной основе, сетевых экстерналий. Определены основные отличия предпринимательских сетей от рынка и иерархии.

Ключевые слова: предпринимательские сети, рынок, иерархия, транзакционные издержки, трансфертное ценообразование, теория контрактов, сетевые экстерналии.

The problem of formation of economic interaction in business networks is investigated. It is argued that the determinants of the formation of networks are: the curvature of internal information in the negotiation of property rights, the distribution of risks between partners on pre-agreed terms, the heterogeneity of resources, the reduction of coordination costs, the introduction of uniform norms and rules, synergies and specialization on a competitive basis, network externalities. The main differences of entrepreneurial networks from the market and hierarchy are determined.

Key words: business networks, market, hierarchy, transaction costs, transfer pricing, contract theory, network externalities.

УДК 334.012

Іжевський П.Г.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Хмельницький національний університет

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання потребують створення нових економічних зв'язків між підприємствами у вигляді структур, рівновіддалених від ринку та ієрархії. Підприємницькі мережі все частіше переймають на себе значну частину видів діяльності, що традиційно перебували в межах фірми, вони достатньо гнучкі, щоб реагувати на зміни ринку та водночас мають достатній запас міцності для того, щоб взяти на себе спільні проекти. Сьогодні такі структури розглядаються в якості позитивних каталізаторів прискорення ринкових перетворень та конкурентних переваг як на рівні окремих підприємств, так і країн та регіонів, що породжує необхідність дослідження природи формування їх структури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню структур, що розміщуються між двома відправними точками «ринку» та «ієрархії», присвячені роботи таких науковців як О. Вільямсон, К. Ейзенхард, Р. Раднер, О. Харт. Їх праці стали основою вивчення феномену підприємницьких мереж вченими Р. Майлзом, Ч. Сноу, М. Пйором, Дж. Рокартом, Дж. Шортом, В. Стадник, З. Хашевою, І. Федотовою, Н. Басовим та ін. Проте досі актуальними залишаються проблеми визначення детермінант формування підприємницьких мереж як структури, що знаходиться між ринком та ієрархією.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення детермінант підприємницьких мереж на основі відмінностей мережі від ринку та ієрархії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування економічної взаємодії на основі «агент – мережа» має базуватися на засадах самомотивації зацікавлених сторін, що входять до такого утворення. Проте будь-який учасник, всупереч передбачуваний раціональній поведінці, може застосовувати опортунізм, спрямований на покращення свого індивідуального становища. Отже, основою співробітництва в мережі повинно слугувати створення доданої вартості, яка б перевищувала суму доходів сукупності агентів при їх відособленій діяльності.

Вважаємо, що формування структури мережі базується на змінних факторах, таких як ризик, асиметрія інформації, трансакційні витрати та комплексні активи. Управління перерахованими вище змінними дасть можливість побудувати систему мотивації мережі, яка забезпечить стимули та механізми створення додаткового доходу заснованого на відкритості, повноті та правдивості інформації учасників. Таким чином, економіка підприємницької мережі має розглядатися на основі:

- ризику та асиметрії інформації;
- командних іграх та боротьбі між власними (егоїстичними) та загальними (мережевими) інтересами;

- механізмів проектування мережі;
- вертикальній інтеграції та економії трансакційних витрат;
- наявних ресурсах та механізмах власності;
- створенні вартості та її розподілу.

Інструментами дослідження перерахованих факторів та ідентифікації бізнес-мереж виступають знані серед науковців-економістів теорії: теорія принципал-агента, теорія ігор, теорія контрактів, теорія корисності, теорія трансакційних витрат, принципи цінової дискримінації тощо. Розглянемо послідовно вище перераховані фактори та теорії.

Ризик та асиметрію інформації при формуванні бізнес-мереж необхідно досліджувати на основі праць К. Ейзенхарда та Р. Раднера, які підкреслюють, що моделювання відносин «принципал-агента» базується на теорії ризику, асиметричності інформації та стимулах [1; 2]. В основі побудови відносин принципала з агентом виступає дилема – при яких умовах контракту виконавець (агент) може якісно виконати роботу від імені власника або керівника проекту (принципала) [1; 3]. В. Міловідов, продовжуючи дослідження, стверджує, що контракти за ознакою мотивації можна розділити на поведінкові та доходні [4]. В поведінкових контрактах фіксується організація відносин принципала з агентом (вимоги до обміну інформацією та складання звітності, відповідальності та підпорядкованості), в доходних контрактах – матеріальні стимули (механізм виплати комісійних, перерозподіл прав власності та інші ринкові стимули). Укладання контрактів між економічними суб'єктами здійснюється з метою врегулювання протиріч інтересів обумовлених економічним середовищем.

До негативних наслідків призводить вибір недостатньо вмотивованого та схильного до опортунізму агента. Він, за умови наявності асиметричної інформації, в змозі відобразити на свою користь стан якості виконання проекту та тим самим забезпечувати для себе більш сприятливі умови [5]. Отже, до недоліків такого роду економічних зв'язків можна віднести: витрати на страхування агентів, втрати конфіденційної економічної інформації, витрати моніторингу на підбір агентів та контроль за їх діяльністю.

Таким чином, викривлення внутрішньої інформації, при узгодженні прав власності, стають першопричиною появи мереж. Вірогідно, більш вигідно «продати проект» господарюючому суб'єкту, який володіє певними знаннями, коли результат виконання формується його власним середовищем. Проте, під час виконання своїх обов'язків в агента можуть виникати труднощі, пов'язані з виконанням завдань; з метою підвищення компенсації він буде використовувати асиметрію інформації на свою користь, спотворюючи інформацію про зусилля та проблеми [1].

Ризик також пов'язаний з потребою прийняття рішень в умовах невизначеності. Діяльність принципала та агента супроводжується комерційним (дезорієнтація в ринковому просторі), технологічним (невчасність інвестування в технологію), концептуальним (невідповідність обраної концепції перспективам розвитку ринку) ризиками [6; 7]. Бізнес-мережі, в свою чергу, за допомогою зменшення невизначеності мінімізують більшість видів ризику (комерційний, технологічний, концептуальний) шляхом можливостей вибору, спеціалізації ресурсів та їх розподілу між учасниками.

В той же час однією з характеристик мережі виступає ступінь розподілу ризиків між продавцем та постачальником [8]. Вважається, якщо всі ризики перекладаються виключно на одну із сторін, то такий вид взаємодії не притаманний мережі – це обмінні або контрактні відносини, які базуються на фіксованій ціні. В мережах ризик розподіляється між партнерами, що приваблює партнерів, менше схильних до нього, оскільки «багатші» учасники приймають на себе більшу його частку. Така система дає можливість забезпечувати функцію спільного контролю, яка є одним з визначальних елементів бізнес-мереж.

Зростання конкуренції та вимоги до швидкості прийняття управлінських рішень поряд із збільшенням обсягів інформаційних потоків виступають слабкими місцями централізованих структур, що особливо відчутно при потребі оволодіння особливими знаннями в часовому просторі [9]. Навпаки, на думку М. Пйора, в підприємницьких мережах виникає необхідність використання неорганізованих або конкретних знань, що сприяє розподілу прийняття рішень в їх межах [10].

Побудова підприємницьких мереж спрямована на створення можливостей через управління стимулами та забезпечується мережевим партнерством. Проте, за умов взаємозалежності ймовірна наявність підґрунтя для конфлікту на основі укладених компромісів між інтересами учасників [11].

Командні ігри. Боротьба між власними та мережевими інтересами може здійснюватися за допомогою використання теорії ігор. У функціонуванні мереж виникають труднощі зі створенням коаліцій та прогнозуванням поведінки агентів, формуванням їх стратегій при наявності декількох етапів конкурсного відбору партнерів. Ідеальний варіант полягає в пошуку перерозподілу виграшів між учасниками мережі, який би домінував над всіма іншими можливими. Його відображає пошук С-ядра Л. Шеплі, заснованого на пошуку оптимальності кооперативної теорії ігор [12]. Пошук оптимального варіанту вказує на те, що найкращі результати належать учасникам, які приймають участь в розподілі С-ядра. Проте, відсутність простих алгоритмів перевірки та множинність поділу С-ядра ускладнюють застосування принципу опти-

мальності на практиці. Також існує ситуація, коли ядро взагалі відсутнє, що свідчить про можливість трансформації мережі на основі перегрупування учасників в «коаліції». Таким чином, участь в проєкті або розподіл доходу можливий лише за умови проведення ефективних переговорів між учасниками та залежить від конкретного випадку.

В більшості випадків в мережах, як фізичні особи, так і фірми прагнуть здобути для себе репутацію добросовісного учасника, яка надасть їм право участі в майбутніх правочинах (угодах). Відносини, засновані на повторних операціях, переходять в розряд симбіотичних та надійних [13, с. 86]. Буде справедливо припустити, що кожен з потенційних партнерів утримуватиметься від використання вразливості «один одного». Підприємницькі мережі виставляють та пропагують свої найкращі ресурси з метою залучення майбутніх партнерів, а з іншого боку спроможність учасників створювати альянси на основі взаємовигоди значно піднімає їх репутацію як бажаного партнера [14].

За низької концентрації виробництва, мережі можуть сприяти кооперації та відповідності вимог на високому рівні, при фірмовому колективному контролі над виробництвом ті ж самі сили прагнуть до змови [15]. При цьому, фірмам також потрібно підтримувати свою основну компетенцію, щоб залишатися привабливими партнерами. Зрушення в смаках та технологіях потребують впливу на навички та критичні активи.

Сила, яка здійснює керівництво мережею, також може здійснювати пошук партнера в іншому місці за умови зміни смаків або технологій [16]. Справді багато фірм, використовуючи аутсорсинг як частину свого ланцюжка вартості, шукають в своїх «пустотах» основні компетенції та пізніше можуть відмовитися від послуг партнерів [17; 18].

Партнерство в мережі базується на синергії; шляхом об'єднання ресурсів, колабораціоністи можуть отримати більше, ніж вони б могли отримати від самостійної підприємницької діяльності [19]. Співпраця можлива за умови формування надлишкової вартості від участі кожної з сторін, наприклад, в періоди зростання ринку. Застосування теорії ігор в мережі, зокрема «дилеми ув'язненого», може на деякий короткий час вирішити проблему, оскільки існуватиме надлишкова вигода в обміні [2]. Однак, якщо ринок змінює свої межі, то колабораціоністи перетворюються на конкурентів. Інтерес до підвищення взаємної вигоди може стати особистим в претензії на скорочення обсягу остаточних активів.

Погоджуємося з думкою І. Федотової в тому, що створення міжфірмових мереж за допомогою квазіінтеграції (об'єднання економічних суб'єктів на основі розвитку між ними довгострокових зв'язків за відсутності юридично оформленого трансферу прав власності) формує достатню вну-

трішньомережеву систему норм та правил, які служать для врегулювання конфліктів [19]. Сформовані таким чином «норми-обмеження» змушують кожного із учасників враховувати інтереси партнерів по мережі та забезпечувати її стабільність та керованість.

Побудова механізму. Застосування механізму аукціону Вікрі-Кларка-Гровса виступає одним із можливих варіантів вирішення проблеми суспільних товарів, який передбачає такий тип контракту, відносно якого оптимальною стратегією для кожного із учасників буде надавати правдиву інформацію відносно інших агентів [20]. Така система підтверджує, що ефективний розподіл можливий виключно за умови достатності інформації. Ефективна побудова інститутів, нових правил та механізмів примусу неможлива без аналізу людської поведінки в їх контексті. Отже, імплементація економічних механізмів включає концепції, котрі виникають в результаті дослідження інституційної будови та функціонування соціальних правил. Відтак, для оцінки можливої ефективності інститутів, в тому числі і підприємницьких мереж, необхідно не тільки враховувати фактор асиметрії інформації та її вартості, але й можливість імплементації.

Лауреат Нобелівської премії з економіки Л. Гурвіц поняття «імплементації» в контексті економічного інституту вважає більш широким, ніж поняття «примусу», оскільки воно забезпечує виконання та дотримання правил передбачених інститутом і базується не тільки на засобах примусу, але й на забезпеченні інформацією, необхідними стимулами та механізмами стратегій [20]. За такої умови проблема полягає в тому, що механізм будь-якого проекту не передбачає збалансованості бюджету. На даному аспекті загострюють свою увагу р. Еклс і Д. Крейн «хоча доходи змінюються, проте недостатньо досягнути просто показників рентабельності, за виключенням їх достатності на агрегованому рівні» [21, р. 187].

Вертикальна інтеграція та трансакційні витрати в економіці. Економіка трансакційних витрат встановлює межі фірми в точці, де граничні витрати економії від забезпечення операцій всередині фірми дорівнюють граничним витратам від помилок [3]. Угоди за межами фірми продукують додаткові витрати для постачальників, таким чином збільшуючи етап торгівлі та знижують ефективність. За О. Вільямсоном даний процес «супроводжується значним торгом над ресурсами якщо обмін здійснюється на місці» [22, р. 28]. Вирішення таких проблем в ієрархічних структурах відбувається за допомогою вертикальної інтеграції та права власності на активи, які вони використовують. Мережі, як правило, вирішують їх включенням не одного, а багатьох ко-спеціалізованих виробництв на конкурсних засадах з метою вирівнювання стимулів для учасників.

Вважається, що контроль обміну майже завжди супроводжується неефективністю вкладень та призводить до додаткових витрат на управління структурами [23]. Проте, може виявитися, що агент не може бути відокремлений від активу, оскільки він є обов'язковою умовою його ефективного функціонування. Отже, якщо поєднання активів створює значну цінність, то доцільніше залучення агентів-власників за мережевою схемою, ніж включення їх до ієрархії або забезпечення контролю за їх активами.

З іншого боку, ринки більш гнучкі, ніж ієрархії, проте їм не вистачає механізмів координації. Зі стратегічної точки зору, ринок, представлений у вигляді мережі, завдяки підвищенню гнучкості та «скануванню» зовнішнього середовища ефективніший ієрархії. В такому випадку спрямованість на виживання буде сприяти впровадженню нововведень [24].

До того ж, внутрішні трансфертні ціни в мережі, як правило, відображають ринкові умови, що призводить до підвищення ефективності за умовами одночасного здійснення торговельно-обмінних операцій як з внутрішніми так і зовнішніми учасниками [25]. Економічне обґрунтування трансфертного ціноутворення пояснюється як теорією трансакційних витрат, так і принципом порівняльних переваг. Фірма буде проводити дії з інтеграції, якщо сума зовнішніх цін та трансакційних витрат перевищують вартість внутрішнього виробництва [22]. Якщо трансакційні витрати залишатимуться надто високими, то також надаватиметься перевага внутрішньому виробництву навіть за умови низьких витрат зовнішнього виробництва.

Мережі підприємств більш ефективні для мінімізації трансакційних витрат, а тому більш сприятливі для ринкових угод. «Мережа дозволяє фірмі спеціалізуватися на тих видах діяльності в ланцюжку створення цінності, які потрібні для її конкурентної переваги, пожинаючи всі переваги спеціалізації, концентрації та розміру» [9]. Отже, конструкція мережі забезпечує індивідуальним фірмам порівняльні переваги за рахунок масштабів продажу на зовнішньому ринку, досягнення зниження трансакційних витрат, їх заміною на високоефективні змінні витрати за рахунок своїх партнерів.

Ресурси та права власності. М. Петераф визначив, що конкурентна перевага з точки зору виду ресурсів фірми розглядається як раціональний пошук найкращого місця застосування активу – гетерогенності, порівнюючи вже реалізовані з передбачуваними обмеженнями конкуренції та мобільності активи [26]. Доведено, що «...чим вищим є рівень гетерогенності учасників спільної діяльності, тим більше зростає роль соціально-психологічних і економічних методів впливу на їх поведінку, завдяки яким моделюється система під-

тримки людських відносин усередині організації і партнерських відносин – у мережевих підприємницьких структурах» [27].

Відтак, роль мережі полягає в створенні якісних та кількісних взаємозалежностей при створенні ресурсного ядра з точки зору принципу єдності ресурсів та створення механізму управління ними, координації для забезпечення інтересів учасників. Гетерогеність гарантує, що один набір ресурсів за своєю природою більш ефективний, ніж інший, створюючи таким чином конкурентну перевагу. Ресурс відмінностей може виникати за рахунок дефіциту, майнових прав, масштабу, переваги «першопрохідця», репутації, асиметричності інформації, витрат на пошук покупців тощо. Реалізовані обмеження конкуренції гарантують, що рента не визначається лише конкуренцією, яку визначає ринок. Аналогічним чином очікувані обмеження конкуренції зберігають економічну ренту, змушуючи фірми не очікувати майбутнього прибутку тільки для забезпечення сприятливого доступу до ресурсів. Недосконала мобільність нематеріальних або ко-спеціалізованих ресурсів передбачає, що такі активи не реалізуються на відкритому ринку, а відтак накопичуються всередині фірми, де вони зосереджуються на виконанні певної задачі. Згадані чотири фактори в своїй сукупності гарантують рівень прибутку (виплат учасникам) вище середнього.

Оскільки, серед цінних диференціальних ресурсів можна виділити асиметричність інформації у вигляді «причинно-наслідкової неоднозначності», тобто можливість сприяти невизначеності по відношенню до причини ефективності, що унеможливує застосовувати стратегії копіювання потенційними конкурентами [26].

Аналіз власних клієнтів та дані результатів операцій з ними дають перевагу над конкурентами, оскільки вони не можуть використовувати таку інформацію, а відтак служать основою диференційної ефективності [28]. Це стає можливим завдяки тому, що розповсюдження інформації серед партнерів може створювати нову інформацію, зосередивши увагу своїх експертів на ідентифікації проблем та можливостей, створюючи тим самим більш асиметричний інформаційний ресурс.

Дослідження проведені під керівництвом Дж. Хамела доводять, що обмін зміцнює партнерство відносно конкурентів, навіть за умови, якщо він призводить до послаблення партнерів один перед одним [6]. Саме тому, зважаючи на асиметричність інформації та причинно-наслідкову двозначність, так важливо отримувати якомога більше інформації від мережевої взаємодії.

Оскільки компанії перебувають в пошуку додаткової спроможності для використання ринкових можливостей, то вони прагнуть до партнерства з іншою фірмою, яка володіє унікальними знаннями для даного ринку – продуктом, техноло-

гією або стратегічним ресурсом. Такі аргументи, як правило, висуваються при використанні теорії неповних контрактів.

Теорія неповних контрактів або майнових прав передбачає, що агенти здійснюють незначні інвестиції (вкладення) в активи, а контракт передбачає право власності на використання таких активів [29]. Аргументом для укладання такої угоди виступає те, що при будь-яких непередбачуваних обставинах або недосконалому контракті за власником завжди залишається право розпоряджатися майном. Таким чином, будь-який неповний контракт збільшує ризик орендодавця та зменшує його інвестиційні стимули, а ефективність різних структур та права власності залежить від їх здатності забезпечувати ефективності майбутніх інвестицій. За таких умов виникає питання: «Чому вертикально-інтегровані структури не купують кожне підприємство для включення його до своєї структури та отримання прибутку?» Відповідь знаходимо в дослідженнях, які визначають що «ноу-хау» завжди представлене в «неосяжному» товарі, а він, відповідно, не може виступати основою повного контракту [30]. За умов асиметричної інформації принципал може найкращим чином забезпечити внесок ноу-хау агента через заснування спільного проекту. Якщо дві сторони мають унікальні знання, тоді вони доповнюють один одного так, щоб не допустити повного переходу права власності будь-якій стороні. Звідси, мережі виникають як компроміс, в якому всі сторони є претендентами на частку доходу та вносять додаткове ноу-хау на рівні, котрий гарантує, що стратегічний обопільний надлишок перевищує накладні витрати спільного контролю. В етіології мережевих організацій – це третє пояснення їх можливої появи поряд із зменшенням витрат на координацію та вдосконалення інструментів прийняття рішень.

Створення цінності. Мережева структура відрізняється від ієрархічної тим, що частинки загальної цінності створюються розподілено, а тому не створюються причини недооцінки периферійних учасників в системі створення вартості [31].

Застосування «мережевих екстерналій» також доповнює створення цінностей в підприємницьких мережах [32]. Складність для фірм полягає в пошуку шляхів отримання надлишків вартості, створеної поза їх виробничими функціями. Створення мережевих екстерналій шляхом придбання продуктів, споживання яких приносить користь не тільки їм, але й об'єднанню або мережі користувачів, якій вони належать. Стандартами, які створюються в мережі, можуть скористатися споживачі та виробники за рахунок можливості придбати або виробити сумісні компоненти.

Визначивши детермінанти формування підприємницьких мереж, можна сформувати ключові відмінності мереж від ринку та ієрархії (таблиця 1).

Серед ключових ознак мережевої організації як метафори економіки – завдання, специфічність активів, межі, рівень довіри, передача прав власності, стимули, множина рішень, пошук інформації, режим управління та впливу. За такими ознаками підприємницькі мережі зорієнтовані на трансформаційні процеси та структурні зрушення, а тому більш адаптовані до економічних явищ та процесів в економічному середовищі.

Висновки з проведеного дослідження. Формування відносин підприємства з іншими агентами на шляху створення підприємницької мережі мають визначати наступні детермінанти: відхилення внутрішньої інформації при узгодженні прав власності, необхідності розподілу ризиків між партнерами на заздалегідь узгоджених умовах, гетерогенності ресурсів (створення ресурсного ядра), зменшення витрат на координацію, впровадження єдиних норм та правил, синергії та спеціалізації на конкурсних засадах, мережевих екстерналій. В сучас-

них умовах обмеження використання системного підходу в дослідженні економічних явищ, процесів та зв'язків призвело до появи нового – мережевого підходу, а з практичної точки зору до появи нової дієвої форми економічної взаємодії підприємств – мережі, поряд з ринком та ієрархією.

В свою чергу, природа підприємницької мережі увібрала в себе риси ринку та ієрархії та активно може використовуватися для вирішення проблем, які постають перед підприємствами в сучасних умовах та задиктовуються конкуренцією, обмеженістю ресурсів, зростаючою роллю нематеріальних активів в створенні доданої вартості, мінімізацією витрат тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Eisenhardt K. Agency Theory: An Assessment and Review/ K. Eisenhardt // Academy of Management Review. – 1989. – V.14(1) – p. 57–74.

Таблиця 1

Основні відмінності між «ієрархією», «мережею» та «ринком»

Основні ознаки	Ієрархія	Мережа	Ринок
Основне завдання	Впровадження інтересів власників та виконавців	Просування інтересів кооперативу	Забезпечення простору для укладання угод
Активи	Специфічні (не піддаються торгівлі), переважають матеріальні активи	Помірні та високо специфічні активи, гнучкі та переважно нематеріальні активи	Низько специфічні активи, що легко піддаються торгівлі
Продукти (товари)	Масове виробництво, великі масштаби	Більш індивідуальні, масштабні	Наявні в різних варіантах
Рівень довіри	Низький	Помірний або високий	Низький
Угоди	Довготермінові, висока ймовірність повторення угод	Середньострокові або довготермінові, варіативні	Короткотермінові, низька ймовірність повторення угод
Передача прав власності	Відсутня	Стійкі або епізодичні права власності за домовленістю	Забезпечуються під час продажу
Вирішення конфліктів	Деталями контракту та адміністративно-наказовим способом	Реляційністю, контрактами, спільними перемовинами	Нормами ринку, правовою системою
Межі	Жорстка фіксація зовнішніх меж, стабільні відносини	Гнучкі, взаємопрониклі та відносні; сильні або слабкі, часто динамічні зв'язки або їх поєднання	Дискретні, абсолютно неподільні, одноразові відносини
Комунікація, взаємодія	Стійка, «один до багатьох» або «множина до одного»	За необхідності прямі, або «множина до множини»	Нетривала, пряма, «множина до множини»
Основні завдання	Функціональна спрямованість	Орієнтація на проект	Завершення торговельної операції
Стимули	Низькі	Високі; прибуток формується на множині угод	Високої сили, продати або вийти з ринку
Множина рішень	Зверху до низу, розмежовані в часі	Спільні або узгоджені, в більшості локальні	Термінові та повністю автономні
Пошук інформації	Мінімальний за допомогою спеціалізованих відділів	Розподілений пошук інформації з помірним пошуком	Масштабний за допомогою цін
Режим управління, впливу	Наказовий, відносини підпорядкування	Експертних оцінок або репутації; переконаності; за допомогою сформованих зв'язків	Переконань, досягнутих через механізм ціноутворення

2. Radner R. Hierarchy: The Economics of Managing./ R. Radner // *Journal of Economic Literature*. – 1992. – № 3. – pp. 1382–1415.
3. Hart O. An Economist's Perspective on the Theory of the Firm /O. Hart // *Columbia Law Review* – 1989. – № 7. – p. 1757–1774.
4. Миловидов В. Ассиметрия информации или «симметрия заблуждений»?/В. Миловидов // *Мировая экономика и международные отношения* – 2013. – № 3. – С. 45–53
5. Hamel G. Collaborate with Your Competitors – and Win/ G. Hamel, Y. Doz, C. Prahalad// *Harvard Business Review*. – 1989. – № – p. 133–139.
6. Rockart J. «The Networked Organization and the Management of Interdependence», in *The Corporations of the 1990s* / J. Rockart, J. Short – M.S. Morton, Ed. 1991, – p. 189–216.
7. Ring P.S. Structuring Cooperative Relationships Between Organizations / P.S. Ring, A.H. Van de Ven // *Strategic Management Journal* – 1992. – № 13. – p. 483–498.
8. Jarillo C. On Strategic Networks / C. Jarillo // *Strategic Management Journal* – 1988. – № 9. – p. 31–41.
9. Piore M.J. Fragments of a Cognitive Theory of Technological Change and Organizational Structure, in *Networks and Organizations* / M.J. Piore – 1993, Harvard Business School Press: Boston, MA. – p. 430–444
10. Nolan R. Creative Destruction / R. Nolan, D. Croson – 1995, Boston: Harvard University Press. – 259 p.
11. Байкин А.А. Сравнительный анализ теоретико-игровых принципов распределения дохода интегрированной системы / А.А. Байкин, О.В. Исаева // *Известия Алтайского государственного университета* – 2007. – № 2. – С. 121–127
12. David N.E. Rowe Setting up, Managing and Evaluating EU Science and Technology parks: an advice and guidance report on good practice. – Luxembourg: Publications Office of the European Union. 2014 – 211 pp.
13. Ахмадпур-Эбрахими М. Роль стратегических альянсов в устойчивом развитии конкурентных преимуществ / М. Ахмадпур-Эбрахими // *БІЗНЕСІН-ФОРМ* – 2011. – № 8. – С. 224–227
14. Whetten D.A. Interorganizational Relations: A Review of the Field / D.A. Whetten // *Journal of Higher Education* – 1981. – № 1. – p. 1–28.
15. Хашева З.М. Управление ключевыми компетенциями участников межорганизационных сетей / З.М. Хашева // *Вестник Адыгейского государственного университета*. Серия: Экономика – 2012. – № 1. – С. 322–329
16. Комаров В.Ф. Условия применения аутсорсинга на предприятии / В.Ф. Комаров, А.М. Выжитович // *Мир экономики и управления* – 2013. – № 2(Т.13) – С. 157–165.
17. Лабжаня Р.Г. Місце і роль аутсорсингу в сфері послуг і виробництві / р.Г. Лабжаня // *БІЗНЕСІН-ФОРМ* – 2013. – № 7. – С. 357–361
18. Федотова І.В. Формування структури взаємовідносин підприємства з партнерами в мережі на основі самоорганізації /І.В. Федотова// *Економіка транспортного комплексу* – 2014. – випуск 24. – С. 21–38
19. Измалков С. Теория механизмов / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // *Вопросы экономики* – 2008 – № 1 – С. 4–26
20. Eccles R.G. Managing Through Networks in Investment Banking. / R.G. Eccles, D.B. Crane // *California Management Review* – 1987. № 1 – p. 176–195.
21. Williamson O.E. Markets and Hierarchies./ O.E. Williamson – 1975, New York: North-Holland. – 286 p.
22. Grossman S.J. The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration./ S.J. Grossman, O.D. Hart // *Journal of Political Economy*, – 1986. – № 4) – p. 691–719.
23. Snow C.C. Managing 21st Century Network Organizations / C.C. Snow, R.E. Miles, H.J. Coleman // *Organizational Dynamics* – 1992. – № 3. – p. 5–20
24. Eccles R.G. Control with Fairness in Transfer Pricing / R.G. Eccles // *Harvard Business Review* – 1983. (November-December) – p.149–161.
25. Peteraf M. The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View / M. Peteraf // *Strategic Management Journal* – 1993. – № 14 – p. 179–191
26. Стадник В.В. Концептуальні основи «менеджменту різноманітності» у системі стратегічного управління розвитком промислових підприємств/ В.В. Стадник, О.В. Вешко // *Проблеми економіки*. – 2016. – № 3. – С. 212–218
27. Jarvenpaa S.L. The Global Network Organization of the Future: Information Management Opportunities and Challenges / S.L. Jarvenpaa, B. Ives // *Journal of Management Information Systems* – 1994. – № 4. – p. 25–57
28. Maskin E. Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts / E. Maskin, J. Tirole // *Review of Economic Studies* – 1999. – № 66 – pp. 83–114
29. Alstyne M. Why Not One Big Database? Principles for Data Ownership / M. Alstyne, E. Brynjolfsson, S. Madnick // *Decision Support Systems* – 1995. – № 4. – p. 267–284
30. Басов Н.В. Сети межорганизационных взаимодействий как основа реализации открытых инноваций / Н.В. Басов // *ИННОВАЦИИ* – 2010. – № 7(141). – С. 36–47
31. Katz M.L. Network Externalities, Competition and Compatibility / M.L. Katz, C. Shapiro // *American Economic Review* – 1985. – Vol. 75 – pp. 70–83

УПРАВЛІННЯ РЕЗЕРВАМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ГАЛУЗІ МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

MANAGEMENT OF RESERVES OF INCREASING THE EFFICIENCY OF DAIRY INDUSTRY IN AGRICULTURAL ENTERPRISE

Стаття присвячена актуальним питанням підвищення ефективності виробництва і розвитку галузі молочного скотарства в сільськогосподарському підприємстві. На прикладі сільськогосподарського підприємства досліджено спроможність галузі молочного скотарства забезпечувати високі валові надої за рахунок підвищення інтенсивності на основі прогресивних технологій утримання поголів'я, селекції, зміцнення якості кормової бази, оптимізації мотиваційних чинників. Окреслено резерви підвищення ефективності галузі молочного скотарства в сільськогосподарському підприємстві.
Ключові слова: ефективність виробництва, молочне скотарство, корми, сільськогосподарське підприємство, резерви.

Стаття посвящена актуальним вопросам повышения эффективности производства и развития отрасли молочного скотоводства в сельскохозяйственном предприятии. На примере сельскохозяйственного предприятия исследованы способность отрасли молочного скотоводства обеспечивать высокие валовые надои за счет повышения

интенсивности на основе прогрессивных технологий содержания поголовья, селекции, укрепления качества кормовой базы, оптимизации мотивационных факторов. Определены резервы повышения эффективности отрасли молочного скотоводства в сельскохозяйственном предприятии.
Ключевые слова: эффективность производства, молочное скотоводство, корма, сельскохозяйственное предприятие, резервы.

Article is devoted to actual problems of improving the efficiency of dairy production and the development of dairy industry in agricultural enterprises. Through the example of concrete agricultural enterprise there was investigated the ability of dairy industry to provide high gross yield by increasing the intensity through the advanced technologies of livestock breeding, selection, improvement of fodder quality, optimization of motivational factors. The reserves of increasing the efficiency of dairy industry in agricultural enterprise are outlined.

Key words: efficiency, dairy breeding, feed, agricultural enterprise, reserves.

УДК 631.16:658.155

Кутак К.М.

асистент кафедри економіки
Сумський національний аграрний
університет

Постановка проблеми. В агропромисловому комплексі України однією з пріоритетних галузей сільськогосподарського виробництва є молочне тваринництво. Значущість молока і молочних продуктів у забезпеченні продовольчої безпеки країни, роль і значення молочного скотарства в системі сільського господарства та вирішенні соціальних і економічних проблем на селі вимагає не тільки теоретичного обґрунтування подальшого їх розвитку, а й практичних кроків у реалізації стратегії формування ринку молочних продуктів з урахуванням світового досвіду та вітчизняних реалій. Прискорення темпів зростання виробництва молока має важливе народногосподарське значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність виробництва молока розглядається в ряді праць вчених-економістів: В.Г. Андрійчука, В.Я. Амбросова, Ю. Кернасюка, В.Я. Месель-Веселяка, М.Й. Хоружнього та в багатьох інших. В працях вищеперелічених науковців висвітлюються питання пошуку резервів підвищення економічної ефективності виробництва тваринницької продукції, зокрема молока, на основі комплексного використання факторів інтенсифікації та впровадження досягнень науково-технічного прогресу за рахунок створення привабливого інвестиційного середовища в сільському господарстві та активізації інвестиційних процесів.

Постановка завдання. Основною метою економічної стратегії розвитку агропромислового комплексу України є неухильне піднесення матеріального рівня життя населення. Досягнення цієї мети вимагає насамперед вирішення продовольчої проблеми на основі підвищення економічної ефективності сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу. Ефективність виробництва молока, як правило, розглядається через призму особливостей самого виробництва. Хорунжий М.Й. відмічає, що «агропромислове виробництво має певні особливості, які не завжди піддаються регулюванню, але інколи позначаються на результатах діяльності» [5, с. 113]. Так, якість кормової бази у великій мірі залежить від природних умов і являється одним з основних факторів підвищення продуктивності корів. З одного боку, нестача повноцінних кормів не тільки впливає на рівень продуктивності тварин, а й на рівень їх захворюваності, скороченню продуктивної чисельності. З іншого боку, із збільшенням продуктивної чисельності корів виникає необхідність підвищення урожайності кормових культур та підвищення родючості кормових угідь, що потребує великих капіталовкладень.

На ефективність сільськогосподарського виробництва впливає велика кількість різних факторів.

Фактори ефективності – це вся сукупність рушійних сил і причин, які впливають на зміну її показників. Доцільним є такий поділ їх на такі групи:

- зміни технології та технічного рівня виробництва;
- управління, мотивація, організація виробництва та праці;
- обсяги та структура виробництва;
- інші фактори.

У сільському господарстві суттєвими є регіональні особливості, які діють як постійний фактор ефективності. Ще особливі фактори – землезабезпеченість та інтенсивність виробництва [2, с. 40].

На думку Янькова М.Д., на ефективність аграрного сектору, його функціонування впливають ряд факторів, які в економічній літературі поділяють на такі групи: природні, техніко – економічні і технологічні, загальноекономічні, соціальні [3, с. 12]. Кожен з цих чинників по-своєму впливає на функціонування і розвиток сільськогосподарських підприємств.

Андрійчук В.Г. виділяє макро-, мікро- та мезоекономічні чинники ефективності діяльності аграрних підприємств. До макроекономічних чинників автор відносить: платоспроможний попит, інфляцію, відсоткові ставки, обмінний курс національної валюти, динаміку цін, урядові видатки і дефіцит державного бюджету, безробіття, обсяги інвестицій. До мікроекономічних чинників ефективності виправдано відносити чинники внутрішнього середовища підприємства. Найбільш важливими мезоекономічними чинниками є внутрішня будова ринку сільськогосподарської продукції та продовольства і характер побудови агропромислових інтеграційних зв'язків [1, с. 15].

На думку Месель-Веселяка В. Я., найбільш впливовим фактором, що спричиняє низьку ефективність виробництва, є недосконалість економічного механізму господарювання [4, с. 14].

Крім того на думку багатьох вчених, сукупність факторів, що впливають на рівень ефективності сільськогосподарських підприємств умовно можна поділити на дві групи: фактори внутрішнього середовища та фактори зовнішнього середовища. Фактори внутрішнього середовища (залежать від самого підприємства) характеризують здатність сільськогосподарських підприємств впливати на ефективність виробництва

покращанням використання власних фінансових, трудових, матеріальних та інших ресурсів, впровадженням інтенсивних технологій тощо.

Фактори зовнішнього середовища (не залежать від товаровиробника) – це діяльність держави, фінансово-кредитних та ринкових інституцій спрямована на створення умов сільськогосподарського виробництва через використання макроекономічних важелів.

В сільському господарстві країни не відбулося корінних зрушень у свідомості більшості керівників новостворених підприємницьких структур щодо приведення у відповідність рівня продуктивних сил характеру виробничих відносин. У результаті чого змінилися тільки назви організаційно-правових форм господарювання, а внутрішньогосподарські економічні відносини залишаються на колишньому рівні і будуються за такою же схемою, як в колективних сільськогосподарських підприємствах.

Суть проблеми підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва полягає в тому, щоб на кожну одиницю витрат досягти реального збільшення обсягу виробництва продукції, необхідної для задоволення потреб споживача.

Також на ефективність сільськогосподарського виробництва в Україні впливає, ряд визначених зовнішніх та внутрішніх факторів: висока (близько 25%) частка великих і надвеликих промислових підприємств; низька ціна робочої сили була зумовлена відносно більш низькими цінами на споживчому ринку і більш низькими життєвими стандартами, звичками, готовністю терпіти нестатки і т.п.; нерозвиненість горизонтальної інфраструктури ринку як інформаційних, так і матеріально-речовинних горизонтальних систем: складів, транспортних шляхів, засобів збереження інформації, адміністративних споруд і т. ін.; низький рівень економічної культури населення (у т.ч. керівників підприємств сільського господарства); виникнення і розширення легального недержавного сектора у формі приватних підприємств, фермерських господарств, спільних підприємств; різке зниження ефективності всієї господарської системи: зростання стартових витрат необхідних для початку нового виробництва, різке зниження рівня безпеки підприємництва, зростання ризику провалу при нерозвиненості системи економічного страхування.

Економічну ефективність виробництва оцінюють за допомогою спеціального критерію, який зумовлюється дією економічних законів і характеризує ефективність з якісної сторони.

Вихідним критерієм народногосподарської ефективності виробництва є обсяг національного доходу з розрахунку на одиницю населення при найменших трудових затратах.

Ефективність виробництва кількісно характеризується системою економічних показників, між якими повинен бути взаємозв'язок по методиці обчислення і змісту розрахунків.

Для досягнення максимального збільшення виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції необхідно визначити раціональні нормативи витрат, необхідні витрати на підвищення якості продукції, а також на охорону праці робітників.

Для більш детального аналізу стану молочної галузі розглянемо його на прикладі СФГ «Урожай»,

яке знаходиться в селі Андріяшівка Роменського району Сумської області.

Загальна земельна площа господарства складає 9730 га. На підприємстві працює 260 осіб, серед них 150 осіб – зайнята в рослинництві, та 110 осіб – зайнята в тваринництві. Господарство має основних фондів на суму 84289 тис. грн.

Товарна продукція господарства за останні 4 роки зросла з 62881,1 тис. грн. в 2013 році до 141187,2 тис. грн. в 2016 році (в 2,2 рази). Продукція тваринництва при цьому зросла з 15101,1 тис. грн. в 2013 році до 26373,5 тис. грн. в 2016 році. Основною продукцією тваринни-

цтва було молоко. Його виробництво в 2015 році склало 22840 тис. грн.

Валовий прибуток господарства за 2013–2016 роки зріс в 3,4 раз, чистий прибуток – в 3,3 раз. Про підвищення ефективності СФГ «Урожай» свідчить зростання рівня рентабельності виробництва з 30,2% в 2013 році до 66,6% в 2015 році.

Ознайомимось з структурою поголів'я стада по статеву – віковим групам (таблиця 1)

За чотири роки поголів'я стада зросло на 83 голови за рахунок збільшення кількості тварин на відгодівлі (на 83 голови) та нетелів (на 27 голів).

Таблиця 1

Структура поголів'я стада по статеву – віковим групам

Статеву – вікові групи тварин	2013р.	2014р.	2015р.	2016р.	Відхилення	
					(+/-)	%
Корови	612	612	612	612	0	0
Нетелі	71	44	42	42	-29	-40,8
Телята до 1 року	318	275	319	345	+ 27	+8,5
Дорослі тварини на відгодівлі	491	427	385	576	+ 85	+17,3
Всього	1492	1358	1358	1575	+ 83	+ 5,5
Питома вага корів у стаді	41,0	45,1	45,1	38,9	-2,1 п.п.	

Таблиця 2

Породи корів у СФГ «Урожай» у 2013–2016 роках

Чисельність стада	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Українська червоно – ряба (молочна)	310	305	308	309
Симентальська	302	307	304	303
Разом	612	612	612	612

Таблиця 3

Динаміка виробничої собівартості в розрахунку на 1 фуражну корову та 1 центнер молока, грн.

Показники	2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		Відхилення (+,-)	
	1 гол.	1 ц	1 гол.	1 ц	1 гол.	1 ц	1 гол.	1 ц	1 гол.	1 ц
Прямі матеріальні витрати, з них:	11382,4	188,36	15621,1	226,25	23092,8	310,08	26298,7	373,70	14916,3	185,34
Корми	7449,4	123,27	9102,8	131,84	10216,2	137,18	15088,7	214,41	7639,3	91,14
Пальне та мастильні матеріали	1113,4	18,42	2152,1	31,17	3102,1	41,65	2626,0	37,31	1512,6	18,89
Оплата послуг сторонніх організаціям	83,3	1,38	80,7	1,17	574,7	7,72	300,7	4,27	217,4	2,89
Решта матеріальних витрат	10089,2	166,96	4285,5	62,07	9201,5	123,55	8283,3	117,71	-1805,9	-49,25
Прямі витрати на оплату праці	2502,1	41,41	2914,1	42,21	3837,1	51,52	3109,0	44,18	606,9	2,77
Інші прямі та загально-виробничі витрати, з них:	1827,3	30,24	2246,2	32,53	2799,0	37,58	4456,5	63,24	2629,2	33,00
Амортизація	838,3	13,87	1095,4	15,87	1247,1	16,74	3749,5	53,28	2911,2	39,41
Відрахування на соц. заходи	925,8	15,32	1081,1	15,66	1454,2	19,53	684,3	9,72	-241,5	-5,60
Решта витрат	63,2	1,05	69,8	1,01	97,7	1,31	22,7	0,24	-40,5	-0,81
Всього витрат	15711,8	260,00	20781,4	300,99	29728,9	399,19	33864,2	481,12	18152,4	221,12

В господарстві кількість корів за останні роки не змінювалась.

Суттєвий вплив на валовий надій має кількості поголів'я корів, а на його продуктивність впливає структура стада, і перш за все по породному складу.

В ФСГ «Урожай» утримують лише дві породи корів молочного стада – Українську червоно – рябу та Симентальську.

Основними в структурі затрат на виробництво молока є затрати на корми. В господарстві значну увагу приділяють виробництву кормів власного виробництва

Поступово підвищується питома вага концентрованих кормів, оптимізується співвідношення між грубими і соковитими кормами, але окупність корму зменшується. Тому необхідно постійно працювати над покращенням поживності кормів, структури кормової бази.

Ознайомимось з динамікою виробничої собівартості молока в розрахунку на 1 фуражну корову та 1 ц молока.

За період дослідження витрати на 1 корову зросли в 2,2 раз (з 15711,8 грн. в 2013 році до 33864,2 грн. в 2016 році за рахунок росту витрат

Таблиця 4

Основні показники економічної ефективності виробництва молока

Показники	2013р.	2014 р.	2015р.	2016р.	Відхилення звітного року від базисного	
					+,-	%
Вироблено продукції ц.	36893	42254	45578	43068	6175	116,7
Поголів'я голів	612	612	612	612	-	-
Продуктивність 1гол., кг/ц.	6028,3	6904,2	7447,4	7037,3	1009,0	116,7
Виробничі витрати – всього, тис. грн. молока	9615,6	12718,2	18194,1	20724,9	11109,3	215,5
в т.ч. на 1 гол, грн.	15711,7	20781,2	29583,9	33864,22	18152,52	215,5
на 1 ц молока, грн.	260,00	300,99	399,19	481,21	221,21	185,1
Реалізовано, ц	34682	40135	40405	38051	3369	109,7
Витрати на реалізовану продукцію – всього, тис. грн.	9628,7	13161,4	17566,4	19364,1	9735,4	201,1
в т.ч. на 1 ц реалізованої продукції, грн.	277,63	327,93	434,16	508,90	231,27	183,3
Виручка від реалізації – всього, тис. грн.	12687,8	14530,6	18152,7	22849,1	10161,3	180,1
в т.ч. на 1 ц реалізованої продукції, грн.	365,83	362,04	449,27	600,49	234,66	164,1
Прибуток – всього, тис. грн.	3059,1	1369,2	586,3	3485,0	425,9	113,9
в т.ч. на 1 гол., грн.	4998,5	2237,3	958	5694,4	695,9	113,9
на 1 ц продукції, грн.	88,20	34,11	14,51	80,92	-7,28	91,7
Рівень рентабельності виробництва,%	31,8	10,4	3,3	16,8	-15,0 п.п.	
Рівень рентабельності продаж,%	24,1	9,4	3,2	18,0	-6,4 п.п.	

Таблиця 5

Розрахунок резерву молочної продуктивності за рахунок оптимізації кормової бази підприємства

Показник	Сума
Норма витрат кормів на 1 ц молока, ц.к.о.	1,0
Нормативна витрата кормів на 1 голову при фактичному надолі, ц.к.о.	74,5
Фактично витрачено кормів на 1 голову, ц.к.о.	86,6
Відхилення від плану витрат, ц.к.о.	+12,1
Недоотримано молока з розрахунку на повну окупність корму від 1 голови, кг	1210
Загальний резерв валового надою, ц	7405,2

Таблиця 6

Резерв збільшення виробництва продукції за рахунок покращення породного складу стада корів

Порода корів	Продуктивність однієї голови, ц	Структура поголів'я,%			Зміна середнього рівня продуктивності, ц
		фактична	можлива	(+/-)	
Чистопородні	6255	70	76	6	375,3
Змішані	3128	30	24	-6	-187,68
Разом	9383	100	100		187,62
Сума резерву від всього поголів'я					6934,4

на корми (7639,3 грн.), пальне та мастильні матеріали (1512,6 грн.), витати на оплату праці (на 606,9 грн.), амортизацію (на 2911,2 грн.). Позитивним є зменшення решти матеріальних витрат.

Собівартість 1 ц молока у 2013 році становила 260 гривень, а у 2016 році – 481,12 гривень, що на 221,12 грн. більше за рахунок росту тих же витрат, що і в розрахунку на одну корову.

В сучасних умовах важливим є не тільки виробництво продукції а й її вигідний збут. Тому дуже важливо знайти шляхи реалізації продукції, які забезпечать можливість відшкодувати витрати пов'язані з виробництвом і забезпечувати достатній рівень розвитку галузі в перспективі. Молоко підприємство реалізує на такі підприємства: «Прилуцький молочний завод», «Ічнянський молочний завод», «Богодучівський молочний завод», «Яготинський маслозавод».

При аналізі виробництва показники рентабельності використовуються як інструмент інвестиційної політики і ціноутворення. Вони більш повно, ніж прибуток, характеризують кінцеві результати господарювання, тому що їх величина показує співвідношення між наявними та використаними ресурсами.

Більш детально розглянемо основні показники рентабельності виробництва молока в СФГ «Урожай» в таблиці 4.

Виробництво молока в СФГ «Урожай» збільшився на 6175 ц у 2016 році за рахунок підвищення продуктивності корів на 1009 ц. Зросли виробничі витрати на 11109,3 тис. грн. В 2016 році було реалізовано на 3369 ц (9,7%) молока більше ніж в 2013 році, але за рахунок збільшення витрат на реалізовану продукцію на 231,27 грн. в розрахунок на 1 ц молока, ціна реалізації молока

зросла на 234,66 грн. В результаті прибуток підприємства зріс на 695,9 тис грн., але в розрахунок на 1 ц молока зменшився – на 7,28 грн. В результаті в 2016 році рівень рентабельності виробництва зменшився до 16,8% (знизився на 15% порівняно з 2013 роком), рівень рентабельності продаж склав 18% (знизився на 6,4%).

Оскільки фінансовий результат є економічним результатом сукупної взаємодії факторів виробництва (засобів праці, предметів праці і самої праці), природно-кліматичних умов і дієвих можливостей менеджменту, тому доцільно розглянути, під впливом яких змін отримали відхилення прибутку в 2016 році в порівнянні з 2013 роком.

Підводячи підсумки дослідження економічної ефективності галузі молочного скотарства в СФГ «Урожай» слід зайвий раз підтвердити, що ця стратегічно важлива галузь спроможна забезпечити високі валові надії за рахунок підвищення інтенсивності на основі прогресивних технологій утримання поголів'я, селекції, зміцнення якості кормової бази, оптимізації мотиваційних чинників, тобто на інноваційно-інтенсивній та соціально-економічній основі.

Серед економічних факторів розвитку сільського господарства та його важливої галузі – скотарства – є державне регулювання і податкова політика. Так, одним з джерел фінансової підтримки сільськогосподарських виробників, підвищення конкурентоспроможності та сталого розвитку скотарства є державні дотації і регульована система ПДВ. В 2013 році державна допомога на розвиток скотарства склала – 752,2 тис. грн., в 2014 році – 568,2 тис. грн., в 2015–2016 роках – державної допомоги не було.

Таблиця 7

Планові показники економічної ефективності виробництва і реалізації молока в СФГ «Урожай» на перспективу

Показники	2015 рік	2018 рік	Відхилення звітної року від базисного	
			±	%
Вироблено продукції ц.	43068	50474	7406	117,2
Поголів'я голів	612	612	-	100,0
Продуктивність 1гол., кг/ц.	7037,3	8247,4	1210,1	117,2
Виробничі витрати – всього, тис. грн. молока	20724,9	20724,9	-	100,0
в т.ч. на 1 гол, грн.	33864,22	33864,22	-	100,0
на 1 ц молока, грн.	481,21	419,61	-61,6	87,2
Реалізовано, ц	38051	45301	7250	119,1
Витрати на реалізовану продукцію – всього, тис. грн.	19364,1	19520,0	155,9	100,8
в т.ч. на 1 ц реалізованої продукції, грн.	508,90	430,90	78,0	84,7
Виручка від реалізації – всього, тис. грн.	22849,1	27203,3	4354,2	119,0
в т.ч. на 1 ц реалізованої продукції, грн.	600,49	600,50	0,01	100,0
Прибуток – всього, тис. грн.	3485,0	7683,3	4198,3	220,5
в т.ч. на 1 гол., грн.	5694,4	12554,4	6860,0	220,5
на 1 ц продукції, грн.	80,92	169,06	88,14	208,9
Рівень рентабельності,%	18,0	39,4	11,4 п.п.	

Одним з резервів підвищення продуктивності є оптимізація і збалансованість кормових раціонів.

Аналізуючи проведені розрахунки можна стверджувати, що за умови стовідсоткової окупності корму за рахунок оптимізації кормових раціонів підприємство має можливість додатково отримати 1210 кг молока від кожної фуражної корови. А загальна величина додаткового надою складе 7405,2 ц.

Крім того, досліджуваному підприємству можна удосконалити структуру стада за порідністю.

В СФГ «Урожай» є породи корів, які не є високопродуктивними. Такою є Симентальська порода корів. Продуктивність 1 голови дорівнює 3500–4000 тонн за рік. Судячи з цього, ми пропонуємо фермерському господарству перейти на корови Голштинської породи, так як їхня продуктивність близько 8000–9000 т за рік.

Зміна середнього рівня продуктивності молока за рахунок чистопородних корів зростає на 375,3 ц., поряд з цим змішані породи зменшують продуктивність виробництва на 187,68 ц. Сума резерву складе $(612 \times 6\% \times 187,62) = 6934,4$ ц. Зростанню продуктивності тварин і виходу продукції значно сприяють хороші умови утримання тварин, належний догляд, правильний режим годування та поїння, сумлінне ставлення працівників до своєї справи.

За попередніми розрахунками в СФГ «Урожай» Роменського району Сумської області 1340 ц молока від 1 корови на рік можливо отримати за рахунок оптимізації кормової бази. Розраховуємо планові показники економічної ефективності виробництва та реалізації молока в господарстві без зміни виробничих витрат на виробництво молока.

При збільшенні виробництва молока на 1210,1 ц на 1 корову валове виробництво зростає на 17,2% (7406 ц), затрати на 1 ц продукції зменшаться на 61,6 грн. Молока буде реалізовано на 7250 ц більше. В результаті в 2018 році прибуток господарства від реалізації молока зростає на 4198,3 тис. грн., в розрахунку на 1 продукції – на 88,14 грн/ц. Плановий рівень рентабельності молока в 2018 році складе 39,4, що на 21,4% вище ніж в 2016 році.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, для тваринницької галузі СФГ «Урожай» основні чинники зростання рівня рентабельності:

1. Селекційно племінна робота;
2. Нові технології годівлі та утримання тварин;
3. Потужна кормова база\$
4. Кваліфіковані кадри.

В господарстві потрібно поліпшувати матеріально – технічне забезпечення, активізувати матеріальне стимулювання тваринницької праці.

Пропозиції:

1. Освоювати досягнення НТП, забезпечити значні капіталовкладення в галузі тваринництва.

2. Забезпечити виробництво продукції у тваринництві і постійно підвищувати його обсяги; зміцнити трудову дисципліну, забезпечити господарство кваліфікованими кадрами.

3. Застосовувати прогресивні форми організації праці, економічно обґрунтувати спеціалізацію господарства.

4. Поліпшити породні якості тварин.

Підвищення продуктивності праці, зниження собівартості, зростання рентабельності виробництва продукції – основне завдання, яке стоїть перед кожним господарством, а тому у господарстві необхідно посилювати спеціалізацію і концентрацію виробництва, підвищувати рівень механізації трудомістких процесів, удосконалювати організацію і оплату праці. Необхідно встановлювати режим догляду за коровами протягом доби, що призведе до підвищення продуктивності та поліпшить умови праці обслуговуючого персоналу, поліпшувати і удосконалювати режим роботи і відпочинку обслуговуючого персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу: підручник / В.Г. Андрійчук – К.: КНЕУ, 2013. – 779 с.
2. Амбросов В.Я. Шляхи відтворення тваринництва / В.Я. Амбросов // Економіка АПК. – 2012. – № 5. – С. 40.
3. Кернасюк Ю. Молочний сектор: реалії і перспективи / Юрій Кернасюк // видання «Агробізнес сьогодні», 2015. т. Березень, № 6. – С. 10–12.
4. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації в сільському господарстві // Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 14.
5. Хорунжий М.Й. Агропродовольчий комплекс: проблеми формування і функціонування в ринкових умовах [Текст] / М.Й. Хорунжий // Економіка АПК. – 2012. – № 3. – С. 113–120.

ЗАГОТІВЕЛЬНО-РОЗПОДІЛЬЧІ ЦЕНТРИ У ЛОГІСТИЧНІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВ ПЛОДОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

STORAGE AND DISTRIBUTION CENTERS IN THE LOGISTIC SYSTEM OF ENTERPRISES OF FRUIT AND GROCERY SUBCOMPLEX

У статті проаналізовано особливості формування системи збутової логістики садівничих підприємств. Розроблено алгоритм проектування мережі заготівельно-розподільчих центрів регіонального плодощового підкомплексу. Проведено оцінювання соціально-економічних факторів розвитку районів Вінницької області та здійснено їх ранжування за логістичною привабливістю. Удосконалено організаційно-функціональну структуру логістичної системи садівничих підприємств.

Ключові слова: збутова діяльність, логістична система, заготівельно-розподільчі центри, садівничі підприємства, плодощовий підкомплекс.

В статье проанализированы особенности формирования системы сбытовой логистики садоводческих предприятий. Разработан алгоритм проектирования сети заготовительно-распределительных центров регионального плодощового подкомплекса. Проведена оценка социально-экономических факторов развития районов

Винницкой области и произведено их ранжирование по логистической привлекательности. Усовершенствована организационно-функциональная структура логистической системы садоводческих предприятий.

Ключевые слова: сбытовая деятельность, логистическая система, заготовительно-распределительные центры, садоводческие предприятия, плодощовый подкомплекс.

The article presents the analysis of special features of creating sales logistics system of horticultural enterprises. The algorithm for creating the network of storage and distribution centers of regional fruit and grocery subcomplex has been developed. Social and economic factors of the development of Vinnytsia region districts were assessed and ranked according to their logistic attractiveness. Organizational and functional structure of logistic system of horticultural enterprises was improved.

Key words: sales activity, logistic system, storage and distribution centers, horticultural enterprises, fruit and grocery subcomplex.

УДК 334.732.3:65.012.34

Нестерчук Я.А.

викладач кафедри економіки
Уманський національний університет
садівництва

Постановка проблеми. В процесі формування системи збуту переважна більшість сільськогосподарських підприємств керується принциповими положеннями виробничої концепції маркетингу періоду його зародження, як то ефективно реалізувати те, що вироблено. Такий підхід до збутової діяльності, а також інерційне сподівання на налагодження гарантованої системи державних закупівель значно гальмує і без того стриманий розвиток інноваційного сільськогосподарського виробництва, перешкоджає налагодженню сталих паритетних відносин між суб'єктами технологічних вертикалей в аграрному секторі, сприяє існуванню недосконалих механізмів ціноутворення, нерозвинутої ринкової інфраструктури. Особливих втрат така ситуація завдає дрібним сільськогосподарським товаровиробникам, а також виробникам специфічних видів сільськогосподарської продукції, в т.ч. плодощової, що спонукає до вжиття радикальних заходів з метою забезпечення продовольчої безпеки та стабілізації цього сегменту ринку сільгосппродукції. Формування ефективності системи збуту підприємств плодощового підкомплексу спонукає до теоретичного обґрунтування організаційно-економічних засад удосконалення її складових, що визначає актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підтримуючи висновок окремих дослідників про наявність галузевих особливостей формування логістичних систем, а також керуючись узагальненим визначенням логістичної системи підприємств

АПК як організаційно-управлінського механізму з реалізації сукупності однорідних структурованих логістичних активностей, спрямованих на досягнення конкретної логістичної мети [1], пропонується оптимізувати їх структуру, вилучивши окремі функції та делегувавши їх спеціальним логістичним (заготівельно-розподільчим) центрам.

На відміну від крупних вітчизняних агробізнесових інтегрованих холдингових структур, фінансові можливості яких, а також матеріальна база та кадровий потенціал дозволяють формувати власні потужні агрологістичні системи, виробники плодової продукції мають спільні проблеми і перешкоди щодо їх створення на рівні господарюючих суб'єктів [2]:

- агрологістика розвивається поза державними та регіональними програмами;
- відсутність на рівні підприємств кваліфікованих працівників з маркетинговою освітою;
- брак коштів на розвиток повноцінної логістичної системи, будівництво сучасних складських приміщень, придбання холодильного обладнання, транспортних засобів;
- нерозвиненість транспортної мережі, низька якість регіональних шляхів, відсутність систем комунікацій для великогабаритного транспорту, недосконале GPS забезпечення;
- низька інвестиційна привабливість вітчизняної галузі садівництва тощо.

У таких умовах потребує нагального вирішення питання створення логістичних центрів на коо-

перативних засадах, що дозволить: знизити ціни на продукцію галузі в роздрібній мережі, розширити її сезонний асортимент, знизити маркетингові ризики дрібних та середніх товаровиробників, покращити якісні характеристики плодової продукції, а у підсумку сприяти підвищенню ефективності підприємств галузі [3].

Формулювання цілей статті. Наукове обґрунтування ефективної мережі заготівельно-розподільчих центрів регіонального (обласного) плодощового підкомплексу передбачає чітку послідовність етапів проектування та оцінки ефективності проекту. В таких умовах потребує розробки алгоритм проектування мережі заготівельно-розподільчих центрів, що буде покладений в основу проекту налагодження горизонтальних й вертикальних інтеграційних взаємодій між виробничими та інфраструктурними суб'єктами плодощового підкомплексу області.

Виклад основного матеріалу. Ефективна система збуту продукції садівничих підприємств прямо залежить від ефективної маркетингової політики, проте на її формування чинить значний вплив реалізація низки організаційних, інформаційних, аналітичних, дорадчих заходів регіонального та державного рівня.

Саме на рівні сприятливих для товарного виробництва продукції садівництва регіонів можливе системне вирішення проблем транспортування, зберігання, переробки такої продукції на засадах інтеграційної взаємодії між усіма учасниками технологічного ланцюга з можливим включенням додаткових ланок. Такою ланкою може бути створення регіональної системи заготівельно-розподільчих центрів, передача яким частини допоміжних функцій (матеріально-технічного забезпечення, транспортування, складування тощо) дозволить виробникам продукції садівництва отримати додаткові вигоди у вигляді економії трудових, матеріальних, фінансових ресурсів [4].

Методична база досліджень доцільності, потужності, ефективності логістичної інфраструктури має в основі економіко-математичне моделювання з використанням методів лінійного програмування. Така методика, як правило звужує чисельність факторів та може бути використана для моделювання логістичного ланцюга з обмеженим числом учасників та зв'язків між ними, що значно знижує достовірність результатів, а отже, унеможлиблює вирішення складної задачі мезорівня: розміщення логістичних потужностей регіонального плодощового підкомплексу. Недосконалою вважаємо і методику локалізації переробно-складських вузлів у кожному районі області на основі лише мінімізації відстані до основних користувачів послуг [5]. Використання методів лінійного програмування та факторингових систем потребує одночасного аналізу витрат на організацію та функціонування

мережі за розроблених альтернативних варіантів [6].

З метою реалізації завдань різного рівня, як то, насичення ринку продукцією місцевих садівничих підприємств та імпортозаміщення; формування гуртових партій продукції для її експорту; оптимізація витрат садівничих підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності тощо, проведена оцінка соціально-економічних факторів розвитку районів Вінницької області та здійснене їх ранжування з точки зору доцільності розміщення заготівельно-розподільчих центрів логістичної системи підприємств регіонального плодощового підкомплексу враховуючи формування попиту на продукцію галузі та рівень розвитку регіональної транспортної мережі та місткості спеціалізованих сховищ. Оцінка логістичної привабливості районів Вінницької області забезпечує можливість оптимальної локалізації заготівельно-розподільчих центрів в межах регіону.

Аналіз існуючих методів оцінки логістичної привабливості регіонів на основі системи факторів [7, 8, 9] дозволив обґрунтувати три групи факторів для розрахунку інтегрованого показника конкурентоспроможності районів Вінницької області: регіонального розвитку галузі (K_{pp}); формування попиту на регіональному ринку (K_n); розвитку регіональної транспортно-складської системи (K_{tc}).

В процесі роботи над формуванням системи факторів брались до уваги рекомендації дослідників з цього питання щодо виключення впливу сталих чинників та факторів, що мінімально впливають на логістичну активність регіону з точки зору розвитку аналізованої галузі та специфічних особливостей її продукції. З них сформовано групи за функціональністю в середовищі моделювання.

Таким чином, група критеріальних показників регіонального розвитку галузі садівництва була обмежена основними показниками формування пропозиції плодової продукції: обсяг виробництва в межах району (K_1), кількість сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств садівничого напрямку на території району (K_2).

До показників формування попиту на регіональному ринку віднесено чисельність населення районів з врахуванням населення міст, що знаходяться на їх території (K_3) та середньодушовий сукупний дохід (K_4). При цьому за сталий прийняли вплив цінових та якісних чинників, адже в межах Вінницької області реалізується однорідна продукція, відхилення у цінах на яку не залежить від розміщення територіальних ринків.

Розвиток регіональної транспортно-складської системи пропонується оцінювати з врахуванням обмежень щодо видів транспорту та термінів реалізації плодів за показниками: вантажообіг автотранспорту (K_5) й місткість складських приміщень (K_6).

З метою кількісної оцінки кожного фактора із сформованої системи для кожного району використано метод експертних оцінок «Паттерн», що дозволяє встановити їх відносну цінність та ранжувати на основі дедуктивної логіки. При цьому нормування факторів лінійного впливу на результат здійснюється шляхом співвідношення їх фактичних значень до максимальних у межах районів Вінницької області за формулою:

$$y_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_0},$$

де y_{ij} – нормоване значення i -го показника для j -го району; x_{ij} – фактичне значення i -го показника для j -го району; x_0 – еталонне (максимальне) значення i -го показника в межах області.

Попередньо обмеживши кількість факторів у економіко-математичній моделі логістичної конкурентоспроможності регіону обмежено і можливість застосування методів його інтегральної оцінки. Так, за мінімального числа показників не дасть об'єктивного результату інтегральна оцінка на основі середньої арифметичної простої від отриманих попередньо оцінок. Тому за логікою дослідження пропонується використати метод аналізу ієрархій, що забезпечує попарність порівнювань, доповнюваність вихідної матриці, наявність вербально-чисельної шкали, і в основу якого покладено покрокова згортка й впорядкування кількісних та якісних значень показників в процесі формування та оброблення експертних оцінок за допомогою засобів середовища MS Excel (табл. 1).

Практична значущість експертних оцінок забезпечена залученням групи експертів: 2 науково-педагогічні працівники Уманського національного університету садівництва (кандидати економічних наук, доценти), 3 керівники садівничих сільськогосподарських підприємств Вінницької області, 3 керівники діючих логістичних центрів Вінницької області, які за 9-бальною шкалою оцінили пріоритетність запропонованих критеріїв логістичної привабливості районів.

Отже, розраховані коефіцієнти вагомості підтверджують визначальне значення кількісних показників розвитку галузі товарного садівни-

цтва у всіх категоріях підприємств та в особистих селянських господарствах (максимальний коефіцієнт вагомості 0,436) для обґрунтування локалізації заготівельно-розподільчих центрів плодової продукції в межах області. Другим за значенням є середньодушовий сукупний дохід, а також чисельність населення, коефіцієнти вагомості яких відрізняються незначно (0,182, 0,175). Найменшого значення експерти надають обсягу регіональних автотранспортних перевезень (мінімальний коефіцієнт вагомості 0,056).

Обмеживши економіко-математичну задачу трьома групами факторів: регіонального розвитку галузі (K_{pp}); формування попиту на регіональному ринку (K_n); розвитку регіональної транспортно-складської системи ($K_{тс}$), послідовність дій вимагає оцінити райони за кожною групою факторів з врахуванням коефіцієнтів вагомості кожного з них:

$$K_{ppi} = K_{1i} \times V_{iK_1} + K_{2i} \times V_{iK_2};$$

$$K_{pi} = K_{3i} \times V_{iK_3} + K_{4i} \times V_{iK_4};$$

$$K_{тci} = K_{5i} \times V_{iK_5} + K_{6i} \times V_{iK_6},$$

де K_{ppi} , K_{pi} , $K_{тci}$ – оцінка i -го району за відповідною групою критеріїв; K_{1i} – K_{6i} – оцінка i -го району за відповідним фактором; V_{1i} – V_{6i} – коефіцієнт вагомості відповідного фактора.

За допомогою методу експертних оцінок визначено потенційно конкурентоспроможні райони Вінницької області з точки зору формування на їх території мережі заготівельно-розподільчих центрів у системі логістичного забезпечення підприємств галузі садівництва: Іллінецький, Тиврівський, Барський, Піщанський, Шаргородський.

Для подальшого моделювання логістичних потоків в межах Вінницької області враховано п. 29 чинних «Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні» [10] у частині дотримання вимог до перевезень швидкопсувних вантажів у міжміському сполученні, прямою вимогою якого є дотримання тривалості перебування в дорозі свіжих овочів та фруктів з моменту навантаження і до моменту розвантаження, не більше 6 годин.

Таблиця

Ранжування факторів логістичної привабливості районів Вінницької області

Фактор	K_1	K_2	K_3	K_4	K_5	K_6	Локальний вектор пріоритетів	Коефіцієнт вагомості (V)
K_1	1	5	3	3	7	5	3,411	0,436
K_2	1/5	1	1/5	1/5	3	1	0,537	0,069
K_3	1/3	5	1	3	4	1/3	1,372	0,175
K_4	1/3	5	1/3	1	5	3	1,423	0,182
K_5	1/7	1/3	1/4	1/5	1	3	0,438	0,056
K_6	1/5	1	3	1/3	1/3	1	0,637	0,081

Джерело: розраховано автором

Пропонується на базі сільськогосподарських підприємств формувати гуртові партії плодової продукції, в т.ч. й за рахунок господарств населення, з подальшим транспортуванням їх спеціалізованим автотранспортом до заготівельно-розподільчих центрів, до зони обслуговування яких вони віднесені за оптимальним маршрутом (за розрахункової норми пробігу автомобіля на міжміських автомобільних шляхах з твердим покриттям – 37 км/год.).

Нерівномірне розміщення садівничих підприємств й спеціалізованих складських потужностей на території Вінницької області, а також неоднорідність зон обслуговування заготівельно-розподільчих центрів вимагає прогнозування об'єму незадоволеного попиту на послуги складування й зберігання плодової продукції з врахуван-

ням її товарної частки, отриманої усіма її виробниками.

Модель регіональної мережі заготівельно-розподільчих центрів розроблена з метою підвищення ефективності логістичних систем садівничих сільськогосподарських товаровиробників, чому сприятиме їх удосконалена організаційно-функціональна структура (рис. 1).

Комерційною основою створення регіональної мережі заготівельно-розподільчих центрів на основі приватного капіталу без залучення сільськогосподарських товаровиробників буде різниця між закупівельною ціною на плодову продукцію у сезон її збору та середньореалізаційною ціною певного маркетингового року.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження вітчизняних науковців, практичний

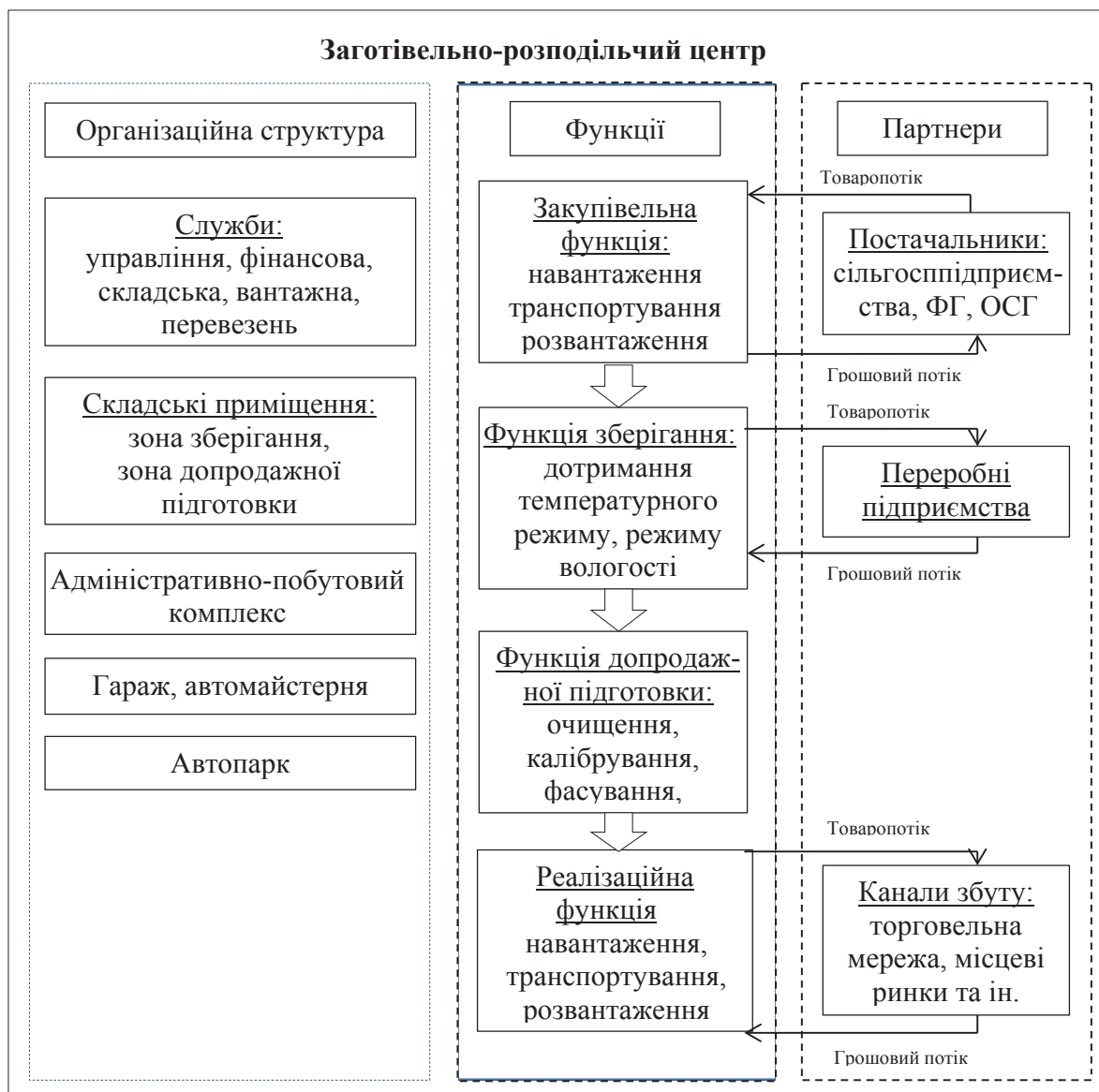


Рис. 1. Організаційно-функціональна структура заготівельно-розподільчого центру плододуктового підкомплексу

Джерело: розроблено автором

досвід розвитку інтегрованого сектору аграрної економіки підтверджує необхідність налагодження взаємодій між учасниками продуктивних ланцюгів у горизонтальній та вертикальній площині. Так, ефективна логістика продукції садівничих підприємств можлива у межах маркетингового кооперативу, що здатний створити повноцінний логістичний ланцюг «поле (сад) – кооператив – експертна служба з оцінки якості продукції – заготівельно-розподільчий центр – споживач», забезпечити справедливую ціну, доступність внутрішніх і зовнішніх ринків, аналогічно створений на первинному рівні багатofункціональний кооператив крім інших послуг може забезпечити спільне використання техніки, складських приміщень й холодильного обладнання, налагодити складування, збереження, переробку продукції, доведення її до товарної якості тощо із залученням майна учасників кооперативу та спільного будівництва, придбання основних засобів

В свою чергу регіональний сільськогосподарський виробничий (обслуговуючий) кооператив може стати основою регіонального кластеру, принципами роботи якого будуть: виробнича незалежність (кількість, структура товарної сільськогосподарської продукції визначається керівництвом та залежить від його ресурсного забезпечення); графік реалізації продукції розробляється на рівні кооперативу з урахуванням загальної кількості зібраної продукції, формування її гуртових партій та побажань членів; продукція є власністю учасників кооперативу [11].

Для вирішення основної логістичної проблеми кооперативних і кластерних об'єднань садівничих підприємств – брак транспортних засобів і складських потужностей, а також обмежені фінансові можливості їх учасників, розроблений проект мережі заготівельно-розподільчих центрів пропонується реалізувати на інвестиційній основі із залученням бюджетного фінансування. Формування регіональної логістичної мережі на акціонерних засадах може здійснюватися із залученням банківського капіталу, страхових компаній, інших кредитних установ із обов'язковим дотриманням принципу пріоритету інтересів безпосередніх учасників плодопродуктової вертикалі – сільсько-

господарських товаровиробників та переробних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сумець О.М. Логістична система підприємства АПК: визначення, аналогова модель функціонування, основні завдання / О.М. Сумець // Вісник Харківського національного аграрного університету. Серія "Економічні науки". – 2013. – № 5. – С. 166–174.
2. Смирнов І.Г. Агрологістика в Україні: суспільно-географічні проблеми і перспективи розвитку / І.Г. Смирнов, О.В. Шматок // Економічна та соціальна географія. – 2013. – Вип. 2 (67). – С. 96–109.
3. Григор'єв С.М. До питання логістики плодово-овочевої продукції / С.М. Григор'єв // Ексклюзивні технології. – 2010. – № 3 (8). – С. 28–30.
4. Ажаман І.А. Формування та розвиток аграрних логістичних центрів / І.А. Ажаман // Агросвіт. – 2014. – № 10. – С. 7–11.
5. Кондратюк Д.М. Актуальність мережі агрологістичних центрів / Д.М. Кондратюк // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 137. – Харків: ХНТУСГ. – 2013. – С. 139–143.
6. Кириллов А.В. Модель построения сети дистрибуции на основе многофакторного анализа промышленно-логистического потенциала региона / А.В. Кириллов, В.Е. Целин // Экономика региона. – 2015. – № 4. – С. 336–345.
7. Ковальська Л.Л. Формування та розвиток логістичної інфраструктури регіону / Л.Л. Ковальська, Б.Р. Савка // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 749. – С. 410–416.
8. Рахмангулов А.Н. Оценка социально-экономического потенциала региона для размещения объектов логистической инфраструктуры / А.Н. Рахмангулов, О.А. Копылова // Экономика региона. – 2014. – № 2. – С. 254–263.
9. Фрейдман О.А. Анализ логистического потенциала региона: монография / О.А. Фрейдман. – Иркутск: ИрГУПС, 2013. – 164с.
10. Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні. Наказ № 363 від 14.10.97. [Електронний ресурс]. – Режим доступу – <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98/page>. Арестенко В.В. Маркетинговий логістичний кооператив як основа регіонального сільськогосподарського кластеру / В.В. Арестенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 5. – С. 129–133.

ТРУДОВІ РЕСУРСИ ТА ЇХ РОЛЬ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

WORKFORCE AND ITS ROLE IN THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A MODERN ENTERPRISE

УДК 658:330.341.1

Побережна Н.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Пантелєєв М.С.

к.т.н., доцент,
доцент кафедри організації виробництва та управління персоналом

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Гаркуша В.О.

магістр
Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

*У статті визначено загальні тенденції використання трудових ресурсів як складової інноваційного розвитку сукупності машинобудівних підприємств Харківського регіону. Запропоновано оцінку якості людського капіталу підприємства проводити з врахуванням показників: освітнього рівня персоналу; чисельності працівників, які мають науковий ступінь; кількості працівників які навчено новим професіям та таким, що підвищили кваліфікацію; кількості винахідників та раціоналізаторів; витрат на професійне навчання. **Ключові слова:** трудові ресурси, інноваційний розвиток, освітній рівень, підвищення кваліфікації, людський капітал, винахідники та раціоналізатори.*

В статье определены общие тенденции использования трудовых ресурсов как составляющей инновационного развития совокупности машиностроительных предприятий Харьковской области. Предложено оценку качества человеческого капитала предприятия проводить с учетом следующих показателей: образовательного уровня персонала; численности работников, име-

ющих ученую степень; количества работников, обученных новым профессиям и тех, которые повысили квалификацию; количества изобретателей и рационализаторов; затрат на профессиональное обучение.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, инновационное развитие, образовательный уровень, повышение квалификации, человеческий капитал, изобретатели и рационализаторы.

General trends of the usage of workforce as a component of innovative development of the aggregate of machine-building enterprises of the Kharkov region were defined in the article. It was suggested that the assessment of the quality of the company's human capital should be carried out consideration the following indicators: educational level of the staff; amount of employees with a degree; amount of employees trained in new professions and those who have upgraded their qualifications; amount of inventors and innovators; costs of vocational training.

Key words: Workforce, innovative development, educational level, advanced training, human capital, inventors and innovators.

Постановка проблеми. Радикальні зміни, які відбуваються в світі дозволяють говорити не тільки про інноваційну спрямованість економічного зростання, але й про трансформацію факторів, які сьогодні визначають таку спрямованість. Так, дедалі більшого значення набувають інформація, інтелект, інноваційна праця, творчий потенціал людини, її знання та професіоналізм. При цьому людина стає ключовим й найціннішим ресурсом підприємства.

Таким чином, в сучасних ринкових умовах розвитку нашої країни, саме управління трудовими ресурсами підприємства стає важливою передумовою як підвищення ефективності функціонування промислового підприємства, так і вибору напрямку його інноваційного розвитку і, з розумінням сприймається як державним керівництвом, так і суб'єктами підприємницької діяльності. Цю позицію підтримують і вчені. Тому, актуалізується необхідність подальшого дослідження особливостей формування, розвитку та використання людського капіталу як головного ресурсу інноваційного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових досліджень у сфері управління інноваційним розвитком підприємств сучасними науковцями розроблено та запропоновано низку теоретичних і методичних підходів до аналізу та оцінки інноваційного потенціалу підприємства, до визначення його складників,

формування стратегій розвитку та методів їх реалізації, методів управління та оцінки розвитку підприємства. Зазначеним питанням присвятили свої праці Косенко О.П., Перерва П.Г. [1], Манойленко О.В., Стригуль Л.С. [2], Мелень О.В. [3], Пантелєєв М.С. [4], Побережний Р.О. [5], Савченко О.І. [6], Шматько Н.М. [7], Юр'єва І.А. [8] та ін.

Попри велику цінність наукового внеску, зробленого науковцями, сьогодні існує багато питань, пов'язаних з формуванням та реалізацією управлінських заходів щодо інноваційного розвитку підприємства з позиції реальних можливостей підприємства до використання своїх ресурсів, серед яких основоположним вважаємо трудові.

Метою статті є подальше визначення загальних тенденцій формування та розвитку трудових ресурсів підприємств як підґрунтя їх інноваційної діяльності на прикладі сукупності машинобудівних підприємств Харківського регіону.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкової трансформації економіки України підвищується роль персоналу в системі управління розвитком сучасного підприємства, яке обирає саме інноваційний напрямок такого розвитку. Проте сьогодні, не дивлячись на проголошений курс інноваційної моделі економічного зростання держави, спостерігається низький рівень інноваційної активності національних підприємств.

Так, кількість інноваційно активних підприємств (табл. 1) в 2011 році складала 16,2% від

загальної сукупності підприємств, в 2012 році – 17,4%, в 2013 році – 16,8%, в 2014 році – 16,1% та в 2015 році їх кількість трохи збільшилась до рівня 17,3%. Також необхідно зазначити, що за напрямками інноваційної діяльності (табл. 1)

найбільшу питому вагу серед інноваційно активних підприємств складають підприємства, що займались придбанням машин, обладнанням та програмним забезпеченням (10,3% в 2011 році та 9,8% в 2015 році), а найменшу – що займа-

Таблиця 1

Структура інноваційно активних підприємств у 2011–2015 рр., % [9, 10]

	2011	2012	2013	2014	2015
Інноваційно активні підприємства	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3
За напрямками інноваційної діяльності:					
внутрішні науково-дослідні розробки	12,4	12,2	12,5	1,9	3,2
придбання науково-дослідних розробок	7,6	7,6	6,6	0,9	1,5
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	10,3	10,86	10,62	9,9	9,8
придбання інших зовнішніх знань	1,0	4,9	4,9	0,8	0,7
навчання та підготовка	2,9	18,2	19,4	3,2	1,6
ринкове запровадження інновацій	1,3	5,8	5,5	0,8	X
інші	12,2	11,5	9,6	1,4	4,4

Таблиця 2

Розподіл обсягу фінансування інноваційної діяльності в промисловості, % [9, 10]

Показник	2011	2012	2013	2014	2015
Усього у т. ч за рахунок коштів:	100	100	100	100	100
держбюджету	1,04	2,0	0,3	4,47	0,39
місцевих бюджетів	0,1	0,1	1,6	0,07	0,27
власних коштів	52,92	63,9	72,9	84,9	97,2
коштів вітчизняних інвесторів	1,3	1,3	1,3	0,1	0,53
коштів іноземних інвесторів	0,39	8,7	13,1	1,8	0,42
інших джерел	4,24	3,0	4,2	8,1	1,1

Таблиця 3

Кадровий склад науково-технічної діяльності в Україні, (тис. осіб) [9, 10]

Показники	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість працівників наукових організацій, тис. осіб	134,7	129,9	123,2	109,6	101,6
з них: дослідники і техніки	85,0	82,0	77,91	69,4	63,9
доктори наук	4,4	4,5	4,5	4,3	4,1
кандидати наук	16,1	15,9	15,9	14,7	13,9
Чисельність організацій, які виконують наукові та науково-технічні роботи, од.	1255	1185	1063	999	978

Таблиця 4

Динаміка обсягу наукових та науково-технічних робіт за видами робіт у цінах 2011 р., млн грн. [9, 10]

	2011	2012	2013	2014	2015
Загальний обсяг	9050,2	8926,4	8992,5	8587,9	10385,3
науково-технічні розробки	4352,6	4235,3	4407,9	4189,0	5371,7
науково-дослідні роботи	3555,6	3725,2	3644,9	3439,2	3900,9
науково-технічні послуги	1142,1	965,8	939,7	959,8	1112,6

Таблиця 5

Динаміка обсягу фінансування науково-технічних робіт за джерелами [9, 10]

	2011	2012	2013	2014	2015
Усього, млн грн.	8396,7	8385,4	8497,7	8093,5	10066,0
держбюджет	3377,2	3758,0	3624,7	3153,8	3470,4
власні кошти	729,4	883,9	1125,3	1511,9	2473,5
кошти замовників	4188,0	3577,4	3594,7	3290,2	3852,5

лись придбанням інших зовнішніх знань (1,0% в 2011 році та 0,8% в 2015 році).

Привертає увагу той факт, що кількість підприємств які впроваджували інновації в навчання та підготовку персоналу зменшилась з рівня 18,2% в 2012 році до рівня 1,6% в 2015 році (табл. 1), що є дуже негативним моментом.

До основних причин, які привели до погіршення показників можна віднести недостатню фінансову підтримку державою інноваційних досліджень (табл. 2) та невелику інноваційну привабливість національних сучасних підприємств [11], що зменшує рівень зацікавленості іноземних інвесторів до інвестицій та фінансування їх інноваційної діяльності (табл. 2).

В роботі [11] автором визначено, що найбільший вплив на розвиток інноваційного потенціалу промислового підприємства має наявність кадрового складу його науково-технічної діяльності (табл. 3, табл. 4) та фінансування науково-технічних робіт (табл. 5).

В дослідженні визначено, що державна політика щодо підтримки інноваційного розвитку підприємств в напрямку мотивації до наукової праці, підвищення кваліфікації персоналу та розвитку інтелектуального капіталу підприємств є занадто слабкою. Так, розподіл працівників за розмірами заробітної плати у 2016 році (табл. 6) свідчить про відсутність залежності розміру зарплати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників як у видах діяльності з надання послуг, так і у виробництві.

Доцільно визначити, що серед факторів впливу на інноваційний розвиток підприємства (табл. 1–5), ключову роль відіграє фактор наявності головного ресурсу підприємства – трудових ресурсів, і саме наявність кваліфікованого персоналу, який має знання та необхідні підприємству навички і володіє високим творчим та інтелектуальним потенціалом.

Таким чином, для успішного формування та реалізації будь – яких планів, напрямків та стратегій інноваційної діяльності підприємства потрібні оптимально підібрані кадри, якісне навчання, організаційна культура, ефективна кадрова політика, можливості для вияву ініціативи та творчості, програми стимулювання та мотивації до процесу продукування нових ідей.

Якість трудових ресурсів, їх здатність до адаптації щодо змін в умовах виробництва та спроможність до командної роботи, безпосередньо впливає на можливості підприємства до розвитку саме в умовах мінливості та невизначеності зовнішнього середовища. При цьому, трудові ресурси є носієм людського капіталу підприємства і є «... ресурсом, що акумулює знання, уміння, навички, творчі та інтелектуальні здібності, досвід, мотиваційні настанови, потенціал мобільності, командної

роботи, орієнтації на високі кінцеві результати. Цей капітал формується шляхом інвестицій у людину у вигляді затрат на освіту, підготовку на виробництві, на охорону здоров'я, інші складові, що примножують параметри людського фактора» [13, с. 100–101].

З метою визначення загальних тенденцій розвитку трудових ресурсів як основи інноваційної діяльності сучасних підприємств, в дослідженні проаналізовано якість людського капіталу підприємств Харківського регіону за 2009–2015 роки, що визначається досягнутим рівнем знань та освіти, професійно-кваліфікаційним і віковим складом, рівнем забезпеченості персоналу та ін. Як об'єкт дослідження обрано провідні машинобудівні підприємства: ПАТ «Турбоатом», ПАТ Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», ПАТ «Завод ім. Фрунзе», ПАТ «ФЕД».

За результатами аналізу чисельності та якісного складу персоналу (табл. 7), визначено, що показник середньооблікової чисельності працівників майже на всіх підприємствах має тенденцію до скорочення в 2015 році в порівнянні з 2009 роком за всіма віковими групами.

Постійне скорочення чисельності за період 2009–2015 рр. відзначено у ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», що складає 42,96% (1134 осіб). У таких підприємствах як ПАТ «ФЕД» та ПАТ «завод ім. Фрунзе», помічено збільшення чисельності персоналу. У ПАТ «ФЕД» збільшення чисельності складає 669 осіб, а у ПАТ «завод ім. Фрунзе» збільшення показника чисельності персоналу визначено тільки за період 2009–2013 рр. (дорівнює 28,8% – 100 особам). Вже в 2015 році кількість працюючих заводу зменшилась на 17,9%, що становить 68 осіб.

Привертає увагу рух персоналу у ПАТ «Турбоатом», який є флагманом енергетичного машинобудування Харківського регіону та України в цілому. Встановлено, що за період 2009–2013 рр. підприємство має зростання середньооблікової чисельності підприємства з 5004 осіб до рівня 6016 осіб. Проте, вже в 2015 році визначено зменшення цього показника на 21,93% до рівня 4697 осіб (зменшення на 1319 осіб).

Визначено, що причиною такого зменшення чисельності персоналу є відповідний етап розвитку України, на якому держава переживає глибоку соціально-економічну кризу, пов'язану із загостренням політичних, економічних та соціальних проблем у глобальному масштабі. Розвиток подій призводить до втрати частки ринків збуту, сегменту покупців та замовників, зменшення обсягу виготовлення продукції, скорочення персоналу, погіршення соціальних умов життєдіяльності та зростання безробіття.

В дослідженні встановлено, що процес функціонування та інноваційного розвитку машинобу-

Таблиця 6

Середньомісячна заробітна плата у 2016 році [12]

Галузі промисловості	Середньомісячна заробітна плата у 2016 році, грн	
	жінки	чоловіки
Усього	4480	6001
Сільське господарство	3635	4423
Промисловість	4857	6503
Будівництво	4402	4811
Транспорт, складське господарство	4900	6331
Фінансова та страхова діяльність	8815	13154
Освіта	3712	3963
Охорона здоров'я, надання соціальної допомоги	3327	3727
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	3654	7314

Таблиця 7

Професійно-кваліфікаційний та віковий склад персоналу підприємств *

Роки	Чисельність працівників, осіб	Склад працівників за освітнім рівнем, осіб		Кількість працюючих у віці, роки		
		неповна та базова вища освіта	повна вища освіта	від 15 до 34	від 35 до 54	від 55 до 59
ПАТ «ФЕД»						
2009	88	24	50	37	39	12
2010	134	36	78	58	61	15
2011	204	54	122	107	80	17
2012	227	49	146	131	81	15
2013	282	12	193	169	148	21
2014	628	36	221	236	358	34
2015	757	48	224	278	437	42
ПАТ «ХМЗ «Світло шахтаря»						
2009	2640	793	599	759	1530	351
2010	2696	815	629	805	1546	345
2011	2890	910	688	947	1577	366
2012	2836	913	711	1006	1618	212
2013	1957	627	504	667	1140	150
2014	1743	597	450	523	1088	132
2015	1506	704	653	386	1008	112
ПАТ «Завод ім. Фрунзе»						
2009	347	127	165	180	151	16
2010	378	127	191	194	167	17
2011	426	142	221	211	189	26
2012	426	144	228	235	175	16
2013	447	157	234	229	190	28
2014	407	146	226	208	176	22
2015	379	132	208	201	163	15
ПАТ «Турбоатом»						
2009	5004	1137	1515	1201	3148	655
2010	5316	1158	1604	1022	3672	622
2011	5334	1200	1711	1506	3210	618
2012	5444	1257	1877	1882	3233	329
2013	6016	1319	2022	2117	3513	386
2014	5811	1286	1964	1921	3523	367
2015	4697	1254	1932	1850	2606	241

Джерело: Розраховано автором на основі звітності підприємств

дівних підприємств знаходиться у взаємозв'язку з процесом формування та функціонування трудового колективу підприємства, складовими частинами якого є: комплектування кадрів та їх виробнича адаптація; розвиток освітнього та кваліфікаційного рівня персоналу; управління мобільністю, внутрішньовиробничим просуванням та плінністю кадрів; розвиток інтелектуального потенціалу персоналу.

До основних показників інноваційного розвитку підприємства за складовою трудові ресурси, у відповідності з метою дослідження, доцільно відносити запропоновані в роботах [4, с. 133; 14, с. 228–229; 15, с. 104–105] такі показники, як: освітній рівень персоналу; чисельність працівників, які мають науковий ступінь; кількість працівників, що підвищили кваліфікацію; кількість працівників, які навчено новим професіям; кількість винахідни-

ків та раціоналізаторів; витрати на професійне навчання (табл. 7 та табл. 8).

За згрупованими показниками розвитку персоналу сукупності підприємств, що аналізуються (табл. 8) з'ясовано, що рівень і тенденції цих показників демонструють відсутність позитивної спрямованості. Це стосується: показника кількості працівників, які мають науковий ступінь (найбільший показник – у ПАТ «Турбоатом» в 2009 році (13 осіб), що складає 0,25% загальної чисельності персоналу підприємства, найменший у ПАТ «ФЕД» в 2011 році (1 особа), що складає 0,49% загальної чисельності персоналу); кількості працівників, що підвищили кваліфікацію (у ПАТ «ФЕД» цей показник не перевищує 5,67% від всієї сукупності працівників, у ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» – в середньому складає 32,63%, у ПАТ «Завод ім. Фрунзе» –

Таблиця 8

Показники розвитку персоналу за 2009–2015 рр.

Роки	Чисельність працівників, які мають науковий ступінь, осіб	Підвищили кваліфікацію, осіб (до загальної кількості,%)	Навчено новим професіям, осіб (до загальної кількості,%)	Винахідники і раціоналізатори, осіб (до загальної кількості,%)	Витрати на професійне навчання, тис. грн.
ПАТ «ФЕД»					
2009	1	0 (0,00)	3 (3,40%)	16 (18,18)	0,00
2010	1	2 (1,45)	1 (0,74)	16 (11,94)	0,00
2011	1	2 (0,98)	2 (0,98)	16 (7,87)	0,00
2012	1	4 (5,67)	2 (0,88)	16 (7,04)	0,00
2013	1	15 (5,32)	8 (2,84)	16 (5,67)	0,00
2014	2	28 (4,45)	4 (0,63)	21 (3,34)	0,00
2015	2	32 (4,23)	5 (0,68)	28 (3,69)	0,00
ПАТ «ХМЗ «Світло шахтаря»					
2009	4	758 (28,71)	680 (25,75)	18 (0,68)	227,6
2010	4	581 (21,55)	327 (12,12)	10 (0,37)	324,1
2011	4	693 (23,97)	453 (15,67)	10 (0,34)	476,9
2012	5	742 (26,16)	508 (17,91)	8 (0,28)	323,4
2013	4	898 (45,88)	341 (17,42)	8 (0,40)	201,5
2014	3	319 (18,30)	326 (18,70)	8 (0,45)	212,5
2015	3	963 (63,90)	223 (14,8)	6 (0,39)	157,5
ПАТ «Завод ім. Фрунзе»					
2009	0	41 (11,82)	20 (5,76)	3 (0,86)	0,00
2010	0	31 (8,20)	45 (11,91)	2 (0,52)	0,00
2011	0	71 (16,67)	27 (6,33)	3 (0,70)	0,00
2012	0	54 (12,67)	27 (6,33)	2 (0,46)	0,00
2013	0	36 (8,05)	26 (5,82)	3 (0,67)	0,00
2014	0	22 (5,41)	16 (3,93)	2 (0,49)	0,00
2015	0	18 (4,75)	19 (5,01)	2 (0,53)	0,00
ПАТ «Турбоатом»					
2009	13	667 (13,33)	301 (6,12)	916 (18,30)	815,4
2010	12	671 (12,62)	341 (6,42)	830 (15,61)	150,9
2011	12	734 (13,76)	490 (9,18)	790 (14,81)	110,3
2012	10	871 (15,9)	883 (16,21)	740 (13,59)	124,6
2013	11	1088 (18,08)	811 (13,48)	725 (12,05)	159,5
2014	11	1451 (24,96)	968 (16,65)	722 (12,42)	164,3
2015	10	1896 (40,36)	1089 (23,2)	716 (15,24)	157,8

Джерело: Розраховано автором на основі звітності підприємств

показник не перевищує рівня 16,67% та має тенденцію до зменшення, у ПАТ «Турбоатом» – найвищим показником є 24,96% від загальної кількості працівників); кількості працівників, що навчено новим професіям (для ПАТ «ФЕД» цей показник має коливання від 3,4% в 2009 році до 0,68% в 2015 році; для ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» такий показник має коливання від 25,75% до загальної кількості працівників в 2009 році до 14,8% у 2015 році, для ПАТ «Завод ім. Фрунзе» – від 5,76% в 2009 році до 5,01% в 2015 році та для ПАТ «Турбоатом» – від 6,12% в 2009 році до рівня 12,42% в 2015 році відповідно); кількості винахідників та раціоналізаторів (цей показник також має тенденцію до зниження: у ПАТ «ФЕД» від 18,18% до загальної кількості працівників в 2009 році до рівня 3,69% в 2015 році, у ПАТ «ХМЗ «Світло шахтаря» від 0,68% в 2009 році до 0,39% в 2015 році, у ПАТ «Завод ім. Фрунзе» від 0,86% в 2009 році до рівня 0,53% в 2015 році та у ПАТ «Турбогаз» такий показник має коливання від 18,30% в 2009 році до рівня 12,42% в 2015 році відповідно).

Що стосується витрат на професійне навчання (табл. 8), в дослідженні визначено динаміку зменшення цього показника на двох підприємствах: ПАТ «ХМЗ «Світло шахтаря» та ПАТ «Турбоатом» (від 227,6 тис. грн. в 2009 році до 157,5 тис. грн. в 2015 році у ПАТ «ХМЗ «Світло шахтаря» і зменшення показника у ПАТ «Турбоатом» від 815,4 тис. грн. в 2009 році до рівня 164,3 тис. грн. в 2015 році) та відсутність такої статті витрат в системі формування та розвитку трудового колективу таких підприємств як ПАТ «ФЕД» та ПАТ «Завод ім. Фрунзе».

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження, доведено що обрана сукупність машинобудівних підприємств характеризується недостатнім рівнем показників розвитку трудових ресурсів, низьким рівнем підготовки кадрів та інноваційного менеджменту, неефективністю систем мотивації та стимулювання персоналу, незатребуваністю творчою працею та низьким рівнем освітньої та кваліфікаційної підготовки кадрів. Це свідчить про те, що сьогодні інноваційна діяльність українських підприємств є недостатньо забезпечена кадрами інноваційного типу, а більшість керівників та менеджерів ще не зовсім усвідомили важливу роль трудових ресурсів в інноваційному розвитку підприємств.

Проте, запорука інноваційного розвитку підприємства – це не тільки збереження трудових ресурсів підприємства та використання максимального обсягу знань та навичок своїх співробітників, але й примноження людського капіталу, що потребує від керівництва створення сприятливих умов для розвитку якісних рис працівників; зростання інвес-

тицій в освіту, підвищення професійного рівня працівників, стажування, перепідготовку та перекваліфікацію співробітників; розробки заходів щодо підвищення рівня мотивації та стимулювання до навчання та підвищення рівня інноваційної активності працівників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономическая оценка инновационного потенциала: монография [Електронний ресурс] / А.П. Косенко [и др.]; ред. П.Г. Перерва, Д. Коциски. – Харьков: НТУ «ХПИ»; Мишкольц: Мишкольц. техн. ун-т, 2008. – 170 с. – Режим доступа: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/26335>
2. Манойленко О.В. Напрямки удосконалення методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства / О.В. Манойленко, Л.С. Стригуль // Сталій розвиток економіки. – 2012. – № 7(17). – С. 88–94.
3. Мельник О.В. Інноваційні та інвестиційні процеси на промислових підприємствах України: сучасний стан і передумови розвитку: монографія [Електронний ресурс] / О.В. Мельник, Л.С. Стригуль. – Харків: ТОВ «Щедра садиба плюс», 2014. – 375 с. – Режим доступа: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/23704>
4. Пантелеев М.С. Оцінка потенціалу інноваційного розвитку підприємства: практичний аспект [Електронний ресурс] / М.С. Пантелеев, Н.М. Побережна, А.О. Ярошенко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПИ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПИ», – 2015. – № 60 (1169). – С. 132–136. – Режим доступа: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/21100>
5. Побережний Р.О. Методологічні аспекти сучасних підходів до сутності розвитку підприємства в умовах мінливого зовнішнього середовища / р.О. Побережний, Н.М. Побережна // Соціально-економічний розвиток України: проблеми та перспективи: кол. монографія / ред. О.В. Манойленко. – Харків: НТУ «ХПИ», 2015. – Розд. 5. – С. 229–242.
6. Савченко О.І. Використання системи збалансованих показників для інноваційно – інвестиційного розвитку підприємств [Електронний ресурс] / О.І. Савченко // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПИ»: зб. наук. пр. Економічні науки. – Харків: НТУ «ХПИ», 2016. – № 28(1200). – С. 3–8. – Режим доступа: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/25690>
7. Шматько Н.М. Організація інформаційно-аналітичного забезпечення управління стійким розвитком інтегрованих об'єднань промислових підприємств / Н.М. Шматько // Сучасні проблеми управління підприємствами: теорія та практика: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, Харків, 30–31 березня 2017 року. – Харків: Видавець ФОП Панов А.М. – 2017. – С. 472–473.
8. Линник О.І. Антикризове управління на вітчизняних та закордонних підприємствах: теорія, діагностика кризового стану, соціально-економічні аспекти управління: монографія [Електронний

ресурс] / О.І. Линник, р.Ф. Смоловик, І.А. Юр'єва; Харківський політехнічний ін-т, нац. техн. ун-т. – Харків: Підручник НТУ «ХПІ», 2013. – 544 с. – Режим доступу: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/24020>

9. Інноваційний розвиток промисловості як складова структурної трансформації економіки України: аналітична доповідь [Електронний ресурс] / [О.В. Собкевич, А.І. Сухоруков, А.В. Шевченко та ін.]. – К.: Національний інститут стратегічних досліджень, 2014. – 152 с. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – К.: ДП «Інформ-вид. Державної служби України», 2016. – 257 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

11. Побережна Н.М. Аналіз факторів впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств: практичний аспект / Н.М. Побережна // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Сер.: Економіка і менеджмент. – Одеса: МГУ, 2016. – № 21. – С. 81–86.

12. Заробітна плата та стан її виплати

у 2016 році [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України: [викон. Н.О. Усик, І.В. Яценко] – К.: ДП «Інформ-вид. Державної служби України», 2017. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

13. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань [Електронний ресурс] / А.М. Колот // Глобальна економіка XXI століття: людський вимір: монографія / [Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, А.М. Колот, Я.М. Столярчук та ін.]; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника; М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ: КНЕУ, 2008. – С. 93–104. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/11431>

14. Побережний Р.О. Методологический подход к оценке потенциала развития машиностроительных предприятий / Р.О. Побережний // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – Курск: ИП Горохов А.А. – 2013. – № 1. – С. 224–230.

15. Гриньова В.М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства: наукове видання / В.М. Гриньова, О.М. Ястремська. – Харків. Вид. ХНЕУ. – 2006. – 192 с.

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОВЕДІНКИ ПІДПРИЄМСТВ

TRANSFORMATION OF THE COMPETITIVE BEHAVIOR OF ENTERPRISES

В статті розглянуто й уточнено сутність та модель проактивної конкурентної поведінки підприємств та обґрунтовано напрями трансформації конкурентної поведінки підприємств у зрізі її проактивності та відповідно до сучасного мінливого ринкового середовища.

Ключові слова: конкурентна поведінка, підприємства, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрены и уточнены сущность и модель проактивного конкурентного поведения предприятий и обоснованы направления трансформации конкурентного

поведения предприятий в срезе их проактивности и в соответствии с современными изменяющимися рыночными условиями.

Ключевые слова: конкурентное поведение, предприятия, конкурентоспособность.

In the article the essence and model of proactive competitive behavior of enterprises are examined and the directions of transformation of competitive behavior of enterprises in the context of their pro-activity are justified and in accordance with modern changing market conditions.

Key words: competitive behavior, enterprises, competitiveness.

УДК 339.33:338.43

Халімон Т.М.

к.е.н., докторант кафедри менеджменту, Державний університет телекомунікацій

Постановка проблеми. Нині функціонування вітчизняних підприємств характеризується прискоренням змін у конкурентному середовищі, євроінтеграційними процесами в економіці України, загостренням конкурентної боротьби за споживача, розвитком інформаційних технологій, інноваційними процесами в усіх сферах діяльності, що зумовлює необхідність трансформації конкурентної поведінки підприємств. Успішний розвиток підприємства визначається адекватністю його конкурентної поведінки. Для ефективного управління конкурентоспроможністю підприємства необхідно передбачати майбутні дії конкурентів і прогнозувати тенденції конкурентного середовища та вико-

ристовувати раціональну проактивну конкурентну поведінку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні й методологічні аспекти щодо сутності конкурентної поведінки підприємств відображено в публікаціях: Г. Азоева, І. Ансоффа, О. Виноградової, В. Винокурова, А. Воронкової, О. Гудзь, Г. Мінцберга, В. Пономаренка, М. Портера, О. Пушкаря, П. Стецюка Дж. Робінсона, О. Тридіда, О. Тищенко, р. Фатхутдинова, А. Чандлера, А. Юданова та інших. Однак у більшості випадків не враховуються питання комплексного розгляду цієї проблеми. Тому потрібен поглиблений розгляд сутності та моделі проактивної конкурент-

ної поведінки підприємств задля обґрунтування напрямів трансформації конкурентної поведінки підприємств у зрізі її проактивності та відповідно до сучасного мінливого ринкового середовища.

Метою статті є розгляд й уточнення сутності й моделі проактивної конкурентної поведінки підприємств та обґрунтування напрямів трансформації конкурентної поведінки підприємств у зрізі її проактивності та відповідно до сучасного мінливого ринкового середовища.

Виклад основного матеріалу. В умовах нестабільного конкурентного середовища забезпечити стійкі конкурентні переваги та ключове конкурентне домінування підприємства зможуть завдяки адекватній гнучкій поведінці. Поведінку підприємства в конкурентному середовищі доцільно розглядати у зрізі конкурентної активності, ступеня адаптивності, конкурентного статусу, орієнтації на дії конкурентів, раціональності конкурентних дій.

Формування конкурентної поведінки має здійснюватися з врахуванням наступних чинників: нестабільність конкурентного клімату, конкурентні переваги, конкурентна позиція та рівень конкурентної адаптивності підприємства. Поведінковий модель підприємства формують вхідні та вихідні зв'язки із зовнішнім середовищем.

Головними вхідними зв'язками з боку суб'єктів зовнішнього середовища підприємства слід вважати: чинники і регламенти функціонування підприємства; суспільна думка й суспільне сприйняття підприємства, його продукту і характеру діяльності; економічні, технологічні, інформаційні умови функціонування; потреби й запити споживачів; нові технології; фінансові ресурси; матеріали і ресурси від постачальників; оплата споживачами отриманих товарів і послуг.

Основними вихідними зв'язками підприємства у поведінковій моделі слід вважати: доставка товару; запити на залучення фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів із зовнішнього середовища; тиск на органи влади і пропонування змін умов функціонування; вплив на суспільні настрої; впровадження і продаж нових технологій.

Характеристики і властивості кожного з цих вхідних і вихідних каналів поведінки підприємства і зовнішніх суб'єктів зумовлюють основне поле діяльності і визначають основний тип конкурентної поведінки підприємства.

На думку І. Ансоффа, глибинною причиною всіх змін, які почали відбуватися у 80-х рр., стало досягнення суспільством нового рівня економічного добробуту. Епоха масового виробництва змогла забезпечити ключові потреби населення (у розвинутих країнах) і дати надію, що вже недалеко омріяний добробут. Вчений припускає, що постіндустріальна епоха – це і є добробут, який настав. На жаль, як показала подальша практика, потреби суспільства не є задоволеними до кінця,

адже, попри певний рівень матеріального добробуту, виникли досить серйозні проблеми із безпекою (зміни клімату, тероризм тощо) й самореалізацією кожної особистості [1].

В кінці минулого століття відбулася кардинальна зміна середовища функціонування підприємств й характеру їх взаємодії з ним. Так соціально-політичні зв'язки підприємства з його оточенням, які раніше не могли навіть розкритися, стали для нього джерелом життєзабезпечення. Значення даних зв'язків зростає через збільшення кількості інформації про стан зовнішнього середовища функціонування підприємства [1, с. 74].

З іншого боку, динамізм зовнішнього середовища зумовлений розвитком нової економіки та глобалізацією закликів до широкого розгортання робіт у галузі ресурсного підходу до стратегії. Це, у свою чергу, сприяло активному вивченню галузевої привабливості, пошуку перспективних ринків, досягненню сприятливого конкурентного позиціонування [4, с. 32–33] і, врешті-решт, розумінню підприємством своєї унікальності на ринку.

Серед теоретичних підходів до визначення типів конкурентної поведінки можна виокремити теорію Дж.О. Шонессі, відповідно до якої конкуруючі підприємства залежно від особливостей їх поведінки можна віднести до однієї з нижченаведених груп [7, с. 194]: творці нових товарів; умілі діячі ринку; переслідувачі лідера; ті, що пливають за течією; потенційні інтервенти з інших галузей.

Р.А. Фатхутдинов визначає п'ять типів конкурентної поведінки [6, с. 194]: незалежна; корпоративна; адаптивна; випереджальна; агресивна.

Деякі вчені, залежно від конкурентного статусу розрізняють: домінуючу конкурентну поведінку лідерів на ринку; поведінку тих, хто йде за лідерами, яка імітує їх дії, та розвідувальну поведінку новачків ринку.

Переважно, з усіх типів поведінки, виділяють раціональну конкурентну поведінку, яку К. Ерроу характеризує в такий спосіб: „... серед усіх комбінацій товарів, які людина може собі дозволити, вона обирає ту, що максимізує корисність або задоволення” [2, с. 168].

Правильно обраний тип конкурентної поведінки залежно від рівня їх конкурентної активності може забезпечити генерування додаткових конкурентних переваг та компетенцій підприємства.

Водночас, наголосимо, що нині, ресурсну орієнтацію, пошук і формування нового типу поведінки підприємства вже не можна вписувати лише в межі активної поведінки підприємства, оскільки сьогодні вони повинні проявляти активність та ініціативність у тих напрямках, які ще не існують у практичній площині (наприклад, на нових ринках), але в майбутньому можуть бути створені зусиллями даного підприємства.

Цю тезу підтримує багато дослідників, які стверджують, що в умовах, коли зовнішнє середовище постійно змінюється, специфічні активи й компетенції підприємства можуть бути значно стабільнішою основою для його конкурентного розвитку, ніж орієнтація на існуючі потреби споживачів [5]

Відповідно, підприємство має будувати й частково орієнтувати свою стратегію на формування унікальних ресурсів і компетенцій. Це необхідно йому для того, щоб мати змогу реалізовувати тип проактивної поведінки, тобто не лише виявляти неявні запити споживачів, а й формувати їх та створювати відповідні нові продукти завдяки наявним специфічним ресурсам і унікальним компетенціям при залученні інших зацікавлених сторін.

Згідно з постулатами концепції освоєння нових чи майбутніх ринків, робота на споживача повинна зводитися не до задоволення його сьогоdnішніх запитів (адже споживач не знає, який може бути продукт майбутнього), а до цілеспрямованого формування його потреби, спільного творення цінності, що стає головним завданням підприємства.

Боротьба за споживача йде не на рівні якості або ціни товару, а на рівні можливостей підприємств запропонувати втілену в товарі нову споживчу властивість [3].

Таким чином, на часі використання нової форми взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем і вироблення нового типу конкурентної поведінки – проактивної. Критеріальними ознаками будь-якої конкурентної поведінки підприємства слід вважати: реакція підприємства на зовнішні події; характеристика конкурентного середовища і відносин з клієнтами, партнерами, конкурентами; інтенсивність та масштабність впровадження інновацій.

Відмітимо, що ключовим критерієм виділення типів конкурентної поведінки слід вважати швидкість реакції підприємства на зовнішні події. Він сукупно характеризує внутрішню організацію менеджменту і його підходи до впливу на своє ділове оточення, що відображається у періоді реагування на події та сигнали зовнішнього середовища. Кожен тип конкурентної поведінки вимагає свого механізму формування й управління.

Зміна економічних умов, перенасичення ринку, диференціація характеру споживачів зумовило формування реактивної моделі конкурентної поведінки, за якої підприємства були змушені вивчати окремі чинники, умови і поведінку економічних суб'єктів зовнішнього середовища і, відповідно, реагувати на зміни і події ззовні. Але сучасне зростання динамічності й невизначеності середовища, прискорення прийняття рішень, стиснення бізнес-простору завдяки широкому впровадженню інформаційно-комунікаційних технологій змушує підприємства трансформувати свої моделі конкурентної

поведінки. Так формується нова модель конкурентної поведінки за характером взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем – проактивна. Ключовою її характеристикою і відмінністю від інших моделей вважається ініціативність підприємства в конкурентному середовищі, а не пасивне спостереження за змінами і очікування появи нових обставин та подій. В умовах, коли все відбувається за дуже короткий період часу, проактивна конкурентна поведінка дозволяє досягати поставлених результатів з більшою ефективністю.

Поняття „проактивності” було введено в науковий ужиток управлінської теорії в кінці минулого століття як протиставлення реактивній поведінці, тобто реагування на події та обставини. Цікаво, що І. Ансофф виділяє проактивну поведінку як поведінку, що передбачає активне управління конкурентним середовищем [1]. При реактивному стилі конкурентної поведінки підприємства дії зумовлюються зовнішніми стимулами, наприклад, запитами споживачів, діями конкурентів, регулятивною політикою держави тощо.

На противагу такій поведінці, характерними рисами проактивної поведінки слід вважати:

- самостійне усвідомлене формування системи превентивних і випереджуючих дій на основі внутрішніх мотивів для зміни або відвернення настання події із чітким розумінням менеджментом підприємства результатів і відповідальності за здійснені кроки;
- передбачення подій, завчасне їх прогнозування та ідентифікація потенційних загроз і переваг у коротко- й стратегічній перспективі;
- зміна шляхом прояву ініціатив менеджментом підприємства конфігурації свого внутрішнього і зовнішнього оточення, а не пристосування до умов, які склалися;
- використання інноваційних, новаторських і креативних підходів до вирішення проблем і завдань, що можуть постати або вже постали;
- комплекс дій, спрямований на стратегічну перспективу;
- попередня ідентифікація запитів споживачів, конкурентів, інших контрагентів до того, як їхні запити стануть офіційно оприлюдненими;
- сценарний підхід до прогнозування й розвитку майбутнього, створення власними зусиллями даного майбутнього;
- зниження рівня непередбачуваності й невизначеності, створення страхового запасу ресурсу для погашення впливу непередбачуваних подій;
- широке використання різноманітних комунікацій та впровадження інформаційно-комунікаційних технологій;
- єдність підходів і принципів до побудови внутрішнього і зміни зовнішнього середовища, формування системного бачення процесів у бізнесі та дій у зовнішньому середовищі.

Тобто, проактивна конкурентна поведінка підприємства окреслюється ініціативністю, випереджувальністю, цілеспрямованістю і стратегічністю при здійсненні заходів для уникнення прояву негативних наслідків і максимізації настання позитивних явищ у конкурентному оточенні з використанням новаторських і креативних підходів. Обґрунтування необхідності трансформації конкурентної поведінки підприємства до проактивної базується на положеннях трьох основних теорій економічної науки – поведінкової, ресурсно-орієнтованої і концепції динамічних здатностей підприємства.

Таким чином, проактивна конкурентна поведінка підприємства – це сукупність дій підприємства, яка передбачає випереджаюче формування динамічних здатностей і ключових компетенцій, цілеспрямований вплив на конфігурацію ділового оточення шляхом підвищення ініціативності та креативності менеджменту підприємства, створення системи постійної ідентифікації, інноваційної реалізації неявних запитів споживачів і налагодження довгострокових партнерських відносин із економічними суб'єктами конкурентного середовища.

Опираючись на таке тлумачення проактивної конкурентної поведінки доцільно виділити ключові її складові:

- підвищення динамічних здатностей підприємства в процесі взаємодії і впливу менеджменту підприємства на персонал;

- забезпечується формування креативно-інноваційного середовища, в якому можлива ефективна взаємодія підприємства з клієнтами для виявлення неявних запитів, що в майбутньому можуть бути реалізовані;

- формування довгострокового партнерства підприємства з суспільством і його окремими цільовими аудиторіями для формування та утримання позитивного іміджу. Також формується партнерство із зацікавленими сторонами (стейкхолдерами), передусім, з постачальниками матеріальних, інтелектуальних і фінансових ресурсів, для отримання відповідних ресурсів, необхідних підприємству для забезпечення нормального функціонування;

- освоєння інновацій у створеному проактивному внутрішньому і зовнішньому середовищі, причому отримується можливість ефективного поєднання неявних запитів клієнтів із ідеями та ініціативністю персоналу й накопиченими знаннями суспільства.

Отже, проактивна конкурентна поведінка, як і будь-яка інша поведінкова модель, є зовнішнім відображенням внутрішнього середовища підприємства. Водночас, слід акцентувати, що однією з найголовніших відмінностей проактивної конкурентної поведінки є виникнення її виключно усе-

редині підприємства через систему стратегічних і тактичних планів з мінімальним впливом конкурентного середовища. Поширені попередні моделі конкурентної поведінки були переважно спрямовані на адаптацію чи на пристосування до зовнішніх умов з відповідним налаштуванням внутрішнього середовища. Проактивна конкурентна поведінка, навпаки, зорієнтована на дію у зовнішньому середовищі із впливом на нього з урахуванням об'єктивних умов його функціонування. На будь-якому підприємстві фундаментальні основи функціонування його системи управління визначають й модель його конкурентної поведінки.

Для підвищення конкурентоспроможності при трансформації конкурентної поведінки підприємства до проактивної моделі доцільно здійснити спектр заходів, зокрема:

- забезпечення постійного моніторингу та аналізу стану розвитку чинників конкурентного середовища для виявлення його латентних можливостей і загроз. При цьому, основний акцент робиться на постійний контакт із клієнтами підприємства, вивчення ринку інновацій та розробок, моніторинг постачальників й дослідження макросередовища;

- створення умов для прояву ініціативи персоналу, генерування нових ідей і постійне представлення підприємства ззовні. Особлива увага приділяється тим спеціалістам, які взаємодіють безпосередньо з споживачами, постачальниками, інноваційними інституціями;

- створення системи високоефективного інформаційного забезпечення та управління знаннями. Її наявність забезпечить вільний обіг інформації та знань між різними підрозділами (в межах безпеки дотримання комерційної таємниці) і дозволить створення комплексних проектних команд;

- формування корпоративної культури ініціативних, проактивних комунікаційних ланцюгів, дотримання етики ділових довгострокових відносин з усіма стейкхолдерами;

- спільне формування з усіма зацікавленими сторонами цінностей та принципів проактивного менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На основі положень поведінкової економічної та ресурсної теорії, а також концепції динамічних здатностей обґрунтовано напрями трансформації конкурентної поведінки підприємств у відповідності до мінливого ринкового середовища за моделлю проактивності. Уточнено визначення проактивної конкурентної поведінки підприємства як сукупності його дій щодо цілеспрямованого впливу на конфігурацію чинників конкурентного середовища, який передбачає випереджаюче генерування конкурентних переваг, шляхом динамічних здатностей і ключових компетенцій, розвитку ініціативності та креативності персоналу

підприємства, реалізації клієнтоорієнтованості й налагодження довгострокових партнерських відносин із економічними суб'єктами зовнішнього середовища на інноваційній основі. Таке визначення дало змогу виділити ключові характеристики, які відрізняють підприємство з проактивною конкурентною поведінкою. Проактивність підприємства проявляється у відношенні до динамізму, складності й невизначеності конкурентного середовища. При цьому, чим більш динамічним, складним і невизначеним є конкурентне середовище, тим більш проактивною має бути конкурентна поведінка підприємства. Виявлення необхідних умов формування проактивності дозволило сформувати ефективні управлінські інструменти і технології побудови проактивної конкурентної поведінки, зокрема: формування проактивності персоналу, управління знаннями й інноваціями, поширення принципів стратегічного партнерства у відносинах із ключовими зацікавленими особами (стейкхолдерами). Таким чином, за умов високої динамічності й невизначеності конкурентного середовища, коли можливе як примноження обсягів прибутку, так і зазнання збитків, завоювання вільних і перспективних ринкових ніш, а також націленості менеджменту на довгострокове лідерство й ефективне використання необхідних ключових

компетенцій, є можливим і доцільним формування проактивної конкурентної поведінки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф; пер. с англ.; под ред. Петрова А.Н. – СПб.: Питер, 2009. – 344 с.
2. Классика маркетинга [Текст] / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
3. Маракулин М.В. Оптимизация структуры компании в целях повышения конкурентоспособности [Электронный ресурс] / М.В. Маракулин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – Режим доступа: <http://www.dis.ru/market/>. – Название с экрана.
4. Найт Ф.Н. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Н. Найт; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 486 с.
5. Сарычев А.Е. Оценка ресурсов и способностей компании в условиях динамизма внешней среды и глобализации / А.Е. Сарычев // Российское предпринимательство. – 2008. – Вып. 2 (115). – С. 44–49.
6. Фатхутдинов Р.А. Стратегический маркетинг [Текст]: учеб. / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Интел-Синтез, 2000. – 640 с.
7. О'Шонесси. Конкурентный маркетинг: стратегический подход [Текст] / О'Шонесси; перевод с англ. под ред. Д.О. Ямпольской. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.

К ВОПРОСУ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

TO THE QUESTION OF VALUATION OF THE INTELLECTUAL CAPITAL OF AN ENTERPRISE

Систематизированы методы оценки интеллектуального капитала компании. Проанализированы их преимущества и недостатки. Сделана попытка оценки стоимости интеллектуального капитала предприятия на основе метода Эдвардса – Белла – Ольсона. В качестве дальнейших исследований отмечается перспективность разработки методической базы оценки стоимости структурных составляющих интеллектуального капитала предприятия.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, методика, оценка, стоимость, коэффициент Тобина, рыночная капитализация

Систематизовані методи оцінки інтелектуального капіталу компанії. Проаналізовано їх переваги та недоліки. Зроблено спробу оцінки вартості інтелектуального капіталу підприємства на основі

методу Едвардса – Белла – Ольсона. В якості подальших досліджень відзначається перспективність розробки методичної бази оцінки вартості структурних складових інтелектуального капіталу підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, методика, оцінка, вартість, коефіцієнт Тобіна, ринкова капіталізація.

Methods for assessing the intellectual capital of a company are systematized. Their advantages and disadvantages are analyzed. An attempt to assess the value of intellectual capital on the basis of the Edwards-Bell-Olson method is made. As further research is indicated the prospectivity of development of methodical bases of valuation of structural components of the intellectual capital of an enterprise.

Key words: intellectual capital, methodology, valuation, value, Tobin coefficient, market capitalization

УДК 658.015

Цыбульская Э.И.

к.э.н., доцент,
Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»

Шило Е.В.

студентка
Харьковский гуманитарный университет
«Народная украинская академия»

Постановка проблемы. XXI век знаменуется переходом в эпоху экономики знаний, в которой наиболее конкурентоспособными являются предприятия, эффективно использующие свой интеллектуальный капитал (ИК). Ключевым фактором успеха в такой экономике выступают не традиционные факторы производства (труд, земля, капитал), а знания, которые имеет неограниченные возможности качественного, количественного и временного развития. Чем большее количество предприятий в стране осознают, что ИК – это ключевой фактор конкурентоспособности, тем большие преобразования происходят в экономике, тем более конкурентоспособной она становится на международном рынке. Украине для повышения конкурентоспособности необходимо задействовать свой ИК.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследованиями в области теории интеллектуального капитала занимались такие зарубежные исследователи как Бэл Д., Брукинг Э., Клейн Д., Меллоун М., МакДональд, Нельсон Р.Р., Прусак Л., Свейби К.Э., Стюарт Т.А., Шнайдер Д., Эдвинссон Л. В странах СНГ данным вопросом занимались Бабаев Б.Д., Иванюк И.А., Иноземцев В.Л., Леонтьев Б.Б., Кендюхов О., Теплова Т., Шаховская Л.С. За последние десятилетия было разработано более 40 методов оценки интеллектуального капитала. Существуют различные классификации этих методов, однако наиболее полный их обзор представил шведский исследователь, консультант в области знаний Карл-Эрик Свейнби. Он выделил четыре основные группы [1]: методы прямого измерения интеллектуального капитала (DIC), методы рыночной капитализации (MCM) методы отдачи на активы (ROA), методы подсчета очков (SC).

Методы прямого измерения интеллектуального капитала – Direct Intellectual Capital Methods (DIC) позволяют дать денежную оценку отдельных составляющих интеллектуального капитала компании. Осуществив такую оценку, выводится интегральный показатель интеллектуального капитала:

– методы рыночной капитализации – Market Capitalization Methods (MCM). Сущность данных методов заключается в нахождении разницы между рыночной капитализацией компании и стоимостью ее собственного капитала. Эта разница и является стоимостью интеллектуального капитала компании;

– методы отдачи на активы – Return on Assets Methods (ROA). Основной смысл данной группы методов сводится к расчету отношения прибыли компании до налогообложения к среднегодовой стоимости основных и оборотных фондов и сравнение данного показателя со средним по отрасли. Превышение данного показателя над

среднеотраслевым уровнем дает возможность оценить интеллектуальный капитал компании;

– методы подсчета очков – Scorecard Methods (SC). Применение данных методов не предполагает денежной оценки составляющих интеллектуального капитала. Компоненты интеллектуального капитала приобретают качественную оценку, которая может выражаться в виде индексов, оцениваться по определенным шкалам и так далее.

В настоящее время существует более 40 методов оценки интеллектуального капитала, но нет общепринятого подхода к данному вопросу. Несмотря на множество работ, посвященных оценке интеллектуального капитала, они все разобщены, отсутствует их систематизация, сравнительный анализ, необходимо и критическое переосмысление наработанной методической базы оценки интеллектуального капитала в украинских реалиях.

Цель исследования заключается в обосновании адекватного для украинских реалий подхода к оценке стоимости интеллектуального капитала.

Изложение основного материала исследования. С целью систематизации информации о существующих методах, выявления достоинств и недостатков некоторых из них нами был проведен сравнительный анализ, результаты которого представлены в табл. 1.

Проведенный нами анализ позволил сделать вывод о том, что единой методики оценки интеллектуального капитала не существует.

Из перечисленных инструментов оценки интеллектуального капитала метод добавленной экономической стоимости в реалиях украинской экономики мало приемлем, так как оперирует терминами и показателями, которые не представляется возможным взять из финансовой и статистической отчетности отечественных предприятий. Метод сбалансированных показателей BSC, модель Навигатор «Скандия», метод аудита интеллектуального капитала «Скандия» не дают стоимостной оценки интеллектуального капитала

Для интегральной стоимостной оценки величины интеллектуального капитала более других в отечественных реалиях подходят методы рыночной капитализации и коэффициент Тобина.

Разработанная нами методика расчета интеллектуального капитала (ИК) предприятия состоит из двух блоков: расчет коэффициента Тобина и расчет стоимости ИК по методу Эдвардса-Бэлла-Ольсона. Коэффициент Тобина – отношение рыночной цены предприятия к цене замещения его реальных активов (зданий, сооружений, оборудования и запасов). Суть применения этого коэффициента в следующем: если цена предприятия существенно больше цены ее материальных активов, это значит, что нематериальные активы (ИК) оценены по достоинству. Под такими акти-

Сравнительная характеристика методов оценки интеллектуального капитала

№ п/п	Метод оценки ИК	Автор метода	Группа	Сущность	Преимущества	Недостатки
1	Метод экономической добавленной ценности (Economic Value Added)	Консалтинговая компания Stem Stewart & Co (Швеция) Т.А. Стюарт	ROA	Уменьшение чистой прибыли компании путем некоторых корректировок на величину расходов на капитал	Простота (наличие методики расчета корректировок)	Агрегированность показателя: невозможность определить стоимость отдельных компонентов ИК
2	Интеллектуальный коэффициент добавленной стоимости (Value Added Intellectual Coefficient)	А. Пулик	ROA	Позволяет определить вклад в добавленную стоимость материальных и нематериальных активов. Определяется путем сложения добавленной стоимости физического, структурного и человеческого капитала	Позволяет учитывать покомпонентное влияние на стоимость интеллектуального капитала	В методе заложена обратная зависимость человеческого и структурного капитала. Не учитываются расходы на НИОКР
3	Коэффициент Тобина (Tobin's q)	Лауреат Нобелевской премии Д. Тобин	MCM	Отношение рыночной стоимости компании к восстановительной стоимости ее активов	Простота расчета. Позволяет судить об эффективности использования ИК	Косвенная оценка ИК. Сложно оценить стоимость компании при недостаточной развитости фондового рынка.
4	Аудит интеллектуального капитала (The Technology Broker's Audit)	Э.Брукинг (глава компании The Technology Broker's Audit)	DIC	ИК оценивается путем анализа ответов на 20 вопросов об основных компонентах ИК: рыночных активов, интеллектуальной собственности, человеческих и инфраструктурных активов. По количеству положительных ответов судят о развитости ИК	Оценка всех компонентов ИК. Отрицательные ответы на вопросы являются сигналом руководителю о необходимости развития той или иной области	Субъективность оценки. Метод требует доработки перевода качественных результатов в количественные
5	Оценка цитируемости патентов (Citation-Weighted Patents)		DIC	Оценка патентов фирмы на основе влияния научно-исследовательской работы компании на набор коэффициентов, характеризующих патент (отношение стоимости патентов к объему продаж)	Простота метода. Доступность статистических данных	Оценка только одного компонента ИК, влияние и стоимость остальных не рассматривается
6	Навигатор «Скандия» Scandia Navigator	Л.Эдвинссон (Швеция)	SC	Оценка производится путем анализа свыше 100 показателей по ключевым компонентам: финансы, процессы, клиенты, обновление и развитие, персонал	В анализ включаются клиенты. Дает информацию об ИК, которая не отражается в финансовом отчете	Сложность проведения оценки. Оценка не стоимостная
7	Система сбалансированных показателей (Balanced Scorecard BSC)	Р. Каплан, Д. Нортон	SC	Оценка эффективности компании при помощи индикаторов, которые отражают следующие компоненты: финансы, клиенты, внутренние процессы, обучение персонала, инновации, маркетинг	Простота в использовании. Помогает выявить проблемы в бизнес-процессах. Помогает управляющим сформировать стратегию компании	Не является точной измерительной системой. Оценка не стоимостная

№ п/п	Метод оценки ИК	Автор метода	Группа	Сущность	Преимущества	Недостатки
8	Затратный метод		DIC	Определяет стоимость ИК путем калькуляции затрат на его формирование (затраты на обучение персонала, регистрацию патента, на поддержание корпоративной культуры)	Простота использования	Велика вероятность недооценки ИК. Не все компоненты ИК можно выразить в денежной форме
9	Доходный метод (методы рыночной капитализации)		DIC	Оценивается возможный доход, который могут принести или уже приносят компоненты ИК	Позволяет вклад ИК в процесс создания прибыли фирмы	Сложно определить, сколько поступлений будет от конкретного компонента ИК

вами подразумевается талант персонала, управляющие системы, менеджмент, бренд и т.д.

Стоимость ИК можно определить по методу рыночной капитализации как разность между рыночной стоимостью организации и стоимостью ее чистых активов. Рыночная стоимость организации исчисляется либо путем прямой капитализации, либо путем дисконтирования получаемого денежного потока.

По доходному подходу рыночную стоимость предприятия целесообразно определять по методу Эдвардса-Бэлла-Ольсона, согласно которому стоимость компании равна сумме стоимости материальных и нематериальных активов:

$$C_{\text{РЫН}}^{\text{ЕВО}} = C_{\text{МА}} + C_{\text{НМА}}, \quad (1)$$

где $C_{\text{РЫН}}^{\text{ЕВО}}$ – стоимость бизнеса по методу ЭБО; $C_{\text{НМА}}$ – стоимость нематериальных активов компании.

Для того чтобы определить стоимость нематериальных активов (интеллектуального капитала) воспользуемся методом «техники остатка». Суть метода сводится к тому, что чистый годовой операционный доход (ЧОД) предприятия, на балансе которого находится интеллектуальный капитал, складывается из двух составляющих: ЧОД, который генерируют материальные активы ($\text{ЧОД}_{\text{МА}}$); ЧОД, который генерируют нематериальные активы ($\text{ЧОД}_{\text{НМА}}$);

$$\text{ЧОД}_{\text{ОБЩ}} = \text{ЧОД}_{\text{МА}} + \text{ЧОД}_{\text{НМА}} \quad (2)$$

Чтобы найти $\text{ЧОД}_{\text{НМА}}$, нужно из общего дохода ЧОД вычесть $\text{ЧОД}_{\text{МА}}$:

$$\text{ЧОД}_{\text{НМА}} = \text{ЧОД}_{\text{ОБЩ}} - \text{ЧОД}_{\text{МА}} \quad (3)$$

$\text{ЧОД}_{\text{МА}}$ находится исходя из среднеотраслевой рентабельности активов ($R_{\text{МА}}$) (принимаем за 12%):

$$\text{ЧОД}_{\text{МА}} = R_{\text{МА}} \times C_{\text{МА}} \quad (4)$$

Стоимость нематериальных активов находится по формуле:

$$C_{\text{НМА}} = \text{ЧОД}_{\text{НМА}} / K_{\text{КАП НМА}}, \quad (5)$$

где $K_{\text{КАП НМА}}$ – коэффициент капитализации нематериальных активов.

Коэффициент капитализации нематериальных активов определяется на основе экспертной оценки количества лет преимущества ($t_{\text{ПРЕИМ}}$) предприятия, обладающего интеллектуальным капиталом, по отношению к основным конкурентам в цене на свою продукцию и услуги. По данным экспертов принимаем 7 лет.

Коэффициент капитализации нематериальных активов находится по формуле:

$$K_{\text{КАП НМА}} = 100\% / t_{\text{ПРЕИМ}}, \quad (6)$$

Из приведенной формулы видно, что чем дольше по времени предприятие обладает ИК, недоступным конкурентам (патенты, ноу-хау, лицензии, авторские права), тем большей рыночной капитализацией оно обладает.

Проведем апробацию данной методики на примере ПАО «Концерн АВЕК и Ко», оценим его ИК. ПАО «Концерн АВЭК и Ко» (Концерн АВЭК) – это ведущая компания, которая занимается управлением и развитием активов в Харькове. В портфеле Концерна сосредоточены проекты в сфере коммерческой недвижимости, медиа-бизнеса и ряд социальных инициатив. Ключевые задачи компании – управление и развитие активов в Харьковском регионе. Медиа-бизнес концерна представлен газетой «Вести» и порталом «Каптал. Время», а социальные инициативы – галереей «АВЭК» и Экопарком Фельдмана. Рассчитаем значе-

Таблица 2
Расчет коэффициента Тобина по данным ПАО «Концерн АВЕК и Ко» за 2015–2016 гг.

Показатель	Годы	
	2015	2016
Прибыль до налогообложения, тыс. грн	248224	260109
Стоимость предприятия (4 прибыли до уплаты налогов), тыс. грн	992896	1040436
Стоимость материальных активов, тыс. грн	1976434	2052485
Коэффициент Тобина	0,502	0,507

ния коэффициента Тобина за 2015–2016 гг. для ПАО «Концерн АВЕК и Ко». Результаты расчета представлены в табл. 2.

Из табл. 1 видно, что коэффициент Тобина колеблется в диапазоне 0,502–0,507. Это довольно низкий показатель, поскольку на предприятии не запатентованы научные разработки (программное обеспечение, технологии управления), что не дает возможности в полной мере оценить ее рыночную стоимость. Также значение коэффициента Тобина $K_{\text{Тобина}}$ в немалой степени определяется положительным деловым и социальным имиджем концерна, который не отражается в Балансе, но сказывается на оценке предприятия рынком. Таким образом, опираясь на вышеприведенные расчеты, делаем вывод о том, что ИК ПАО «Концерн АВЕК и Ко» недооценен. Дооценим стоимость предприятия по следующей формуле:

$$C_{\text{РЫН}}^{\text{ЕВО}} = C_{\text{МА}} + ((\text{ЧОД}_{\text{ОБЩ}} - R_{\text{МА}} \cdot C_{\text{МА}}) / (100\% / t_{\text{ПРЕИМ}})) \quad (7)$$

Сделаем подстановку фактических данных ПАО «Концерн АВЕК и Ко» за 2015–2016 гг. год:

$$C_{\text{РЫН}}^{\text{ЕВО}}_{2015} = 1976\,434 + ((248224 - 0,12 \times 1976\,434) / (100/7)) = 2053\,796 \text{ тыс. грн};$$

$$C_{\text{РЫН}}^{\text{ЕВО}}_{2016} = 2052\,485 + ((260109 - 0,12 \times 2052\,485) / (100/7)) = 2149\,160 \text{ тыс. грн}.$$

Из расчетов видим, что при сохранении преимущества в цене на услуги ПАО «Концерн АВЕК и Ко» в течении 7 лет, предприятие дооценено в 2015 г. с учетом нематериальных активов на сумму 2053 796 тыс. грн, а в 2016 г. на – 2149 160 тыс. грн. Пересчитаем коэффициент Тобина с учетом дооценки концерна на величину ИК:

$$K_{\text{ТОБИНА}2015}^{\text{ДООЦ}} = 2053\,796 / 1976\,434 = 1,039;$$

$$K_{\text{ТОБИНА}2016}^{\text{ДООЦ}} = 2149\,160 / 2052485 = 1,047.$$

Дооценка стоимости предприятия на величину ИК позволила увеличить коэффициент Тобина с 0,502 до 1,047.

Выводы из проведенного исследования.

Анализ существующих методов оценки ИК показал, что единой методики оценки не существует. Для интегральной стоимостной оценки величины

ИК в отечественных реалиях подходят метод Эдвардса – Бэлла – Ольсона и коэффициент Тобина. Апробация методики оценки интеллектуального капитала на примере ПАО «Концерн АВЕК и Ко» показала, что недоучет стоимости ИК на 1/2–2/3 занижает стоимость предприятия. Для того, чтобы в перспективе ПАО «Концерн АВЕК и Ко» было конкурентоспособным, необходимо постоянно развивать и наращивать его ИК. В качестве дальнейших исследований перспективным является разработка методической базы оценки стоимости структурных составляющих интеллектуального капитала предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets [Electronic resource]. – URL: <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>.
2. Talukdar A. What is Intellectual Capital? And why it should be measured. Attainix consulting [Electronic resource]. – URL: http://www.attainix.com/Downloads/pdf_
3. The world's most innovative economies. Bloomberg L. P [Electronic resource]. – URL: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies>.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии: пер. с англ. / под. ред. Л.Н. Ковалик. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
5. Козырев А.Н. Интеллектуальный капитал: Доклад на семинаре ЦЭМИ РАН: [Электронная версия]. – Режим доступа: kozyrev.labrate.ru/kozyrev_doklad_i-capital_28-08-2001.htm.
6. Леонтьев Б.Б. Цена интеллекта. Интеллектуальный капитал в российском бизнесе/ Б.Б. Леонтьев. – М.: Акционер, 2002. – 196 с.
7. Мильнер Б. З., Макаров В.Л., Маевский В.И. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. – М.: Инфра-М, 2013. – 624 с.
8. Стюарт Т. Богатство от ума: Деловой бестселлер: пер. с англ. В.А. Ноздриной. – Минск: PARADOX, 1998. – 344 с.
9. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота: навигация в экономике, основанной на знаниях/Л. Эдвинссон. – М.: Инфра-М, 2005. – 247 с.

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL PROPERTY AS A PREREQUISITE FOR INNOVATIVE DEVELOPMENT ENTERPRISE

У статті висвітлюються поняття, механізм та основні елементи комерціалізації. Виявлені проблеми комерціалізації інтелектуальної власності в Україні. Проаналізовано основні способи комерціалізації, виявлені їх переваги та недоліки. Узагальнено результати комерціалізації наукової та наукоємної продукції науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України.

Ключові слова: інтелектуальна власність, комерціалізація, роялті, об'єкти промислової власності, ліцензія, франшиза, організаційно-економічний механізм комерціалізації.

В статье освещаются понятие, механизм и основные элементы коммерциализации. Обнаружены проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в Украине. Проанализированы основные способы коммерциализации, выявлены их преимущества и недостатки. Обобщены результаты коммерциализации научной и науко-

емкой продукции научно-исследовательских учреждений Национальной академии аграрных наук Украины.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, коммерциализация, роялти, объекты промышленной собственности, лицензия, франшиза, организационно-экономический механизм коммерциализации.

In the article the concept, mechanism and key elements of commercialization. Identified problems commercialization of intellectual property in Ukraine. The basic methods of commercialization, identified their strengths and weaknesses. The results of research and commercialization of high technology products research institutions of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine.

Key words: intellectual property, commercialization, royalties, industrial property, license, franchise, organizational and economic mechanism of commercialization.

УДК 658:330.341

Чугрій Н.А.

науковий співробітник сектору інноваційного провайдингу та інтелектуальної власності
Донецька державна
сільськогосподарська дослідна станція
Національної академії аграрних наук
України

Постановка проблеми. Однією з передумов нового вектору розвитку України є комерціалізація результатів інтелектуальної діяльності науковців. В зв'язку з цим питання вдосконалення механізму комерційної реалізації інтелектуальної власності належить до найбільш важливих теоретичних і практичних аспектів економічного розвитку, а в умовах сучасної української економіки дана проблема набуває виняткової важливості. Це пов'язано з тим, що невпинно зростає потреба впровадження у виробництво ефективних технологій і нововведень, тому для більшості управлінців модернізація та удосконалення технологічної бази вітчизняної промисловості є усвідомленою необхідністю. Питання комерційного використання об'єктів інтелектуальної власності є актуальним ще й тому, що інновації сьогодні визначають економічну незалежність кожної держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й методологічні основи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності певним чином розроблені в дослідженнях таких провідних вчених: В.М. Жук, Л.В. Бражна [1], О.Б. Бутнік-Сіверський [2], Л.С. Вербовська [3], М.М. Капінос [7], Ю.С. Рудченко [9], Г.Л. Ступнікер [10] та інші. Однак проблеми комерційного обігу інтелектуальної власності залишаються повністю не вирішеними, що й зумовлює необхідність продовження досліджень в даному напрямку.

Метою статті є обґрунтування теоретико-концептуальних засад комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності, формування основних шляхів комерціалізації за стадіями втілення

комерційної ідеї та виділення основних проблемних аспектів функціонування об'єктів інтелектуальної власності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В сучасних умовах економіки значно зростає роль та значимість використання об'єктів інтелектуальної власності в діяльності суб'єктів господарювання. Питанням інтелектуальної власності дедалі більше приділяють увагу на державному та комерційному рівнях, однак так було не завжди, і вже сьогодні офіційно зафіксовано, що за час приватизації вітчизняних підприємств Україна втратила близько 800 млрд грн у зв'язку з тим, що саме інтелектуальні активи не були враховані у процесі проведення такої приватизації [3, с. 78]. Це знизило вартість підприємств, за якою вони були відображені в обліку на 50–80%. Більше того, за час незалежності Україна втратила 2 млрд грн. тому, що в балансовій вартості підприємства є тільки 1% інтелектуальних активів порівняно з країнами ЄС, у яких це число, за деякими оцінками, сягає від 70% цієї вартості. За даними Державного департаменту інтелектуальної власності [8] за останні п'ять років зареєстровано понад 160 тис. об'єктів майнових прав на інтелектуальну власність. Щороку збільшується кількість нових запатентованих винаходів, корисних моделей, зразків. І це закономірний процес, який відображає світові процеси формування інноваційної економіки, основним ресурсом якої є знання [6, с. 81].

Використання інтелектуальної власності в ринковій економіці здійснюється на засадах її комер-

ціалізації, механізм якої уможлиблює безперервний рух інтелектуального капіталу та отримання прибутку. Задача вдосконалення механізму комерційної реалізації результатів інтелектуальної діяльності відноситься до числа найважливіших теоретичних і практичних аспектів економічного розвитку. Метою комерціалізації прав на об'єкти інтелектуальної власності є отримання прибутку за рахунок використання об'єктів права інтелектуальної власності у власному виробництві або продажу чи передачі прав на їх використання іншим юридичним чи фізичним особам [12, с. 72].

Комерціалізація інтелектуальної власності в даний час в світі перетворилася в самостійну сферу економічних відносин і за оцінками експертів складає близько 5 трлн дол. США на рік. Темпи зростання комерціалізації таких об'єктів на міжнародному ринку становлять 12%, що істотно вище темпів росту промислового виробництва (2,5–3% на рік). Завдяки комерціалізації інновацій провідні країни світу займають домінуючі позиції на міжнародному ринку наукомісткої продукції, частка яких становить: США – 39%, Японія – 30%, Німеччина – 16%, в той час як частка України – менше 0,1%. Тому проблема комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності підприємств має принципово важливе значення для інноваційного розвитку вітчизняної економіки [2, с. 51].

Аналізуючи точки зору провідних вчених, можна зауважити, що науковці по-різному підходять до трактування цього терміна. Деякі автори описують комерціалізацію як один із етапів інноваційної діяльності підприємства, як правило, останній. Інші науковці розглядають її як результат науково-дослідної діяльності, як процес, як практичне використання наукових розробок, як сприяння продажу інновацій, як набір певних дій, призначених для трансформації науково-технічної продукції в об'єкт купівлі-продажу тощо. О.Б. Бутнік-Сіверський у своїй праці поділяє комерціалізацію на два рівні. Комерціалізація на макрорівні – це складова національної інноваційної системи та, водночас, запорука забезпечення економічного розвитку країни. Комерціалізація на мікрорівні розглядається з чотирьох позицій: як інструмент упровадження результатів інноваційної діяльності; як умова досягнення комерційного ефекту; як послідовна зміна інноваційних етапів; як кінцевий етап процесу розроблення нового товару [2, с. 52].

На наш погляд, комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності це процес перетворення результатів науково-технічної та інноваційної діяльності в товар і їх ефективна реалізація в промислових масштабах з метою отримання прибутку. Комерціалізація починається з моменту виявлення перспектив комерційного використання нової розробки й закінчується реалізацією розробки на ринку й одержанням комерційного ефекту.

Існує ряд проблем комерціалізації інтелектуальної власності, серед яких варто виділити наступні:

недостатньо розроблена нормативно-правова база, яка характеризується суперечностями та колізіями трьох основних напрямів: юридичного, податкового та бухгалтерського;

– нерозвиненість процесів комерціалізації інтелектуальної власності на підприємстві;

– відсутність єдиного підходу до оцінки об'єктів інтелектуальної власності, а також підходів до оцінки унікальних об'єктів інтелектуальної власності;

– низька інноваційна активність підприємств;

– недостатня кількість висококваліфікованих спеціалістів з питань обліку, охорони, оподаткування та управління інтелектуальною власністю.

За словами П. Цибульова, об'єкти права інтелектуальної власності можуть бути придатними до комерціалізації, якщо:

обсяг потенційного ринку більше ніж у 100 разів перевищує витрати на розробку і просування нового продукту до ринку;

– наявна висока компетентність персоналу;

– наявні виключні права на ОПІВ;

– існує сприятливе конкурентне відношення: ціна/якість;

– продукція відповідає стандартам;

– наявний бренд [11, с. 112–113].

Становлення механізму комерціалізації інтелектуальної власності це складний процес як зі сторони економічних вимог, так і зі сторони його правового забезпечення. Головною метою в цьому процесі є отримання прибутку, а значить досягнення відповідної узгодженої комерціалізації з вимогами, які висуває правоздатність господарської діяльності з об'єктами права інтелектуальної власності – нематеріальними активами та відповідної економічної результативності ОПІВ в господарській діяльності, спрямованої на створення та реалізацію інноваційного продукту або інноваційної продукції. Механізм комерціалізації являє собою систему економічних і юридичних засобів перетворення прав на результати інтелектуальної діяльності на прибутковий товар шляхом його введення у цивільний оборот і отримання прибутку від його використання [2, с. 53].

Загалом існують такі основні способи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності: використання їх у власному виробництві; внесення прав до статутного капіталу; передача прав на об'єкт інтелектуальної власності (що передбачає, у свою чергу, передачу прав власності шляхом їх продажу і передачу прав використання). Кожний із наведених способів комерціалізації є дієвим і спроможний принести власникові прав гідні прибутки у разі ефективного їх використання [4, с. 45].

Вважається, що комерціалізація через використання об'єктів інтелектуальної власності

у виробництві товарів і послуг є найбільш вигідною з точки зору отримання прибутку. Адже весь прибуток, що генерується об'єктами права інтелектуальної власності у процесі виробництва товару, залишається у правовласника об'єкта інтелектуальної власності [3, с. 80]. В той же час цей спосіб комерціалізації пов'язаний зі значними витратами на розроблення технології, запровадження продукції у виробництві тощо. Тому існує емпіричне правило, згідно з яким приступати до комерціалізації в такий спосіб слід у випадках, коли очікуваний прибуток від використання ОПІВ у виробництві у 100 і більше разів перевищуватиме витрати на створення ОПІВ.

Продаж ліцензій на використання об'єктів права інтелектуальної власності є одним з найпопулярніших способів їх комерціалізації, передача прав за договором комерційної концесії (франшизи) сприяє поширенню бізнесу, а вибір такої схеми комерціалізації, як лізинг, дозволяє підприємцям-початківцям відкривати свою власну справу навіть за умов обмеженого стартового капіталу.

На практиці найчастіше передається лише право користування об'єктом інтелектуальної власності. Власник прав (ліцензіар) може продати ліцензію (видати дозвіл на користування об'єктом інтелектуальної власності) будь-якій особі (ліцензіату). Продаючи ліцензію, вони переслідують мету отримати прибуток, не втрачаючи капіталу на виробництво та освоєння ринку. Продаж ліцензії – це шлях упровадження технології на ринку без продажу товарної продукції [12, с. 73].

На практиці передача прав на використання об'єктів інтелектуальної власності передбачає отримання доходу ліцензіаром у вигляді роялті та паушального платежу, за рахунок отримання яких власник патенту покриває свої витрати на наукові дослідження. В Донецькій державній сільськогосподарській дослідній станції Національної академії аграрних наук України використовується змішана система винагороди за використання ОПІВ, яка передбачає отримання паушального платежу під час підписання угоди та щорічну виплату роялті (5–9% від вартості реалізованого

Таблиця 1

Розподіл зареєстрованих договорів щодо розпорядження майновими правами промислової власності за об'єктами

Види договорів	Кількість реєстрацій									
	Винаходи		Корисні моделі		Промислові зразки		Знаки для товарів і послуг		Всього	
	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015
Усього, в т.ч.	146	179	120	121	108	107	1776	1679	2150	2086
невиключні ліцензії	3	1	16	2	2	3	88	74	109	80
виключні ліцензії	2	-	3	3	1	1	43	30	49	34
передача права	96	103	66	51	105	103	1645	1575	1912	1832
«відкриті ліцензії»	45	75	35	65	-	-	-	-	80	140

Таблиця 2

Результати комерціалізації наукової та наукоємної продукції науково-дослідних установ НААН України (2011–2016)

Роки	Угоди про використання об'єктів права інтелектуальної власності						Отримано коштів від реалізації продукції, у т.ч. мережею установи млн грн.	Всього отримано коштів у результаті комерціалізації наукової продукції, млн грн.
	повна передача прав власності		ліцензійні		господарські			
	кіл-ть, шт.	отримано коштів, млн грн.	кіл-ть, шт.	отримано коштів, млн грн.	кіл-ть, шт.	отримано коштів, млн грн.		
2011	-	-	2319	27,9	3091	43,2	43,5	114,6
2012	72	0,6	2995	20,5	3049	43,3	29,1	93,5
2013	1	0,1	2418	16,5	3525	55,5	50,7	122,8
2014	-	-	1908	22,6	4151	51,2	55,2	129,0
2015	-	-	1752	31,1	4209	60,3	142,9	234,3
2016	-	-	1521	29,9	4643	87,3	167,9	285,1
Всього по НААН	73	0,7	12913	148,5	22668	340,8	489,3	979,3

насіння ліцензіатами) після того, як ліцензійна угода набирає чинності. Економічна доцільність впровадження даної системи для наукової установи полягає в наступному: спочатку ліцензіар отримує суму грошових коштів від ліцензіата, яка не залежить від зриву впровадження, неуспішної експлуатації ліцензії, невдалої кон'юнктури ринку, а потім отримує грошові надходження у вигляді роялті у разі успішної реалізації та збуту продукції ліцензіатом.

Динаміка надходження договорів на реєстрацію у 2014–2015 рр. за Даними Державної служби інтелектуальної власності наведена в табл. 1 [8].

Статистичні дані Державної служби інтелектуальної власності України [8] свідчать, що у 2015 році зареєстровано 2086 договорів стосовно розпоряджання майновими правами на об'єкти промислової власності (ОПВ), що приблизно на 3% менше, ніж у попередньому році. Наведені дані свідчать про те, що у 2015 році, порівняно з минулим, на 27% зменшилася кількість зареєстрованих ліцензійних договорів на використання об'єктів інтелектуальної власності (невиключні, виключні ліцензії). Також зменшилася кількість внесених до державних реєстрів відомостей про передання права власності на корисні моделі, промислові зразки та знаки для товарів і послуг, однак дещо збільшилася кількість зареєстрованих договорів про передання права власності на винаходи.

Осередком створення більшості інноваційних продуктів є науково-дослідні інститути. Однак саме в науковій галузі найбільше проблем, пов'язаних з комерційним використанням інновацій. Результати комерціалізації наукової та наукоємної продукції науково-дослідних установ НААН за 2011–2015 рр. наведено в табл. 2 [5, с. 492].

Найбільший дохід Національній академії аграрних наук України приносять договори від реалізації наукоємної продукції, на другому місці – господарські договори, на третьому – ліцензії. Майже не укладаються угоди про повну передачу прав власності на об'єкти права інтелектуальної власності. Що стосується результатів комерціалізації Донецької державної сільськогосподарської дослідної станції Національної академії аграрних наук України, варто відмітити, що найбільший дохід отримано в результаті реалізації наукової продукції та надходження коштів від ліцензійних угод за такими сортами: сорт озимої пшениці Богиня (312942,0 грн. або 18,9% від загальної суми грошових надходжень), сорт озимої пшениці Донецька 48 (130357,0 грн. або 7,9%), ярого ячменю Донецький 14 (410891,0 грн. або 24,7%).

Як стверджують Ю.С. Юрченко та І.В. Жураковська: «основними причинами недостатнього залучення результатів селекції і генетики як об'єктів інтелектуальної власності в господарський обіг є [9, с. 81]:

- відсутність економічного механізму комерціалізації результатів інноваційної діяльності в сільському господарстві;

- не розроблено порядок вартісного (грошового) оцінювання результатів інтелектуальної діяльності;

- відсутність галузевої методики обліку об'єктів інтелектуальної власності, яка враховувала б тісний взаємозв'язок інновацій із біологічними активами та землею».

Патентовласник може отримати додатковий прибуток від використання свого об'єкта інтелектуальної власності за рахунок платежів за договором франшизи (в Україні – це договір комерційної концесії). Правовласник дозволяє іншій особі використовувати права на промислові зразки, фірмові найменування, торговельні марки, технології, комерційну таємницю тощо. Різниця договору франшизи від звичайного ліцензійного договору у тому, що права передаються на пільговій, привілейованій основі. Так, користувач отримує вже готову технологію під відомою торговельною маркою. Тому йому не потрібно відвойовувати місце на ринку, а його ризики зводяться до мінімуму.

Відносно новою формою комерціалізації прав на об'єкти інтелектуальної власності є лізинг. За договором лізингу передається різне технологічне обладнання, верстати, прилади тощо, які виконані на рівні винаходів і захищені патентами. Тобто разом з технологічним обладнанням і процесом передається право користуватися об'єктом інтелектуальної власності. Вибір такої форми комерціалізації, як лізинг дозволяє починаючим підприємцям відкривати і розширяти свій бізнес навіть при досить обмеженому стартовому капіталі, оперативно використовуючи у виробництві сучасні досягнення науково-технічного прогресу [12, с. 82].

Таким чином, порівнюючи вищезазначені способи комерціалізації інтелектуальної власності можна зазначити, що спосіб комерціалізації шляхом використання об'єктів інтелектуальної власності у виробництві товарів може принести найбільший прибуток серед існуючих способів, він пов'язаний із найбільшими ризиками. Тому що від моменту прийняття рішення про комерціалізацію і до моменту випуску продукції минає багато часу і за цей час можуть статися події (виробничого, фінансового, політичного характеру), що перешкоджатимуть здійсненню інноваційного проекту або будуть ускладнювати його здійснення. Серйозною перешкодою для цього способу комерціалізації є те, що він вимагає значних початкових інвестицій (внутрішніх або зовнішніх) [10, с. 168].

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з викладеного можна зробити висновок, що розвиток організаційно-економічного механізму комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності

є необхідною і невід'ємною частиною побудови національної інноваційної системи, що направлена на підвищення конкурентоспроможності національної економіки і забезпечує перехід до стійкого економічного зростання. Таким чином, вибір найбільш прийнятної способу комерціалізації має бути обґрунтованим з точки зору очікуваного прибутку, який він може принести власникові прав в конкретних умовах. В результаті дослідження доведено, що економічний ефект від використання об'єктів права інтелектуальної власності у господарській діяльності забезпечує підприємству потенційні можливості: створення нової технології, освоєння нових ринків, зниження витрат на виробництво, поліпшення якісних характеристик продукції та її споживчої цінності. Аналіз дослідження показав, що застосування стратегічних підходів у питанні комерціалізації дозволить підприємству виходити на новий рівень у отриманні додаткових доходів та створенні нових інноваційних товарів. Подальші дослідження слід спрямувати на певне удосконалення механізму правової охорони та захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності, як такі, що гарантують отримання доходів від комерціалізації інтелектуальної власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бражна Л.В. Право ліцензійного використання нематеріальних активів: проблеми обліку / Л.В. Бражна // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 4. – С. 35–38.
2. Бутнік-Сіверський, О.Б. Економіко-правові проблеми становлення механізму комерціалізації інтелектуальної власності / О.Б. Бутнік-Сіверський // Роль і значення інтелектуальної власності в інноваційному розвитку економіки: матеріали II-ї Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Інститут інтелектуальної власності Національного університету «Одеська юридична академія» в м. Києві. – 2010. – С. 50–57.
3. Вербовська Л.С. Комерціалізація об'єктів права інтелектуальної власності як стратегічна складова розвитку підприємства / Л.С. Вербовська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2015. – Вип. 11(1). – С. 78–84.
4. Вовна І.М. Теоретико-проблемні аспекти процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в умовах мінливого середовища / І.М. Вовна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 5. – С. 44–46.
5. Звіт про діяльність Національної академії аграрних наук за 2015 рік / А.С. Заришняк, А.П. Минка, В.В. Кузьмінський. – К.: ДВ «Аграрна наука» НААН, 2016. – 520 с.
6. Ілляшенко С.М. Шляхи комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності на машинобудівних підприємствах та протидії контрафакту / С.М. Ілляшенко // Вісник НТУ «ХПІ». – 2014. – № 65. – С. 101–106.
7. Капінос М.М. Економічні та правові аспекти комерціалізації інтелектуальної власності в Інституті рослинництва ім. В.Я. Юр'єва НААН / М.М. Капінос, В.Г. Матвієць, Е.Т. Ларентович, І.В. Гребенюк // Вісник ЦНЗ АПВ Харківської області. – 2013. – № 14. – С. 259–268.
8. Річний звіт за 2015 рік Державної служби інтелектуальної власності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sips.gov.ua/i_upload/file/zvit_2015_ua.pdf.
9. Рудченко Ю.С. Комерціалізація інтелектуальної власності в аграрному секторі: проблеми та напрями активізації / Ю.С. Рудченко, І.В. Жураковська // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 7. – С. 80–84.
10. Ступнікер Г.Л. Комерціалізація інтелектуальної власності як інструмент управління інтелектуальним капіталом / Г.Л. Ступнікер // Збірник наукових праць «Економічний простір». – 2008. – № 15. – С. 163–170.
11. Цибульов П.М. Основи інтелектуальної власності / Навчальний посібник. – К.: «Інститут інтелектуальної власності і права», 2003. – 172 с.
12. Ястремська О.О. Інтелектуальна власність: навчальний посібник / О.О. Ястремська. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. – 124 с. (Укр. мов.)

КОУЧИНГ ТА ЙОГО РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ COACHING AND ITS ROLE IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISES

УДК 330.658

Швець Є.В.

асистент кафедри менеджменту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

Бойко К.О.

асистент кафедри менеджменту
Харківський національний університет
будівництва та архітектури

У статті досліджено та узагальнено сутність поняття коучинг та його відмінності від інших понять. Обґрунтовано необхідність використання коучингу в процесі управління підприємством та доведено значення його впливу на розвиток підприємства. Розглянуто основні принципи та напрямки коучингу, визначено види коучингу та сформовано основні його функції. Проаналізовано роль коучера в управлінні підприємством. Наведено рекомендації щодо впровадження коучингу на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: коучинг, коучер, управління підприємством, коуч-менеджмент, бізнес-коучинг, командний коучинг, функції коучингу.

В статье исследованы и обобщены сущность понятия коучинг и его отличия от других понятий. Обоснована необходимость использования коучинга в процессе управления предприятием и доказано значение его влияния на развитие предприятия. Рассмотрены основные принципы и направления коучинга, определены виды коучинга

и сформированы основные его функции. Проанализирована роль коучера в управлении предприятием. Приведены рекомендации по внедрению коучинга на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: коучинг, коучер, управление предприятием, коуч-менеджмент, бизнес-коучинг, командный коучинг, функции коучинга.

This article explores and summarizes the essence of the concept of coaching and its differences from other concepts. The necessity of using coaching in the management of the company and proved the value of its influence on the development of the company. The basic principles and areas of coaching, coaching types defined and formed its basic functions. The role of a coach in enterprise management. The recommendations for the implementation of coaching in domestic enterprises.

Key words: coaching, coacher, management, management coach, business coaching, team coaching, coaching functions.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день є безліч управлінських інструментів, які підвищують рівень ефективності управління підприємством. Одним з таких сучасних інструментів є коучинг, який є засобом розвитку та використання потенціалу як окремих лідерів, так й підприємства в цілому, а також може бути розглянутий як метод професійної та особистісної самореалізації й самоактуалізації. Поряд з класичними методами менеджменту, актуальними стали різні інформаційно-практичні тренінги, семінари, вебінари, онлайн конференції, про-технології, ІТ-технології, консалтинг, організаційне консультування з питань удосконалення мотиваційних та комунікаційних технологій. Усі ці технології необхідно використовувати сучасному коуч-менеджеру для ефективного управління підприємством, а впровадження нового виду використання управлінського ресурсу, як коучинг є актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематиці застосування коучингу на підприємствах присвячено праці багатьох закордонних вчених: М. Аткинсон, М. Дауні, М.Р. Джей, О. Самольянов, Е. Стак, Д. Уйтмор, С. Шекшня [1–6] тощо. Теоретичні основи дослідження становили праці вітчизняних науковців з проблем коучингу та психології управління, зокрема: О.С. Іванович, Ю.Є. Кравченко, Н.Ю. Лев, Є.І. Логвиновський, О. Марцінковська, В.І. Павлов [7–14] та ін. Сьогодні є різні визначення поняття «коучинг». М. Дауні [2] визначає його як мистецтво сприяти інтенсивності і якості роботи, навчанню і розвитку іншої людини. У свою чергу, Д. Уйтмор стверджує, що «коучинг – це засіб сприяння, допомоги іншій людині в пошуку

його власних рішень або його просування в будь-якій складній ситуації...», коучинг як стиль управління в організації» [5].

У дослідженнях І.Р. Петровської наведено такі визначення коучингу:

– це засіб сприяння, допомоги іншій людині в пошуку її власних рішень або просування у будь-якій складній ситуації;

– це інструмент для оптимізації людського потенціалу та ефективної діяльності;

– вид індивідуальної підтримки людей, що ставлять своїм завданням професійне і особистісне зростання, підвищення персональної ефективності;

– це безперервний процес спілкування менеджера і службовця, який сприяє як успішній діяльності компанії, так і професійному становленню співробітника в обставинах службової діяльності, що швидко змінюються;

– це розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення її ефективності, як професійної, так і особистісної [13, с. 160].

В останній час коучинг набуває популярності й на Україні та багато вітчизняних науковців захопились дослідженням цього методу управління підприємством. Серед них слід зазначити, Н.Ю. Лев дає таке тлумачення: «коучинг – це консультування людей з професійних чи особистих проблем, спрямоване на розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення її ефективності» [9]; Ю.Є. Кравченко визначає «коучинг – це вид індивідуальної підтримки людей, що має на меті професійне й особисте зростання» [8]. Як видно, з наведених вище визначень, можна констатувати

доцільність вживання такого методу управління, як коучинг, що має визначну роль в мотиваційному та комунікаційному процесах. Отже, ми схилиємось до того, що сучасний менеджмент у вигляді коучингу це погляд на працівників підприємства, як на великий творчий потенціал.

Аналіз результатів дослідження показав, що не всі важливі аспекти інструментарію впровадження коучингу були висвітлені у роботах вчених. До сьогодні залишаються недостатньо дослідженими в науковій літературі питання щодо методик його використання на підприємствах різних галузей діяльності, необізнаність керівників багатьох вітчизняних підприємств з приводу ефективності такого підходу до управління персоналом, а також розуміння сучасними керівниками його основних різновидів та відмінності від інших інструментів та технологій. Продовжуючи науковий пошук, в цьому дослідженні доцільно зосередитися на розвитку процесу реалізації коучингу в організаціях, виділенні основних його функцій, що при якісному застосуванні можуть вплинути на підвищення ефективності роботи українських підприємств.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження впливу коучингу як методу управління підприємством та працівниками на підвищення результативності його діяльності, а також обґрунтування доцільності використання коучингу українськими підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі високої мобільності, інформаційності, комп'ютеризації й технологізації майже всіх бізнес-процесів виникає потреба впровадження нових методів управління підприємством, до яких і належить коучинг. В останні роки коучинг в нашій країні набуває популярності, тому тематика його впровадження та розвитку є досить актуальною і цікавою. Він принципово відрізняється від таких понять, як: тренінг, ціллю якого є надбання конкретних навичок, іноді – зміна ставлення до роботи; професійне консультування – рішення завдання через «покупку» цього рішення, процес виглядає саме як отримання консультації; наставництво – рішення завдання через обмін досвідом. Наставництво, різні тренінги та консультування завжди здійснюється у формі порад, директивних інструкцій [12].

На відміну від них коучинг – це прямий вплив з негайним поліпшенням ефективності й одержанням результату, його застосування дозволяє коучеру допомогти людині знайти покликання, стати справжнім професіоналом або допомогти досвідченому працівникові успішно перебороти одну із криз професійного росту. В основі коучингу лежить метод, коли коуч допомагає особі самій знайти відповіді на запитання, збагнути чого вона хоче та створити такі умови, за яких співробіт-

ники самі будуть знаходити найкращі рішення та шляхи досягнення поставлених цілей. Коуч задає правильно поставлені конкретні питання, на які людина повинна сама дати відповідь. Коуч не є керівником над підопічним і не являється радником. [7]. Коуч дає можливість працівникам відокремитися від стандартних схем мислення і вийти на абсолютно новий рівень. Існують сім принципів для коуча як створити саме такий успішний колектив: пристрасть працівників до того, що вони роблять; гарний трудовий етикет; чесність та відданість; відповідальність; економія; мотивація персоналу нематеріальними стимулами; цілеспрямованість та самовдосконалення.

Таким чином, коуч лише підштовхує до правильного рішення, він допомагає усвідомити цілі підприємства, зрозуміти сутність задач, які працівник повинен виконати.

В сучасній літературі є декілька варіантів розподілу коучингу за напрямками. На наш погляд, виділимо основні: коучинг, як вид консультування; коучинг, як стиль управління. Коучинг, як вид консультування є серією бесід (коуч-сесій) коуча і клієнта, в процесі яких розглядаються теми, що цікавлять клієнта, і відбувається пошук оптимальних вирішень задач, що стоять перед ним [10].

В межах організації доцільно, на наш погляд, застосовувати такі види коучингу:

– бізнес-коучинг – цілеспрямований процес вирішення задач, що полягає в розробці покрокового плану її вирішення, сприяє зростанню продуктивності праці, шляхом розкриття потенціалу працівників, підвищення їх мотивації за рахунок віри у власні сили та розуміння процесу вирішення задачі. Бізнес-коучинг може проводитися як індивідуально, так і для команд (наприклад, в рамках виконання якого-небудь проекту) [11]. Аналізуючи наукові дослідження щодо різновидів коучингу в практиці діяльності підприємств, сформульовано [14] наслідки застосування двох основних різновидів коучингу – особистісного та бізнес-коучингу, що сприяють підвищенню ефективності вирішення окремих виробничих завдань (табл. 1).

– лайф-коучинг – робота по визначенню та досягненню особистих цілей співробітника, тобто коучинг для вирішення яких-небудь життєвих завдань, досягнення життєвих цілей [7];

– командний коучинг – особлива технологія командної роботи, в процесі якої формується ефективна команда. Кожен співробітник найкращим способом здійснює те, відносно чого він має найбільший талант [9];

– проектний коучинг – корисним є для сформованої команди, яка реалізує проект. Допомагає визначити задачі, строки, розподілити ролі і відповідальність [6].

Треба зазначити, що коучинг як стиль управління стає все більш популярним у всьому світі,

у тому числі і в Україні. В цьому випадку коучингу навчаються всі менеджери компанії або, що ще краще, всі її співробітники [7].

На нашу думку, у разі, якщо коучинг здійснюється за участю керівників вищого рівня управління, він стає одним із вагомих аспектів управління. При цьому керівник постає у ролі партнера для реалізації потенціалу самих підлеглих. Ці два методи є найбільш практичними для використання на підприємствах, адже вони спрямовані на розвиток як кожного співробітника, так і на розвиток всієї компанії в цілому та приводять до того, що співробітники бажають виконувати свою роботу, а не працюють за примусом. Таке ставлення впливає на людський фактор, що є одним із найголовніших чинників ефективної праці підприємства.

Отже, на цьому етапі дослідження сутності коучингу можемо визначити основні його функції на яких і базується успіх впровадження на підприємстві:

- функція розвитку (коучинг забезпечує розвиток трудового потенціалу та компетенції працівників, кар'єрний розвиток);
- креативна (дає змогу працівникам максимально виявляти ініціативу, генерувати нові ідеї, приймати креативні рішення);
- функція комплексного консультування (використовується в усіх сферах та усіма підрозділами, на будь-якій стадії розвитку);
- мотивуюча (дає змогу працівникам забезпечувати досягнення як особистісних цілей, так і підприємства);
- адаптаційна (дає змогу працівникам швидко пристосовуватись до мінливих умов навколишнього середовища) [10].

Таким чином, виконуючи перелічені функції, коучинг забезпечує високі стандарти виконання завдань; створює робочу атмосферу, яка стимулює креативність, генерацію нових ідей; є надійним фундаментом корпоративної культури,

оскільки проявляється через підтримку, співпрацю та партнерство; допомагає підприємству набути нових конкурентних переваг. Тому, на нашу думку, використання коучингу в управлінні розвитком підприємства визначить успіх діяльності організації в цілому.

Отже, визначення функціональної та змістовної сутності коучингу дозволило нам сформулювати рекомендації щодо впровадження концепції коучинга в практику управління українських підприємств:

- створення спеціалізованих відділів і підрозділів, які будуть займатися організацією проведення коуч-сесій з керівниками і підлеглими, а також поширенням пояснюючої інформації відносно суті коучинга і основних принципів його проведення. Такі відділи також будуть займатися формуванням загальних принципів і напрямів розвитку коуч-технології на підприємствах;
- виявити прихований потенціал працівників і ефективно його використовувати;
- створити обстановку заохочення усіляких креативних пропозицій, що йдуть від співробітників;
- сприяти збільшенню новаторських, перспективних ідей розвитку бізнесу;
- створити умови співпраці між менеджером та коучем;
- заслужити довіру підлеглих до ефективності коучингу на підприємстві;
- мають бути розроблені програми, що дозволять керівникам всіх рівнів освоювати не просто комунікативні навички, а технологію коучингу.
- системне проведення інформаційно-практичних тренінгів, семінарів, вебінарів, онлайн конференцій, використання про-технологій, hr-технологій, консалтингу.

Висновки проведеного дослідження. Підсумовуючи наведені вище визначення цього поняття, можемо зазначити, що це наука про

Таблиця 1

Наслідки застосування різновидів коучингу у діяльності підприємства

Особистісний коучинг	Бізнес-коучинг
Визначати цілі й оптимальні кроки їх досягнення	Створення згуртованих робочих команд
Підвищувати самостійність і відповідальність особи, яку консультують	Виведення на ринок нових продуктів і послуг
Одержувати задоволення від своєї діяльності	Управління змінами
Вчитися віднаходити нові шляхи ефективного співробітництва	Вихід на нові ринки та формування конкурентних переваг
Швидко ухвалювати потрібні рішення у важких ситуаціях	Управління проектами (від окремого підрозділу до всього підприємства)
Погоджувати індивідуальні цілі з цілями організації	Підвищення ефективності продажів
Збагачувати своє життя змістовно	Особистісний і корпоративний PR
Відкривати нові можливості	Диверсифікованість
Більше заробляти й менше витратити	Створення проектних команд
Збагачувати життя новими продуктивними особистісними відносинами	Позиціонування товару або компанії та брендінг

зміни конкретної людини, колективу або окремого підприємства, що спрямовані на розвиток майбутнього, тому саме це потрібно усім сучасним підприємствам. Це й обумовило перетворення коучингу на один із найважливіших інструментів для всіх менеджерів. Особиста ефективність, успішна кар'єра або прибутковий налагоджений бізнес – можуть бути не просто мрією, а усвідомленим життєвим планом, метою з поетапною розробкою її реалізації. Слід зазначити, що професійний коучинг це процес, що допомагає передусім чітко визначити цілі і готувати людину до конкретних функцій і завдань. Аналізуючи різні наукові підходи до змісту та ролі коучингу, доцільно відзначити, що в цілому він допомагає людям розвиватися, освоювати нові навички й досягати більших та кращих професійних результатів. Отже, в роботі вказано новизну досліджень, що стосується коучингу на українських підприємствах. Подальші дослідження спрямовуватимуться на оцінювання чинників впливу на коучинг з метою його ефективної реалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аткинсон М. Внутренняя динамика коучинга / М. Аткинсон, Рае Т. Чоис. Пер. с англ. Том 1. – Р.: Companion group, 2009. – 208 с.
2. Дауни М. Эффективный коучинг. Технологий развития организации через обучение и развитие сотрудников в процессе работы / Майлз Дауни. – М.: Добрая книга, 2007. – 288 с.
3. Самольянов О. Коучинг до самой сути / Олег Самольянов, Майкл р. Джей. – СПб.: Речь, 2008. – 208 с.
4. Стак Э. Коучинг на предприятии. Станьте менеджером-тренером: 2-е международ. изд. / Эдуард Стак. – М.: Институт консультирования и системных решений, 2006. – 206 с.
5. Уитмор Д. Коучинг высокой эффективности / Джон Уитмор; пер. с англ. – М.: Междунар. акад. корпоратив. управления и бизнеса, 2005. – 168 с.
6. Шекшня С. Как эффективно управлять свободными людьми: Коучинг / С. Шекшня. – 2-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2013. – 206 с.
7. Іванович О.С. Коучинг як нова модель навчання персоналу підприємства / О.С. Іванович // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2011. – Вип. 3. – С. 258–263.
8. Кравченко Ю.Є. Коучинг-навчання в руслі positum-підходу – інноваційний інструмент формування нових стратегій життєвого успіху / Ю.Є. Кравченко // Збірник матеріалів Третьої міжнародної наукової конференції 22–24 червня 2006 року / відп. за вип. М.В. Жук. – Суми: 2006. – Т. 1. – С. 116–119.
9. Лев Н.Ю. Моделі коучингу: характеристика та особливості застосування / Н.Ю. Лев, р.Д. Бала // Вісник Нац. ун-ту «Львів. політехніка»: зб. наук. пр. – 2012. – № 727. – С. 76–81.
10. Логвиновський Є.І. Функціональна та змістовна сутність коучингу на підприємстві / Є.І. Логвиновський // Європейський вектор економічного розвитку: [збірник наукових праць]. – К: 2012. – № 2(13). – С. 297–301.
11. Марцінковська О. Роль коучингу в розвитку персоналу/ Олександра Марцінковська, Наталія Фижик // Економічний аналіз. Випуск 8: [збірник наукових праць] – Тернопіль: 2011. Ч. 2. – С. 257–260.
12. Павлов В.І. Коучинг та наставництво у підприємницькій діяльності України / В.І. Павлов, О.Ю. Кушнірук // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць]. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 276–280.
13. Петровська І.Р. Підвищення ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу / І.Р. Петровська, р.Д. Бала // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.14. – С. 158–161.
14. Миколайчук І.П. Коучинг у системі управління персоналом / І.П. Миколайчук // Вісник КНТЕУ. – 2015. – № 4(102). – С. 50–67.

ПРОБЛЕМА СПІВРОБІТНИЦТВА БІЗНЕСУ І ОСВІТИ ЯК ВАЖЛИВОГО ЕЛЕМЕНТУ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

PROBLEM OF COOPERATION OF BUSINESS AND EDUCATION AS IMPORTANT ELEMENT OF CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN UKRAINE

Стаття присвячена одному із елементів сучасної корпоративної соціальної відповідальності – партнерству бізнесу та освіти й основним проблемам його розвитку в Україні. Висвітлено основні чинники необхідності розвитку співробітництва бізнесу й освіти та визначені переваги партнерства і його вплив на розвиток підприємств та рівень інноваційності економіки.

У статті проведено аналіз сучасного стану розвитку взаємодії бізнесу та освіти, який порівняний із світовими значеннями. Також було визначено основних країн-лідерів у сфері співробітництва бізнесу і освіти та виявлено причини відставання України.

Ключові слова: соціальна відповідальність, КСВ, освіта, ринок праці, персонал.

Статья посвящена одному из элементов современной корпоративной социальной ответственности – партнерству бизнеса и образования и основным проблемам его развития в Украине. Освещены основные факторы необходимости развития сотрудничества бизнеса и образования и определены преимущества партнерства и его влияние на развитие предприятий и уровень инновационности экономики. Подытоживая,

в работе был проведен анализ современного состояния развития взаимодействия бизнеса и образования и сравнен с мировыми значениями. Также были определены основные страны-лидеры в сфере сотрудничества бизнеса и образования и выявлены причины отставания Украины.

Ключевые слова: социальная ответственность, КСО, образование, рынок труда, персонал.

The article is devoted to one of the elements of modern corporate social responsibility – a cooperation of business and education and the basic problems of its development in Ukraine. The basic factors of necessity of cooperation's development between business and education were shown and advantages of partnership were determined and its impact on the business and the level of innovation economy. To sum up, the article analyzed the current state of cooperation between business and education which is compared with global value. It was also identified key world leaders in business and education cooperation and identified the causes of backwardness of Ukraine.

Key words: social responsibility, CSR, education, labor market, staff.

УДК 330.341

Шмиголь Н.Н.

д.е.н., професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування
Запорізький національний університет
Цикало К.С.
студентка
Запорізький національний університет

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційних процесів та відкритості економіки України все більш актуальним стає питання конкурентоспроможності національної економіки, як визначального чинника успішності позицій країни на зовнішньому ринку

За останні десятиріччя міжнародне бізнес-середовище зазнало значних змін. Вихід українського бізнесу на зовнішній ринок та зміна східного вектору розвитку на західний створюють необхідність у зростанні іміджу бізнесу та його відповідності європейським стандартам. На західних ринках усе більшого значення набуває соціальна складова бізнесу, як важливий елементу його функціонування. Взаємодія бізнесу та освіти розглядається як один із елементів корпоративної соціальної відповідальності.

В Україні корпоративна соціальна відповідальність знаходиться на етапі становлення та має безліч перешкод на шляху свого розвитку. Однією із головних перешкод є неусвідомлення важливості та необхідності соціальної складової діяльності бізнесу з боку адміністрації.

Особливо дана проблема стосується взаємодії бізнесу і освіти, як елементу соціальної відповідальності, адже через неузгодженість цих секто-

рів існує ціла низка проблем, що перешкоджають ефективному розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми взаємодії бізнесу та освіти як елементу соціальної корпоративної відповідальності досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: С.В. Безвух, Л.К. Семів, А.Ю. Стопчак, І.І. Мазур, Ю.О. Семенець, І.І. Мічуліна, О.В. Дяків, А. Аршенюк, Н. Креденець. Проте окремі проблеми соціальної взаємодії бізнесу та освіти залишаються неосвітленими та потребують подальшого вивчення, ураховуючи актуальність даного питання на сьогоднішній день.

Постановка завдання. Метою статті є визначення необхідності співпраці бізнесу і освіти та аналіз основних тенденцій її розвитку в Україні та країнах світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Науково-технічний прогрес, який спостерігається в усіх галузях економіки, зростання конкуренції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринку та становлення економіки, заснованої на знаннях значно підвищують значення та роль трудового капіталу. За цих умов ефективність бізнесу залежить головним чином від персоналу, його кваліфікаційних вмінь та навичок, креативності, інноваційного

потенціалу та результативної системи мотивації. Нові потреби підвищують вимоги до персоналу, ринку праці та інституту освіти, як основного чинника їх формування.

Проте наразі в Україні існує низка проблем на ринку праці та в секторі освіти, що підтверджує достатньо високий рівень безробіття. Так, 1678,2 тис. ос. економічно активного населення України є незайнятими станом на 2016 р., а це на 1,5% більше ніж у 2015 р. (рис. 1). При цьому близько 17–19% незайнятих складають студенти-випускники навчальних закладів III–IV рівнів акредитації [7].

Однією із причин значного рівня безробітного населення, особливо серед студентів-випускників, є розбіжність між знаннями та професійними навичками отриманими у ВНЗ та реальними вимогами ринку й бізнесу. Так, за дослідженням проведеним Групою Світового банку, кожні 4 з 10 фірм повідомляють про розрив між вміннями, що володіють їх працівники і тим, що потребують фірми [3, с. 5].

Програми вищої освіти концентруються здебільшого на теоретичних аспектах, часто ігноруючи практичну складову освітнього процесу або не надаючи їй необхідної уваги. Невідповідність професійних умінь зменшує ефективність роботи бізнесу та створює перешкоди у пошуку кандидата на посаду. Особливо це стосується професій високої складності, які вимагають володіння спеціальними професійними вміннями та навичками, проте, за дослідженнями, близько 70% роботодавців не задоволені практичними навичками випускників [3, с. 12].

Професійні вміння найкраще розвиваються у процесі навчання, проте сучасній системі освіти не вистачає стандартів якості та врахування реальних потреб ринку праці. Так, 60% роботодавців стверджують, що заклади середньої, професійної та вищої освіти не вчать розвивати навички потрібні роботодавцям [3, с. 12].

Формування навчальних програм здійснюється з обмеженим залученням бізнесу, а це фактично означає, що значна частина студентів навчається за освітніми програми, які не мають попиту серед роботодавців, що призводить до надлишку кадрів із непотрібними вміннями та дефіциту необхідних фахівців.

Подолання цих дисбалансів можливе лише за умови перманентного співробітництва бізнесу, освіти і науки, яке матиме низку переваг як для, суспільства, так і для бізнесу.

Підтримуючи програми співробітництва із закладами освіти,

бізнес матиме деяку можливість впливу на освітній процес, складання освітніх програм та формування основних професійних вмінь та навичок студентів, що дозволить випускати фахівців, які задовольняють критерії ринку праці та бізнесу.

Наразі ж невідповідність пропозиції на ринку праці реальним вимогам бізнесу є однією із причин достатньо високого рівня безробіття. Так, за даними Держкомстату близько 9,3% економічно активного населення є безробітними [7]. Врівноваження попиту і пропозиції на ринку праці є однією із умов зменшення рівня безробіття, а відтак і збільшення стабільності та соціального благополуччя в країні.

Дисбаланс на ринку праці, недостатня зацікавленість роботодавців та закладів освіти в підвищенні кваліфікаційних вмінь та навичок фахівців стримують їх кар'єрне зростання та унеможливають реалізацію реального потенціалу. У свою чергу це збільшує потік робочих кадрів за кордон у пошуках кращих умов, що призводить до відтоку інтелектуального капіталу, а відтак зменшенню можливості розвитку українського бізнесу та економіки України в цілому.

Партнерство бізнесу із закладами освіти також означає створення нових робочих місць, які користуються попитом у працедавців, адже за швидкими темпами розвитку науково-технічного прогресу, інформаційних та комп'ютерних технологій, інститут освіти не встигає випускати кадри та фахівців, володіючи необхідними навичками.

Окрім того підвищення ефективності освітньої діяльності дозволить виробити шляхи трансферу технологій у виробництво та залучити в процес розробки й виробництва кваліфікованих фахівців, а відтак підвищити рівень інноваційності виробництва, конкурентоспроможності продукції та ефективності діяльності в цілому, що є одними із основних чинників успішності позицій компанії на ринку



Рис. 1. Аналіз ринку праці України за 2010–2016 рр.

Джерело: Розроблено за даними Державного комітету статистики України [7]

та є основою збільшення прибутковості та ринкової вартості бізнесу.

Наразі ж український бізнес залишається низькотехнологічним. Так, за даними Global Innovation Index, який розробляється Корнельським університетом, міжнародною бізнес-школою INSEAD та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності в партнерстві з іншими організаціями та установами, у 2016 р. Україна зайняла 56 місце серед 128 країн за рівнем інноваційності, не зважаючи на те, що за рівнем охоплення вищої освіти – 24 місце [8] (рис. 2).

Зацікавленість бізнесу у працевлаштуванні населення, сприяння підвищенню його освіченості та кваліфікації створює імідж соціально відповідального бізнесу. Саме критерій соціальної відповідальності набуває в сучасних умовах все більшого значення при виборі партнерів чи об'єктів інвестування, адже соціально відповідальний бізнес, означає надійний бізнес, матеріальні можливості якого не обмежуються розв'язанням суто виробничих та фінансових проблем. Особливо привабливим даний бізнес стає для іноземних інвесторів, які приділяють значну увагу іміджу ком-

панії і, зокрема його соціальним складовим. Залучення іноземних інвестицій у свою чергу надають додаткові можливості розвитку, чого наразі потребує економіка України.

Ще одним аспектом підвищення іміджу соціально орієнтованого підприємства є перепідготовка та підвищення кваліфікації персоналу, як однієї із форм взаємодії бізнесу і освіти [5, с. 5]. Зростання репутації з боку суспільства створює такому підприємству образ шанованого роботодавця та, як наслідок, збільшує попит на його робочі місця, у тому числі серед висококваліфікованих кадрів, необхідних для ефективного розвитку бізнесу. У свою чергу задоволення персоналом соціальною складовою підприємства збільшує ефективність його роботи та зменшує плинність кадрів, що підвищує стабільність підприємства.

Для інституту освіти співробітництво із реальним сектором економіки означає, перш за все, можливість гарантованого працевлаштування випускників, що підвищує імідж ВНЗ та попит серед абітурієнтів, створюючи можливість відібрати перспективних студентів. При більш глибокій співпраці подібна взаємодія може дозволити залучити додат-

кове джерело фінансування, а відтак збільшити інвестицій у дослідження, оновлення матеріально-технічної бази, створення спеціалізованих лабораторій, технопарків й інкубаторів та нарешті зменшити залежність від державного фінансування, яке наразі значно стримує розвиток освіти.

На сучасному етапі український бізнес та освіта мають низький рівень взаємодії. Заклади освіти часто ігнорують реальні вимоги ринку, а бізнес рідко бере до уваги змістовні та вагомні наукові дослідження й розробки та ще рідше залучається до цього процесу.

Тому за критерієм співробітництва та обміну ідей між бізнесом та закладами освіти Глобального Індексу Інноваційності у 2016 р. Україна посіла 72 місце. Лідерами за даним показником у 2016 є Фінляндія, США та Швейцарія (рис. 3) [8].

Варто відмітити, що лідер у сфері співробітництва бізнесу і освіти – Фінляндія посідає 5 місце у Глобальному Індексу Інноваційності, а лідер рейтингу інноваційності – Швейцарія, посідає 3 місце за критерієм співробітництва бізнесу і освіти.

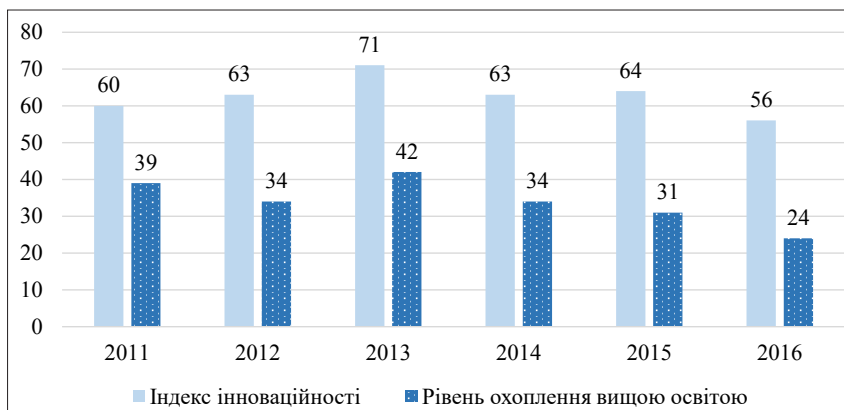


Рис. 2. Україна в рейтингу Global Innovation Index

Джерело: складено за даними звітів Global Innovation Index [8]

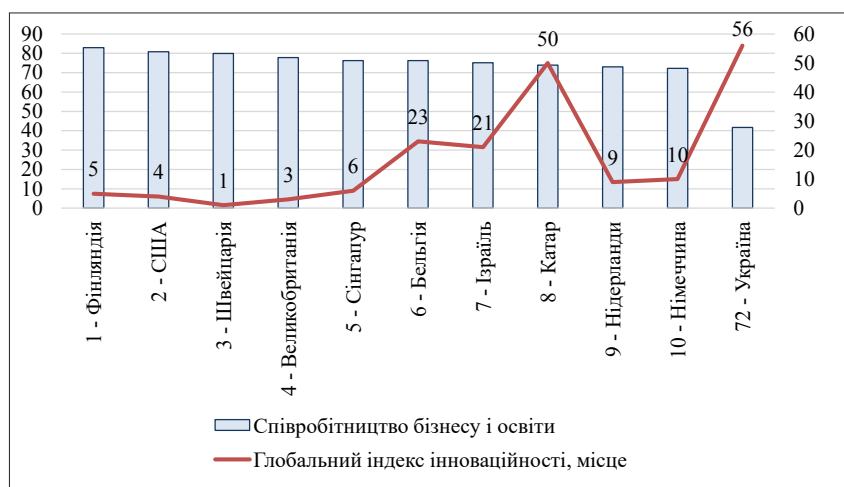


Рис. 3. Рейтинг Global Innovation Index 2016 р.

Джерело: складено за даними звітів Global Innovation Index [8]

В цілому, 7 із 10 країн-лідерів співробітництва бізнесу і освіти також входять у топ-10 країн Індексу Глобальної Інноваційності, що підтверджує значний вплив даного партнерства на інноваційну діяльність бізнесу.

Україна має низку факторів, що визначають незадовільні позиції країни в рейтингу, а також стримують розвиток та поширення партнерства бізнесу й освіти в цілому.

Співробітництво освіти та бізнесу потребує додаткових матеріальних витрат з боку останнього, що є чи не головною причиною недостатнього розвитку такого партнерства. Фінансові затрати, як правило, не окуповуються у поточному періоді, а спрямовані на ефект, отримуваний у довгостроковій перспективі, що не відповідає потребам значної кількості українських підприємств [1, с. 11].

Отримуваний ефект часто виражається у підвищенні репутації підприємства, зростанні ефективності та інноваційності виробничого процесу та діяльності підприємства в цілому, які доволі важко оцінити через відсутність явно вираженого грошового еквіваленту, а відтак – довести до керівництва компанії необхідність соціальних витрат.

До того ж значна кількість підприємств, які досі функціонують із залишками радянської ідеології, як правило, не мають стратегічного планування та спрямовують свою діяльність на короткостроковий період, тому майже не зацікавлені у партнерствах, що передбачають додаткові фінансові витрати.

Менеджери більшості українських підприємств зосереджують діяльність підприємства на зростанні прибутків у поточному періоді й підвищенні матеріального благополуччя власників та не усвідомлюють важливість стратегічного розвитку бізнесу та його соціальної складової. Незацікавленість у соціальних аспектах діяльності бізнесу породжує й недостатню поінформованість про партнерства із ВНЗ, його форми й вигоди, які вони надають [1, с. 11].

Економічний спад, кризові явища на українських підприємствах, зменшення їх рентабельності та, як наслідок, банкрутства також мають свій негативний вплив, адже більшості зацікавлених у партнерстві підприємств бракує коштів на ефективні та довгострокові форми взаємодії. Із браком джерел фінансування соціальна складова страдає найбільше, адже є додатковою та формально необов'язковою сферою функціонування підприємства. Лише ефективно функціонуючі, прибуткові підприємства мають змогу фінансувати значні проекти партнерства із закладами освіти, що на сучасному етапі економічного розвитку країни є чи не найбільшою перешкодою розвитку партнерств.

Зацікавленість навчальних закладів є ще одним важливим чинником розвитку партнерств. Часто

адміністрація ВНЗ не бажає брати на себе додаткове навантаження задля співпраці із бізнесом, визнаючи вже існуючу програму і систему освітнього процесу достатньо ефективною, навіть незважаючи на високу частку безробітних серед випускників. Орієнтуючись передусім на кількість випускників, а не на якість професійних вмінь та навиків, значна кількість ВНЗ не демонструють значної зацікавленості у працевлаштуванні студентів.

Нормативно-правовий аспект також потребує вдосконалення, адже наразі відсутня чітка регламентація взаємодії бізнесу і освіти, як і відсутні стандарти навчання та карт-навиків професій, які можуть використовуватись при розробці освітніх програм [1, с. 11].

Оскільки і бізнес, і заклади освіти слабо зацікавлені у партнерстві, держава повинна була б заохочувати подібну співпрацю, наприклад, за рахунок надання податкових знижок соціально відповідальним підприємствам, проте на сучасному етапі держава не стимулює розвиток партнерських відносин бізнесу та освіти.

Задля збільшення партнерських відносин між бізнесом і освітою необхідно розв'язати ці та інші питання, що перешкоджають його розвитку. Головним чином необхідно сформувати у менеджерів та керівництва усвідомлення необхідності даного партнерства, орієнтуючи на сучасні західні тенденції розвитку економіки та бізнесу. Окрім того на сучасному етапі розвитку соціальних аспектів діяльності бізнесу важливим питанням має бути стимулювання та підтримка подібних ініціатив із боку держави, що повинно дати поштовх соціальним ініціативам бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, співпраця бізнесу та закладів освіти є обов'язковим чинником розвитку як реального сектору економіки, так і ВНЗ, адже має низку переваг, серед яких можна виділити:

- подолання невідповідності попиту та пропозиції на ринку праці;
- підвищення іміджу підприємства та ВНЗ;
- підвищення ефективності освітнього процесу;
- зростання матеріально-технічної бази ВНЗ;
- прискорення науково-технічного процесу та зростання інноваційної діяльності в Україні;
- тощо.

Проте в Україні взаємодія бізнесу та освіти ще не набула значного поширення через недостатню поінформованість та незацікавленість обох сторін у партнерстві. Негативний вплив також справляє загальна кризова ситуація у реальному секторі економіці та нестабільна політична ситуація в країні.

Розв'язання цих та інших проблем розвитку партнерства має стати першочерговим завданням

уряду, який повинен вжити усі необхідні заходи задля нейтралізації перешкод та головним чином – стимулювання соціальних ініціатив у сфері взаємодії бізнесу та освіти.

Лише за таких умов можливий інноваційний та економічний розвиток в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безвух С.В., Стопчак А.Ю. Соціальне партнерство науки і бізнесу: форми взаємодії, проблеми і рекомендації щодо їх вирішення / Безвух С.В., Стопчак А.Ю. // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2015. – № 3. – С. 7–14.

2. Мазур І.І. Стратегія розвитку партнерства вищої освіти, науки та бізнесу // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія: Економіка. – 2014. – № 165. – С. 6–11.

3. Навички для сучасної України: Резюме. Дослідження Групи Світового банку. – 2015. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.ipq.org.ua/upload/files/files/03_Novyny/2015.11.17_Skills_for_Modern_Ukraine/Професійні%20навички%20для%20сучас-

ної%20України-резюме%20звіту.pdf

4. Семів Л.К. Співробітництво освіти, науки, бізнесу в реалізації стратегії регіонального розвитку України / Л.К. Семів // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2014. – № 3. – С. 455–462.

5. Семенець Ю.О. Партнерство бізнесу, держави та університетів як стратегічний ресурс інноваційного розвитку України / Ю.О. Семенець // Ефективна економіка. – 2016. – № 2. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2016/37.pdf

6. Шевченко О.В. Глобалізаційний вимір американської моделі корпоративної соціальної відповідальності / Шевченко О.В. // Міжнародні відносини Серія «Політичні науки» – 2014. – № 3. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/pol_n/article/download/2238/1997

7. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. The Global Innovation Index. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2016-report#>

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЕКОНОМІЧНИХ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

METHODOLOGICAL APPROACH TO DETERMINING THE EFFECTIVENESS OF ECONOMIC METHODS OF ENTERPRISE MANAGEMENT

У статті запропоновано алгоритмічний методологічний підхід до оцінки ефективності економічних методів управління підприємствами та персоналом, виконання етапів якого передбачає виділення ключових показників у кожній їх системі, процес визначення найбільш пріоритетних з їх сукупності, а також оцінку їх рівня на підставі інтегрального показника ефективності їх використання.

Ключові слова: методологічний підхід, економічні методи, ефективність, інтегральний показник, кластер.

В статье предложен алгоритмический методологический подход к оценке эффективности экономических методов управления предприятиями и персоналом, выполнение этапов которого предусматривает выделение ключевых показателей в каждой

их системе, процесс определения наиболее приоритетных из их совокупности, а также оценку их уровня на основании интегрального показателя эффективности их использования.

Ключевые слова: методологический подход, экономические методы, эффективность, интегральный показатель, кластер.

The article offers an algorithmic methodological approach for the estimation of efficiency of economic methods of management enterprises and personnel. He consists of three stages and envisages the selection of key indexes in every system of economic methods of management, process of determination most priority from their totality, and estimation of their level on the basis of integral index of efficiency of their use.

Key words: methodological approach, economic methods, efficiency, integral index, cluster

УДК: 65.011.4

Яковлева Ю.В.

старший викладач кафедри економіки підприємств та менеджменту
Навчально-науковий професійно-педагогічний інститут
Українська інженерно-педагогічна академія

Постановка проблеми. Сучасні умови господарювання передбачають гнучкість та адаптивність підприємства до динамічних змін у середовищі, що у свою чергу вимагає реалізацію науково обґрунтованих управлінських рішень у кожній сфері управління. Якість процесу управління зале-

жить від прийнятої системи методів менеджменту на підприємстві, серед яких економічні методи є рушійним важелем функціонування підприємства як відкритої системи. Вони пронизують абсолютно всі ланки управління та мають тісні зв'язки з адміністративними та соціально-психологічними мето-

дами управління, а також з відомими функціями менеджменту. Управлінське рішення розцінюється як раціональне, якщо воно має економічну та наукову обґрунтованість при виборі з альтернативних рішень. Складність процесу управління обумовлюється необхідністю врахування стратегічних задач одразу всіх сфер управління (персоналом, фінансами, інноваціями тощо), а також тенденцій у промисловості в цілому. Зазначене вимагає створення методики комплексної оцінки ефективності економічних методів управління підприємствами та персоналом, яка б охоплювала показники ефективності використання чинників виробництва та надала можливість визначення пріоритетних з їх сукупності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам розвитку систем і методів управління підприємством і його персоналом присвячені праці багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, серед яких варто виділити роботи Є. Вершигори, О. Виханського, Г. Гольдштейна, А. Єгоршина, М. Кабушкіна, В. Кноррінга, М. Портера, М. Мескона, В. Суміна, Ф. Тейлора, К. Уолша, р. Фатхутдінова, А. Шегди та ін. Проблеми визначення ефективності застосування окремих груп методів управління персоналом розкрито у роботах О. Амосова, І. Бланка, Б. Генкіна, С. Єлецьких, В. Ковальова, С. Мішина, Г. Савицької та ін. Результати досліджень оптимальності систем управління підприємствами з використанням економіко-математичного моделювання та методів системного аналізу представлені у публікаціях В. Дякіна, А. Пеліха, В. Плюти, Л. Понтрягіна, Н. Шаланова та ін. Разом з тим, недостатньо розробленою залишається проблема визначення методів комплексної оцінки економічних методів управління промисловими підприємствами, оскільки в основному у працях вчених приділяється належна увага тільки якійсь окремій функціональній сфері застосування економічних методів управління: персонал, стимулювання, мотивація, фінансова стійкість, платоспроможність та ліквідність, рентабельність, інновації тощо. Тому виникає потреба в поглибленні досліджень з визначення класифікаційних ознак економічних методів управління і їх структуризації, виявлення чинників, які визначають їх економічну оцінку, важелі для корегування виконавчих функцій управління з урахуванням особливостей конкретних виробничих та соціально-економічних умов.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методологічних засад до підвищення ефективності економічних методів управління підприємствами з врахуванням зв'язків та пріоритетності покращання їх показників та впливу на них ефективності економічного управління у промисловості в цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасне підприємство є складною системою, яку

можна розглядати як взаємодію систем використання чинників виробництва: персоналу, засобів виробництва, капіталу, інформації, підприємницьких здібностей тощо. Вони є змінними при визначенні загального ефекту управління, методологію оцінки якого ще до кінця не сформовано. Це пояснюється складністю однозначного трактування та наряду зміни ключових показників ефективності використання відомих чинників виробництва, існуванням як кількісних, так і якісних показників, що ускладнює їх одночасне включення до моделі оцінки. З теорії менеджменту відомо, що управлінська діяльність здійснюється завдяки реалізації систем методів управління (адміністративних, економічних та соціально-психологічних), також вже відзначена значна роль саме економічних методів управління, оскільки вони зумовлюють наявність інтересів як роботодавця, так і найманого працівника, а також є рушійним важелем досягнення кінцевої цілі підприємницької діяльності – отримання прибутку та задоволення соціально-економічних потреб суспільства. Існування такої багатоукладності при визначенні ефективності використання економічних методів управління пояснює всебічність та різноманітність поглядів вчених при дослідженні цієї проблеми. Так, теоретико-методологічні підходи до дослідження проблеми ефективності діяльності підприємства, розглянуті у праці А. Філіпова, який провів детальний аналіз понять «результативність» та «ефективність» [10]. Підходи до визначення нових методів управління персоналом та способи їх оцінки, запропоновані р. Фатхутдіновим, де автор виділяє методи примушення, спонукування та упевнення та надає порівняльну їх характеристику та принципів застосування [11]. Теоретичні основи та методичні підходи до оцінки ефективності управління підприємством розкрито Є. Леонт'євим, а саме виділені методики аналізу впливу конкурентного середовища та лояльності споживачів [5]. Аналіз існуючих методів оцінки економічної ефективності діяльності підприємств проведено В. Порядіним, де автором наведені порівняльні характеристики традиційних фінансових та вартісних моделей [7]. У дослідженнях Т. Тишкіної обґрунтовано авторську методику оцінки ефективності системи управління підприємством, яка спирається на визначення збалансованої системи показників для оцінки діяльності підприємств, які функціонують в умовах нестабільного економічного середовища [9].

Наукове обґрунтування моделі оцінки економічної ефективності повинно ґрунтуватися на методах математичного моделювання, тому приділено увагу працям вчених, які присвятили свої дослідження цій проблемі. Так, визначення методів таксономії та факторного аналізу при проведенні порівняльного багатовимірної аналізу в економіч-

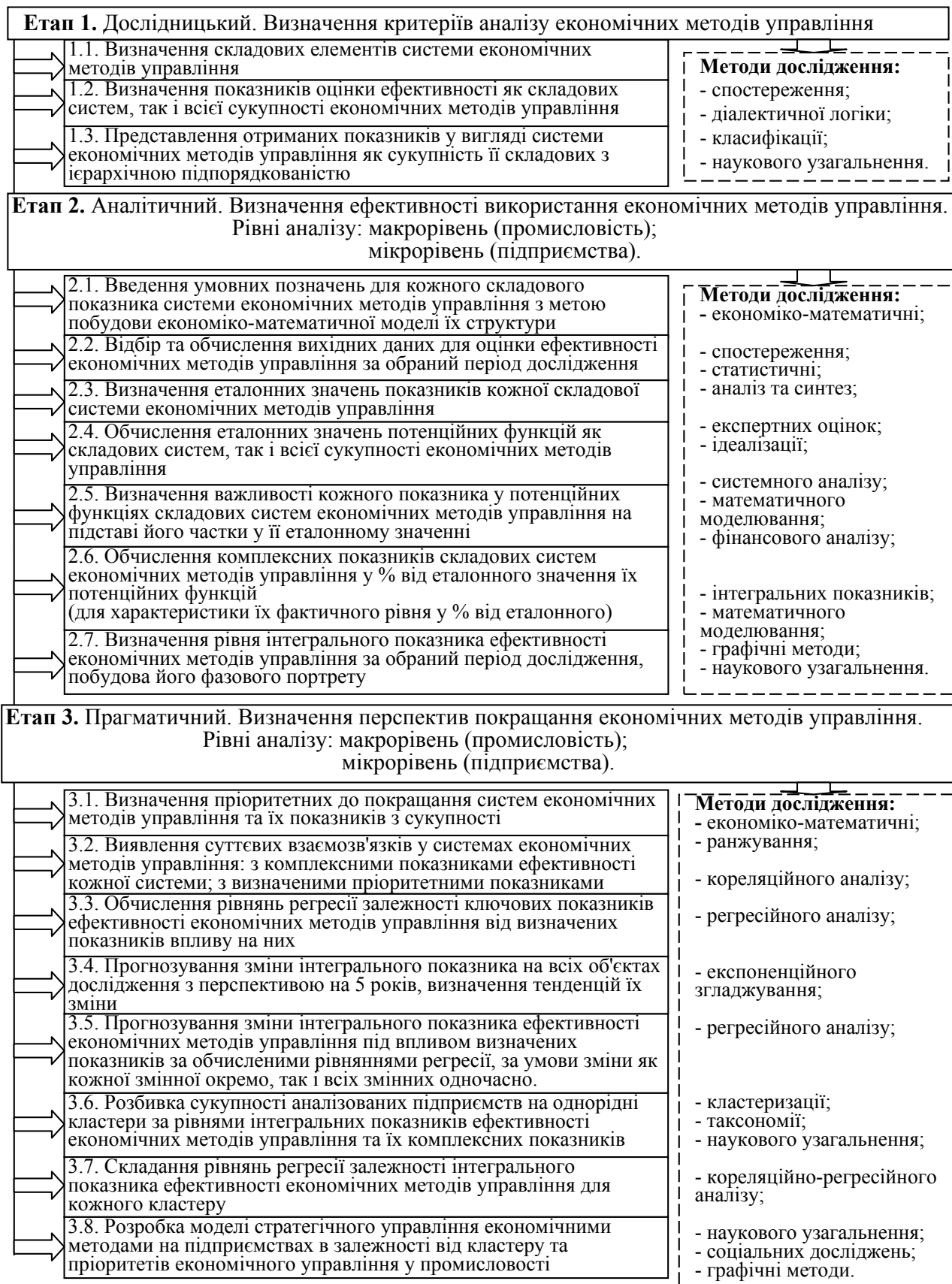


Рис. 1. Методологічний підхід до оцінки ефективності економічних методів управління на мікро- та макрорівні

Джерело: розроблено автором

них дослідженнях детально розглянуто у роботах В. Плюти [6]. Методам багатовимірного системного аналізу присвячені праці М. Шаланова, де автор розглядає підприємство як систему, що динамічно розвивається у часі, та пропонує до застосування на практиці методику інтегральної оцінки потенціалу багатовимірного динамічного об'єкту, яка дозволяє виділити пріоритети реалізації управлінських рішень та визначити ефективність за рівнем інтегрального показника у відсотках від його еталонного значення [12]. Узагальнюючи існуючий досвід у підходах до визначення як ефективності підприємства в цілому, так і до економічних методів управління окремо, розроблено алгоритмічний методологічний підхід до оцінки ефективності економічних методів управління на мікро- та макrorівні, рис. 1.

Як свідчать дані рис. 1, запропонований методологічний підхід передбачає послідовне виконання трьох етапів, кожен з яких містить перелік задач до виконання та методи дослідження, які передбачають застосування як загальнонаукових, так і спеціальних методів.

Застосування розробленого методологічного підходу апробовано для оцінки ефективності економічних методів управління машинобудів-

ними підприємствами та промисловістю в цілому за 2007–2014 рр.

Виконання першого етапу дозволило визначити класифікаційні ознаки елементів економічних методів управління як для підприємств, так і для промисловості. Це стало можливим як результат узагальнення поглядів вчених на різні сфери використання економічних методів управління: персонал, фінанси, інновації.

Серед вчених, які присвятили свої дослідження проблемі ефективного управління персоналом, виділені погляди О. Амосова та Н. Гавкалової [1], В. Ковальова [4], а також інших вчених, та визначені показники ефективності системи стимулювання успішності праці. Підставою для визначення показників ефективності системи фінансово-економічного управління стали роботи І. Бланка [2], С. Єлецьких [7], Г. Савицької [8] та інших вчених.

Таким чином, було сформовано класифікаційні ознаки системи економічних методів управління та показників ефективності їх використання для підприємств та промисловості, структуру яких представлено у таблиці 1.

Процес виконання другого етапу пропонуваного методологічного підходу на рис 1, дозволив

Таблиця 1

Класифікаційні ознаки елементів економічних методів управління та показники ефективності їх використання на підприємствах та промисловості

Рівень дослідження	
підприємство	промисловість
Структура економічних методів управління та показники ефективності	
1. Система стимулювання успішності праці	
показники: індекс продуктивності праці; індекс середньомісячної реальної заробітної плати; зарплатовіддача; співвідношення темпів зростання заробітної плати на 1% зростання продуктивності праці	показники: індекс продуктивності праці; індекс середньомісячної реальної заробітної плати; зарплатовіддача; коефіцієнт заміщення робочої сили; частка працівників, що працюють в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам; частка використання фонду робочого часу; частка фонду додаткової заробітної плати у фонді оплати праці.
2. Система фінансово-економічного управління	
2.1. Підсистема платоспроможності та ліквідності	
показники: коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт покриття	
2.2. Підсистема фінансової стійкості	
показники: коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт фінансової незалежності (автономії); коефіцієнт фінансової залежності; коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування); коефіцієнт фінансової стабільності (коефіцієнт фінансування); показник фінансового лівериджу	
2.3. Підсистема прибутковості та рентабельності	
показники: рентабельність капіталу (активів); рентабельність власного капіталу; рентабельність продажу; рентабельність продукції; рентабельність виробничих фондів	
2.4. Підсистема інвестиційної та інноваційної діяльності	
	показники: коефіцієнт зростання залишкової вартості основних засобів; ступінь зносу основних засобів промисловості; відсоток інноваційно-активних промислових підприємств до загальної кількості підприємств; коефіцієнт зростання кількості впроваджених маловідходних ресурсозберігаючих і безвідходних нових технологічних процесів; коефіцієнт зростання кількості найменувань освоєного виробництва нових видів техніки; коефіцієнт зростання (зменшення) обсягу поставленої на експорт інноваційної продукції у фактичних цінах

Джерело: розроблено автором

визначити важливість кожної системи за даними часток комплексних показників у еталонному значенні потенційної функції ефективності економічних методів управління, результати обчислень представлено у таблиці 2.

За аналізом значень потенційної функції економічних методів управління у промисловості і на окремих машинобудівних підприємствах, визначено рівні інтегрального показника ефективності економічних методів управління та складових його комплексних показників за 2007–2014 рр., (таблиця 3), де S_E – інтегральний показник ефективності економічних методів управління; S_1 – комплексний показник ефективності системи стимулювання успішності праці; S_2 – комплексний показник ефективності системи фінансово-економічного управління.

За рівнем аналізованих показників проведено угруповання підприємств, за якими:

а) до першої групи віднесено ПАТ «БМЗ», ПрАТ «АМЗ «Вістек», ПАТ «СКМЗ», у яких першим пріоритетом є система стимулювання успішності праці, комплексні показники яких у структурі еталонного значення потенційної функції складають (0,773), (0,748) та (0,726) відповідно, що перевищує частку комплексного показника системи фінансово-економічного управління. Ефективність пріоритетної системи на цих підприємствах забезпечується рівнями реальної заробітної плати та зарплатовіддачі. Рівень інтегрального показника ефективності економічних методів управління має значення в межах 50–98% від потенційного рівня;

б) до другої групи віднесено підприємства ПАТ «ГМЗ», ПрАТ «ГМЗ «Універсал», ПАТ «ДМЗ» і ПАТ «СМЗ» у яких навпаки, першим пріоритетом є система фінансово-економічного управління, з частками комплексних показників у еталонному значенні потенційної функції (0,988), (0,997), (0,989) та (0,994) відповідно, які є більшими ніж частки комплексних показників системи стимулювання успішності праці. Ефективність зазначеної системи забезпечується першочергово станом фінансової стійкості, а також платоспроможністю та ліквідністю. Інтегральний показник ефективності економічних методів на названих підприємствах має значення 14–32% від потенційного рівня.

в) у промисловості України першим пріоритетом визнано систему стимулювання успішності праці, оскільки частка її комплексного показника у структурі еталонного значення потенційної функції методів складає (0,849) і є більшою ніж у системи фінансово-економічного управління, яка складає (0,589). Найбільш пріоритетними показниками покращання цієї системи є, такі як: розмір додаткового фонду заробітної плати у фонді оплати праці; чисельність працівників, що працюють з порушенням санітарно-гігієнічних умов праці; частка використання фонду робочого часу; зарплатовіддача.

У системі фінансово-економічного управління, яка є другим пріоритетом, найбільш важливими є підсистеми інвестиційної та інноваційної діяльності, а також фінансової стійкості, відзначено майже рівнозначну значущість підсистем прибутковості та рентабельності а також платоспроможності та ліквідності, а обчислені інтегральні показники ефективності економічних методів управління за 2008–2014 рр., знаходяться в межах 70–73% від потенційного рівня.

При виконанні третього етапу, отримано результати порівняльного аналізу та виявлено критерії розподілу підприємств за групами пріоритетності методів управління, тобто особливостей взаємозв'язків між показниками їх систем, віднесено до першої групи підприємства ПАТ «БМЗ», ПрАТ «АМЗ «Вістек», ПАТ «СКМЗ», які мають спільні чинники першого пріоритету системи стимулювання успішності праці: «індекс середньої реальної заробітної плати» та порівняно низький показник прибутковості та рентабельності» системи фінансово-економічного управління. До другої групи віднесено: ПАТ «ДМЗ», ПрАТ «ГМЗ «Універсал», ПАТ «ГМЗ», ПАТ «СМЗ», у яких перша пріоритетність обумовлюється показниками «платоспроможності та ліквідності» і «фінансової стійкості» системи фінансово-економічного управління.

Адекватність групування підприємств за пріоритетами реалізації економічних методів управління підтверджена результатами кластерного аналізу, де сукупність підприємств розмежована на дві групи за значеннями інтегрального показника ефективності економічних методів управління та його складових комплексних показників системи стимулювання успішності праці та фінансово-економічного управління. Для кожного кластеру побудовано рівняння множинної регресії. Так, на машинобудівних підприємствах I кластеру, збільшення комплексного показника ефективності стимулювання успішності праці (X_1) на 1%, збільшить інтегральний показник ефективності використання економічних методів управління (Y) на 0,772%, а збільшення комплексного показника ефективності системи фінансово-економічного управління (X_2) на 1%, збільшить інтегральний показник на 0,511%. Адекватність розроблених залежностей підтверджують коефіцієнти парної кореляції, які виявляють тісний зв'язок показників X_1 та X_2 з Y ($R_{YX_1} = 0,898$ та $R_{YX_2} = 0,844$), а також про відсутність взаємного тісного зв'язку ($R_{YX_1} > R_{X_1X_2}$, $R_{YX_2} > R_{X_1X_2}$). Значення коефіцієнту множинної регресії R , як для I так і для II кластеру, підтверджує тісний зв'язок комплексних показників систем з інтегральним показником ефективності використання економічних методів управління, оскільки його значення знаходиться в межах $R_{YX_1X_2} = 0,995–0,998$. Значення коефіцієнту детермінації

Таблиця 2

Частки комплексних показників систем у еталонному значенні потенційної функції економічних методів управління на досліджуваних об'єктах (дані 2007–2014 рр.)

Об'єкт дослідження	Частка у еталонному значенні потенційної функції	
	Комплексного показника системи стимулювання успішності праці	Комплексного показника системи фінансово-економічного управління
Промисловість України	0,849	0,529
ПАТ «БМЗ»	0,743	0,635
ПрАТ «АМЗ «Вістек»	0,748	0,664
ПАТ «ГМЗ»	0,154	0,998
ПрАТ «ГМЗ «Універсал»	0,082	0,997
ПАТ «ДМЗ»	0,178	0,989
ПАТ «СКМЗ»	0,726	0,688
ПАТ «СМЗ»	0,110	0,994

Джерело: розроблено автором

Таблиця 3

Рівні інтегрального показника ефективності економічних методів управління та складових його комплексних показників для досліджуваних об'єктів за 2007–2014 рр., % від еталонного значення показника

Об'єкт дослідження / показники	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Промисловість України								
СЕ	-	73,80	70,75	70,71	73,00	72,03	71,19	71,43
С1	-	83,13	80,06	80,30	81,54	80,24	79,72	80,24
С2	-	49,75	46,77	46,03	51,01	50,87	49,22	48,75
ПАТ «БМЗ»								
СЕ	90,28	79,84	59,09	72,70	74,34	81,80	74,18	-
С1	84,42	81,40	54,62	85,74	77,15	90,73	80,85	-
С2	98,96	77,52	65,71	53,37	70,18	68,56	64,30	-
ПрАТ «АМЗ «Вістек»								
СЕ	63,91	53,18	48,83	62,81	61,82	51,42	51,35	-
С1	89,03	86,40	77,75	94,71	85,86	75,41	76,19	-
С2	32,04	11,05	12,14	22,37	31,34	21,01	19,84	-
ПАТ «ГМЗ»								
СЕ	11,96	15,62	9,41	11,75	15,31	10,03	10,22	-
С1	58,64	70,52	29,54	69,77	64,99	78,51	62,77	-
С2	10,82	14,28	8,92	10,33	14,10	8,36	8,94	-
ПрАТ «ГМЗ «Універсал»								
СЕ	23,80	24,85	24,65	22,26	22,10	23,49	26,64	-
С1	109,50	76,92	66,10	68,26	86,24	66,24	57,28	-
С2	23,17	24,47	24,32	21,93	21,76	23,21	26,46	-
ПАТ «ДМЗ»								
СЕ	22,31	21,49	17,19	18,55	16,01	15,31	16,81	-
С1	97,41	85,28	68,26	104,24	77,82	68,95	75,26	-
С2	19,87	19,41	15,52	15,76	14,00	13,56	14,91	-
ПАТ «СКМЗ»								
СЕ	67,62	51,47	54,16	78,50	84,53	74,88	67,18	-
С1	86,55	69,14	79,22	99,71	110,33	79,57	74,42	-
С2	46,55	31,79	26,24	54,88	55,80	69,67	59,13	-
ПАТ «СМЗ»								
СЕ	6,11	5,93	6,93	7,22	4,95	3,74	8,39	-
С1	69,47	84,69	50,27	79,69	85,88	66,5	51,33	-
С2	5,34	4,97	6,40	6,33	3,96	2,97	7,86	-

Джерело: розроблено автором

R^2 у I кластері охоплює 98,9% варіації тими чинниками, які було включено до рівняння регресії, а у II кластері – 99,6%. Отримане значення нормованого R^2 підтверджує якість рівнянь регресії, оскільки майже співпадає зі значеннями коефіцієнту детермінації R^2 . Рівень фактичного критерію Фішера F підтверджує значущість отриманих рівнянь регресії, оскільки для I кластеру $F = 0,00012$, для II кластеру – $F = 0,00002$, є меншим 0,01, тобто виконується умова $F_{\phi} < 0,01$, що підтверджує високу значущість отриманих прогнозів на підставі розроблених рівнянь регресії. Рівняння регресії для II кластеру виявляє, що збільшення комплексного показника ефективності стимулювання успішності праці персоналу на 1%, збільшить інтегральний показник ефективності економічних методів управління на 0,107%, а забезпечення росту комплексного показника ефективності системи фінансово-економічного управління на 1%, викличе збільшення інтегрального показника на 0,929%.

Висновки з проведеного дослідження. Розроблено методологічний підхід до підвищення ефективності економічних методів управління на мікро- та макрорівні, який складається з послідовного виконання трьох етапів. За даними практичної апробації запропонованого методологічного підходу розроблено схему класифікаційних ознак економічних методів управління. Пріоритетність використання методів управління визначається за розміром часток комплексних показників систем стимулювання успішності праці та фінансово-економічного управління в структурі еталонного значення потенційної функції ефективності економічних методів управління. За кореляційно-регресивним аналізом рівня показників і чинників виявлено тісноту зв'язків між ними і кінцевими результатами, на основі якого сформовано механізм їх взаємодії, спрямований на зростання ефективності методів управління для промисловості України та двох груп машинобудівних підприємств. Отже, фактичне використання висновків дослідження дозволить управлінській сфері підприємств обирати за прогнозом конкретну систему економічних методів управління, спираючись на кластер, до якого відноситься кожне підприємство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амосов О.Ю. Соціальна складова оцінки ефективності менеджменту персоналу [Електронний ресурс] / О.Ю. Амосов, Н.Л. Гавкалова // Демографія та соціальна економіка. – 2013. – № 1. – С. 78–88. – Режим доступу до ресурсу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/dse_2013_1_10

2. Бланк И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, Эльга, 2011. – 768 с.

3. Єлецьких С.Я. Адаптивне планування фінансово-господарської діяльності підприємства: монографія / С.Я. Єлецьких, Н.М. Михайличенко. – Краматорськ: ДДМА, 2010. – 188 с.

4. Ковалёв В.Н. Человеческий капитал как стоимостная субстанция трудового капитала / Валерий Николаевич Ковалёв // Капитализация предприятий: теория и практика: Моногр. – НАН Украины, Ин-т экономики пром.-сти; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – С. 297–310.

5. Леонтьев Е.Д. Модели и методы оценки эффективности управления малым предприятием связи: дис. канд. эк. наук: 08.00.05 / Леонтьев Евгений Дмитриевич – Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Юго-Западный государственный университет» – Курск, 2014. – 169 с.

6. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / Веслав Плюта; [пер. с пол. В.В. Иванова, Науч. ред. В.М. Жуковской]. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.

7. Порядин В.С. Анализ существующих методов оценки экономической эффективности деятельности предприятий [Электронный ресурс] / Виктор Сергеевич Порядин // Вестник Ленинградского государственного университета им. А.С. Пушкина. – Выпуск № 4, Том 6. – 2011. – Режим доступа к ресурсу: <http://cyberleninka.ru/article/n/analiz-suschestvuyuschih-metodov-otsenki-ekonomicheskoy-effektivnosti-deyatelnosti-predpriyatiy>.

8. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / Г.В. Савицкая. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 288 с.

9. Тишкина Т.В. Повышение эффективности системы управления предприятием на основе ее оценки: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. эк. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; промышленность)» / Тишкина Татьяна Викторовна – Казань, 2006. – 232 с.

10. Филиппов А.А. Теоретико-методологические подходы к исследованию проблемы эффективности деятельности предприятия [Текст] // Инновационная экономика: материалы Междунар. науч. конф. (г. Казань, октябрь 2014 г.). – Казань: Бук, 2014. – С. 177–185.

11. Фатхутдинов Р.А. Новые методы управления персоналом / р.А. Фатхутдинов: [Электронный ресурс]. – Институт проблем предпринимательства. – Режим доступа к ресурсу: <http://www.ipppou.ru/article.php?idarticle=002660>

12. Шаланов Н.В. Системный анализ. Кибернетика. Синергетика: математические методы и модели. Экономические аспекты: [монография] / Н.В. Шаланов. – Новосибирск: Изд-во НГТУ, 2008 (Новосибирск: Тип. Новосибирского гос. техн. ун-та). – 287 с.

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

РЕГІОНАЛЬНА ІНТЕГРАЦІЯ ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ У МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІКУ: ДОСЛІДЖЕННЯ ГОЛОВНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ВИЯВЛЕННЯ ПРОВІДНИХ НАПРЯМІВ ЕФЕКТИВНОСТІ

REGIONAL INTEGRATION OF UKRAINE INTO THE INTERNATIONALECONOMY: A STUDY OF THE MAIN RESULTS OF REGIONAL INTEGRATION AND IDENTIFY KEY AREAS OF EFFICIENCY

УДК 332

Бакай В.Й.

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

Малащук І.І.

студент
Хмельницький національний
університет

Федорчук М.В.

студент
Хмельницький національний
університет

У статті розглянуто проблеми інтеграції України у європейське економічне господарство. Досліджено порівняння ключових економічних індикаторів країн ЄС та України. Визначено головні етапи регіональної інтеграції. Розглянуто питання щодо взаємовигодності інтегрованості України до складу країн Європейського Союзу. Визначено провідні напрями ефективності інтеграції України в світове господарство.

Ключові слова: агломерація, інтеграція, регіональна інтеграція, глобалізація.

В статье рассмотрены проблемы интеграции Украины в европейское экономическое хозяйство. Исследовано сравнения ключевых экономических индикаторов стран ЕС и Украины. Определены основные этапы региональной интеграции. Рассмотрен

вопрос о взаимной выгоды от интегрированности Украины в состав стран Европейского Союза. Определены ведущие направления эффективности интеграции Украины в мировое хозяйство.

Ключевые слова: агломерация, интеграция, региональная интеграция, глобализация.

The article deals with problems of integration of Ukraine into the European economic sectors. Studied comparison of key economic indicators of the EU as Ukraine. Determined the main stages of regional integration. Questions regarding the mutual benefit of the integration of Ukraine into the European Union. Defined key areas of efficiency of Ukraine's integration into the global economy.

Key words: agglomeration, integration, regional integration, globalization.

Постановка проблеми. Зважаючи на нестабільність економічної ситуації в нашій країні, дана тема є актуальною на сьогоднішній день. Ситуація на макро-, і макrorівнях в нашій країні, є досить нестабільною. На розвиток економіки в окремих галузях, так і в цілому економіки України, негативно впливає нестабільна політична ситуація в країні, яка виникла на Сході.

Економічна регіональна інтеграція є певним процесом розподілу праці національних господарств, який охоплює зовнішньоекономічний обмін і сферу виробництва, в результаті чого, веде до тісного переплетення національних господарств і створення єдиного господарського комплексу в регіональному масштабі, та створює стійкі економічні зв'язки.

Процес економічної інтеграції є складним і суперечливим, який обумовлений економічними та політичними причинами, але основною причиною інтеграції є вимоги високорозвинутих факторів виробництва, які значно попереду національних господарств. Цей процес історично складався при співвідношенні економічних та політичних факторів, які змінювались на окремих етапах.

Метою даної статті є дослідження в сучасних умовах головних результатів регіональної інтеграції, глобалізаційних змін процесу та подолання основних проблем під час інтеграції України.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Багато науковців в Україні за останні роки стали приділяти увагу дослідженню та вивченню у світовій економіці інтеграційних процесів, яка їх роль у глобалізації світогосподарських зв'язків відповідно до закономірностей розвитку міжнародної інтеграції в Україні займалися такі науковці, як В. Сідоров, І. Матюшенко, А. Голіков, О. Довгаль, С. Якубовський, О. Маковоз, А. Філіпенко, А. Киреев, Т. Щербина, Н. Пархоменко, С. Циганов.

Питання регіональних інтеграційних процесів також досліджували іноземні вчені, які у глобальному масштабі узагальнили питання та виокремили форми та етапи розвитку даного процесу займалися такі науковці, як Б. Баласса, Дж. Вайнера, Е. Бриггса, Г. Толорая, А. Кослера, М. Фаррелла, В. Ломакіна [6]. та інші науковці, хто приділяє увагу та досліджує в умовах сучасного розвитку інтеграційні процеси. Незважаючи на обширні наукові дослідження з питань регі-

ональної інтеграції господарства у міжнародну економіку, певні аспекти все ж потребують більш глибокого подальшого уточнення та вивчення, так як за умов впливу глобальних економічних змін потрібно доповнювати та розробляти теоретичну базу.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економічної інтеграції виявляється в декількох формах та типах. Виділяється інтеграція на мікрорівні, тобто та яку ведуть приватними закордонними прямими інвестиціями та міждержавна економічна інтеграція.

Міждержавні інтеграційні об'єднання проявляються у зоні вільної торгівлі, головна мета яких – це ліквідація перешкод у взаємній торгівлі; митні союзи, які вживають заходи митного та податкового захисту від конкуренції третіх країн, свого внутрішнього ринку.

Під час свого розвитку, інтеграційний процес приймає форму спільного ринку, у якого свобода рухів товару, капіталу, послуг, уніфікація економіко-технічних та юридичних положень торгівлі, руху робочої сили і капіталу, та утворення єдиного економічного та валютного союзу [7].

Так як сферу обміну регулює єдиний ринок, то уніфікацію функціонування всіх сфер господарської діяльності та координацію економічної політики країн, передбачає створення економічного союзу, що може призвести до відмови національних урядів від відповідних функцій та утворенню національних органів, які прийматимуть обов'язкові загальні рішення.

Якщо взяти до уваги європейські процеси інтеграції, то виникають вони при ослабленні та розпаду колоніальних імперій, що задали в минулу історичну епоху розшарування суспільства. Під час війни відбувалось створення нового ступеню міжнародних відносин, який значив втрату першості колишньої ролі світового суспільства. Саме тому, головним завданням було досягнути вищої позиції регіону в світовому розшаруванні суспільства та унеможливити втрати першості.

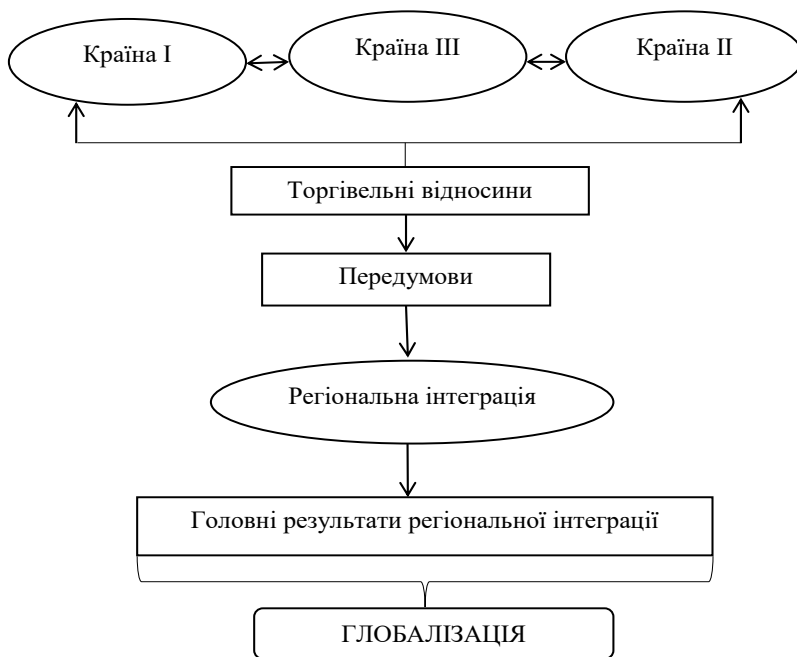


Рис. 1. Функціональна структура глобалізації

Джерело: [8].

Таблиця 1

Моніторинг показників макроекономічного розвитку України та ЄС [3, 4].

Індикатор	Одиниці виміру	Оглядовий період	ЄС	Україна
Зростання внутрішнього валового продукту	%	IV кв.2016 р. /III кв. 2016 р	0,6	0,1
		IV кв.2016р./ IV кв.2015р.	1,6	-2,8
Баланс зовнішньої торгівлі	млрд євро	листопад 2016 р.	4,1	0,27
Баланс платежів (поточний рахунок)	% до ВВП	III кв.2016 р.	1,6	6,8
Інфляція (НІСР)	%	грудень 2016 р. /листопад 2016р.	0,5	-0,9
		грудень 2016 р. / грудень 2015р.	1,2	0,2
Рівень безробіття	%	грудень 2016 р.	8,2	9,4
Рівень безробіття (< 24)	%	грудень 2016 р.	18,6	14,7
Рівень безробіття (>24)	%	грудень 2016 р.	7,1	9,8
Індекс промислового виробництва	%	листопад/жовтень 2016 р.	1,6	-4,9
		листопад 2016 р. / листопад 2015 р.	3,1	2,4
Індекс будівельного виробництва	%	листопад/жовтень 2016 р.	0,4	7,6
		листопад 2016 р. / листопад 2015 р.	0,2	14,1
Державний дефіцит	% до ВВП	2015 р.	-2,4	4,1
Загальний державний борг	% до ВВП	2015 р.	85,0	96
Індикатор економічних очікувань		січень 2017 р.	108,5	95

Інтеграція дозволяє обмежуючи негативний вплив глобалізації використовувати максимально її переваги, а також стимулювати внутрішній розвиток регіону. Інтеграційні об'єднання – це стимул до розвитку, певні передумови до глобальних змін. Регіональна інтеграція створює цілісність групи факторів, які в процесі глобалізації діють як одне ціле [8].

Головні етапи регіональної інтеграції:

1. Для початку співставляються процеси економічного, соціального розвитку країн та зближуються значення показників макроекономічного розвитку.

Станом на 13 лютого 2017 р. , згідно з даними Євростату, ЄЦБ, ГД ЄК ЕКФІН основними економічними індикаторами, що характеризують макроекономічну ситуацію в Європейському Союзі та в Україні. (табл. 1).

На основі даних таблиці побудуємо діаграму «Порівняння основних економічних показників України та ЄС».

Відповідно до даних, в Україні відбулося падіння ВВП у 4/3 кварталах 2016 року до 4/3 кварталів 2015 року, та незначне зростання ВВП у 4/3 кварталах 2016 року. У країнах ЄС відбувається поступове зростання ВВП. Також негатив-

ними явищами є те, що Україна випереджає країни ЄС за рівнем безробіття, рівнем державного боргу та рівнем державного дефіциту бюджету, та має нижчий індикатор економічних очікувань, ніж країни ЄС. Позитивним явищем є менші темпи інфляції в Україні, ніж у країнах ЄС, проте за рівнем інфляції Україна переважає країни Європейського союзу. Помітним є високий індекс будівельного виробництва в Україні.

2. Визначити взаємовигоду від інтегрованості України до складу країн ЄС.

Починаючи з 2010 року, ЄС є найбільшим торговельним партнером України. Також, ЄС є найбільшим інвестором коштів в розвиток України. Співпраця та інтеграція України в європейський простір є важливою для обох сторін. Економічними вигодами від інтеграції до європейського простору для України є забезпечення макроекономічної стабільності, надання додаткових інвестицій в країну, надання субсидій для розвитку сільського господарства, та подальше досягнення позитивного сальдо торговельного балансу. Економічні перспективи є досить непоганими для розвитку малого та середнього бізнесу, а також, запровадження стандартів ЄС у виробництві. Проте, для України існують і недоліки, такі,

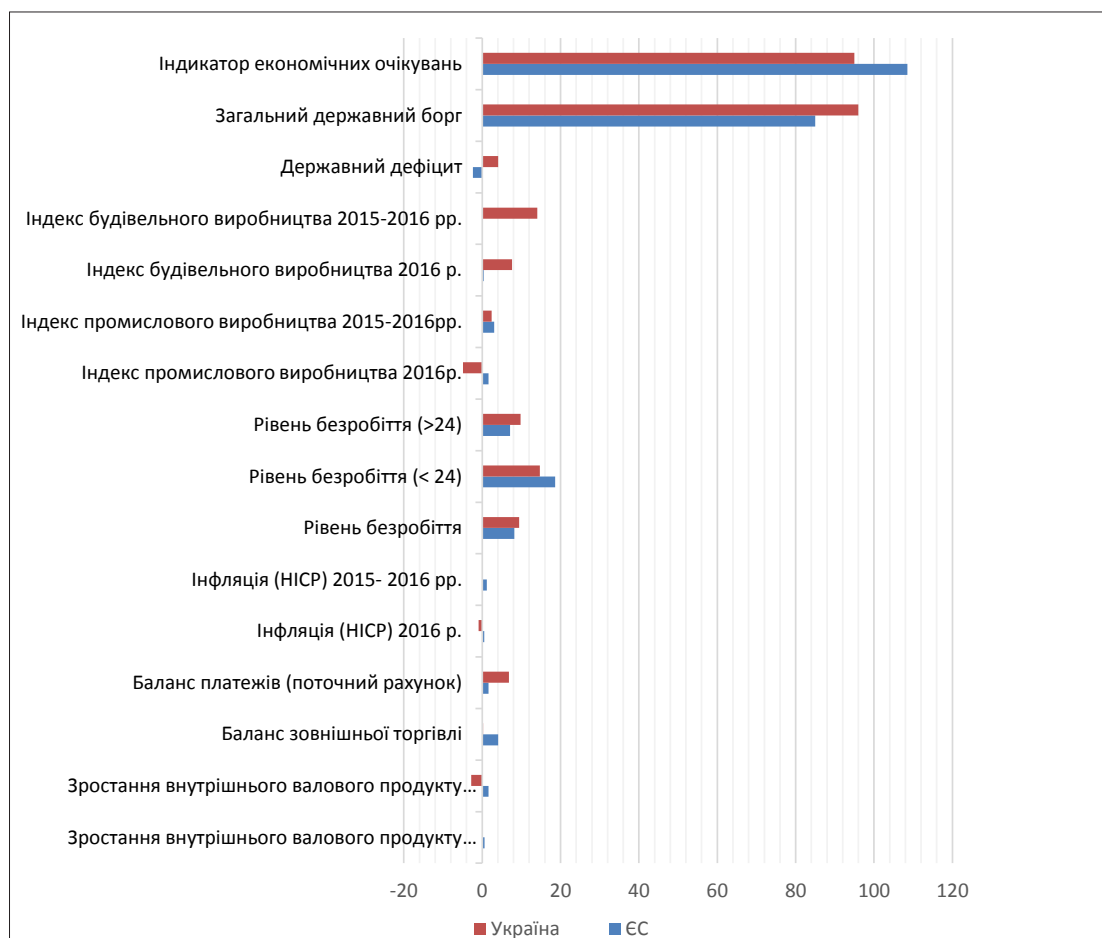


Рис. 2. Порівняння основних економічних показників України та ЄС.

як втрата деякими галузями господарства конкурентоспроможності на ринку, складність переходу виробництва на європейський рівень якості виробництва, та на європейський ринок цін. Економічними загрозами можуть виступати такі фактори, як розгляд України як сировинного придатку, переміщення шкідливого виробництва на Україну, зберігання шкідливих відходів на території держави, та розгляд України як відносно дешевого ринку робочої сили. Проте, Україна як сировинний придаток, держава з гарним природним і ресурсним потенціалом, та відносно дешевою робочою силою приваблює ЄС, адже є можливість заволодіти величезним природно-ресурсним потенціалом, розвивати виробництво на Україні, та отримати доступ до багатьох досить рідких корисних копалин, поклади яких досить великі на Україні [2].

3. Забезпечити зростання масштабів виробництва та скоротити витрати.

Промисловість в Україні розташована нерівномірно. Формують промисловий комплекс України всі елементи територіальної організації промисловості, які різноманітними зв'язками поєднані між собою. Основні елементи територіальної структури промисловості країни – це райони та агломерації, промислові вузли, центри та пункти.

На території України сформувались Придніпровський, Донецький, Прибузький та Прикарпатський багатогалузеві райони.

Придніпровський район характеризується значним розвитком металургійної, машинобудівної, електроенергетики, а також хімічної промисловості.

Донецький район – є найбільшим промисловим районом, який спеціалізується на вугільній, металургійній, електроенергетичній, а також хімічній промисловості.

Спеціалізація Прибузького району на електроенергетичній, вугільній та хімічній промисловостях.

Прикарпатський район характеризується газовою, нафтовою, машинобудівною, лісовою та хімічною промисловостями.

У межах промислових районів знаходяться багато промислових вузлів та агломерацій. До Придніпровського району входять наступні агломерації: Запорізька, Дніпропетровсько-Дніпродзержинська, Криворізька. До Донецького промислового району входять: Горлівсько-Єнакіївська, Донецько-Макіївська, Луганська промислові агломерації. До Прибузького району входять: Червоноградська та Нововолинська агломерації. До Прикарпатського району входить Львівська агломерація. Одеська, Київська, Харківська агломерації та багато промислових вузлів знаходяться поза межами промислових районів.

В Україні промислове виробництво у порівнянні з 2016 роком – зросло, а порівнюючи місяці

2017 року – впало, згідно даних, які оприлюднила 23 лютого 2017 року Державна служба статистики [4].

Порівнюючи поточний та попередній роки, у 2017 році було на 5,6% більше виготовлено продукції. Фактична цифра виявиться значно меншою – 5,2%, якщо застосувати календарну корекцію до цього показника. Разом з цим, зменшився показник промислового виробництва на 17,5%. Якщо до цього показника застосувати календарну корекцію, то падіння показника промислового виробництва буде лише на 1,5%.

Порівнюючи період 2017 року, згідно сезонно-скорегованого показника наявне певне зростання виробництва газу та електроенергії на 1,2%, зростання переробної промисловості на 0,1%. Лідером зростання є Луганська область +4%. А добувна промисловість упала на 2,2%. Лідером падіння – 44,3% є Тернопільська область.

Розрахунок показника динаміки обсягу промислового виробництва, базується на структурі валової доданої вартості за видами промислової діяльності за базисний рік та динаміці виробництва продукції за постійним набором товарів-представників.

Задля досягнення мети зростання масштабів виробництва та скорочення витрат, як повідомлялося Кабінетом міністрів раніше, було створено Національний комітет промислового розвитку, головним завданням якого є розвиток різних галузей промисловості, а також сприяння виробництва товарів, які мають високу додану вартість, для стимулювання економічного зростання.

4. Формування важливих вихідних положень для їх усвідомлення та реалізації.

Інтеграція України у світове економічне господарство є запорукою добробуту держави. Ефективне входження України у світовий економічний простір є завданням як розвитку її державності, так і її економіки. Проте, для того, щоб інтеграція принесла очікувані результати, була успішною, важливо реалізувати деякі вихідні положення. Відповідно, є низка перетворень, які є необхідними для інтеграції України у світове господарство та розвитку зовнішньоекономічних відносин держави. Одним з перетворень є вироблення ефективного механізму зовнішньоекономічних зв'язків держави. На макрорівні відповідно механізм має діяти на загальнодержавних засадах, на мікрорівні – на рівні підприємств, а на глобальному і регіональному рівнях функціонування механізму має здійснюватися шляхом участі держави у спеціалізованих та багатоцільових міжнародних економічних організаціях. Наступним перетворенням мусить стати енергетичне самозабезпечення, адже самозабезпечення електроенергетикою є однією з головних умов незалежності. Досягти цього Україна може за рахунок модернізації наявних та спо-

рудженні нових екологічно чистих вугільних і газотурбінних електростанцій. Для цього, перш за все, потрібно розвинути власне енергетичне машинобудівництво та котлобудівництво, а також, раціонально та ефективно використовувати наявні енергоресурси, застосовувати енергозберігаючі технології. Також необхідно враховувати науковий прогрес, та вітчизняні і зарубіжні досягнення в енергетичній галузі, та, по мірі можливості, переходити на альтернативні джерела енергії. Також, слід відмітити, що Україна має величезний потенціал, як природний, так і ресурсний. На заваді ефективного та раціонального використання природного та ресурсного потенціалу стає слабко вивчена територія України як в геологічному, так і в гідрогеологічному планах. Дослідження геології та гідрогеології України допоможе відшукати на території держави наявні ресурси, продуктивніше використовувати можливості.

Одним з найважливіших напрямків реалізації економічних інтересів нашої держави є забезпеченням підвищення економічної ефективності в галузях економіки держави, та мінімізація витрат суспільної праці [9].

Розглянувши головні етапи регіональної інтеграції, варто виділити провідні напрями її ефективності у світове господарство, які допоможуть нашій країні забезпечити добробут населення та забезпечити стабільності економіки достатній рівень:

- співпраця на галузевій основі, особливо в продовольчій, екологічній, науково-технічній та енергетичній сферах. Важливим кроком є приєднання України до міжнародних різноманітних програм, зокрема, інформаційні, науково-технічні – конструювання нових матеріалів, аерокосмічні програми і інші;

- визначення галузей виробництва та необхідний при цьому перехід до ринків, які складають комплекс міжнародної спеціалізації країни в цілому. Пріоритетні зміни у народному господарстві можливі завдяки стимулюванню методами ринкової економіки певних галузей і виробництва. Досягнення напряму можливе при спільних інтересах у створенні політичної стабільності, вирішенні екологічних проблем та створенні умов для функціонування єдиного економічного простору;

- міцно взаємодіяти з ЄС, і прагнути ще більше стимулювати взаємозв'язок вітчизняної економіки з ЄС. На даний момент, за останні роки встановлені більш тісні міжнародні зв'язки на рівні спільних підприємств;

- підвищити конкурентоспроможність національного виробництва на міжнародному рівні, сформувати основні інструменти ринкового механізму;

- у функціонуючі господарські об'єкти залучити іноземний капітал., ввести у виробництво сучасні

технології, які забезпечили б вихід конкурентоспроможної продукції на світовий ринок, за рахунок поштовху прогресу в структуру господарства країни;

- розвиток зони причорноморської інтеграції, за рахунок встановлення режиму вільного пересування капіталів робочої сили, товарів та створенні транспортно-комунікаційної інфраструктури.

Висновки з проведеного дослідження. Питання інтеграції України на сьогоднішній день залишається відкритим, разом із питаннями, які можуть негативно вплинути на ефективну інтеграцію. Від стратегічних цілей буде залежати вибір напряму інтеграції.

До системи світового господарства Україна лише входить, тому, можливість економічного розвитку залежить від того, як відбувається процес входження.

Є характерний перелік проблем інтеграції України:

- протиріччя регіонального характеру, які можна вирішити на довгострокових договірних засадах;

- враховуючи особливості, реальні можливості, сучасні напрями господарювання світової системи, Україна не може визначитись з механізмом перебудови економіки та з основними напрямами;

- є певна небезпека в економіці та зовнішньоекономічних відносинах, яку можна вирішити активним конкурентним протистоянням на міжнародному ринку.

Для вирішення основних проблем інтеграції, потрібні кардинальні зміни у соціальній системі та у внутрішньо-економічній системі також.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/984_011
2. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/european-union>
3. Представництво України при Європейському союзу та Європейському співтоваристві з атомної енергії. [Електронний ресурс]. – Розділ Україна-ЄС/Макроекономічні показники розвитку ЄС – на 13.02.2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/trade-and-economic/eu-indicators>
4. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://ukrstat.org/>
5. Держстат у цифрах показав, що відбувається з промисловим виробництвом в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <https://tsn.ua/groshi/derzhstat-u-cifrah-pokazav-scho-vidbuvaetsya-z-promislovim-virobnictvom-v-ukrayini-886053.html>.

6. Ломакіна В.К. Світова економіка / В.К. Ломакіна. – М.: Анкіл, – 2009. – С. 174.

7. Рибалкіна В.Е Міжнародні економічні відносини / В.Е. Рибалкіна. // М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2009. – С. 106.

8. Сідоров В., Пасмор М. Регіональна економічна інтеграція [Електронний ресурс] / Сідоров В., Пасмор М. // Зовнішня торгівля: економіка,

фінанси, право. –2016. –№ 2. – режим доступу: [http://zt.knteu.kiev.ua/files/2016/2\(85\)/9.pdf](http://zt.knteu.kiev.ua/files/2016/2(85)/9.pdf). – дата звернення:.. – ISSN1028–7507.

9. Федоришина О.О. Проблеми інтеграції України до Європейського союзу СОЮЗУ [Електронний ресурс] / О.О. Федоришина // Ефективна економіка. –19.04.2012. –№ 4. – режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1103>.

ПРОБЛЕМАТИКА СУТНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА THE PROBLEM OF THE ORGANIZATIONAL SUPPORT ESSENCE OF FINANCIAL SECURITY CONTROL OF SMALL BUSINESS

У статті вдосконалено підхід до сутності організаційного забезпечення контролю фінансової безпеки малого підприємництва у т.ч.: досліджено специфіку структурного та нормативно-методичного підходу до сутності організаційного забезпечення; ідентифіковано сутність організаційного забезпечення державного фінансового контролю фінансової безпеки малого підприємництва. Отримані результати дозволяють виділити схему базових структурних частин організаційного забезпечення державного фінансового контролю, що формується на основі структурних регламентів як сукупності документів, що необхідні для забезпечення високого рівня організованості відповідного контролю.

Ключові слова: оцінка; організаційне забезпечення; фінансова безпека; мале підприємництво.

В статтю усовершенствован подход к сущности организационного обеспечения контроля финансовой безопасности малого предпринимательства в т.ч.: исследована специфика структурного и нормативно-методического подходов к сущности организационного обеспечения; идентифицирована сущность организационного обеспечения государственного контроля финансовой безопасности малого предпринимательства. Полученные результаты

позволяют выделить схему базовых структурных частей организационного обеспечения государственного финансового контроля, что формируется на основе структурных регламентов, как совокупности документов, необходимых для обеспечения высокого уровня организованности соответствующего контроля. Ключевые слова: оценка; организационное обеспечение; финансовая безопасность; малое предпринимательство.

The approach to the essence of organizational support for the control of financial security of small businesses has been improved in the article, including: the specifics of the structural approach to the essence of organizational support; the specificity of the normative-methodical approach to the essence of organizational support has been explored; specificity of the study of the specifics of the approach to the nature of organizational support has been studied; the organizational support essence of the state control of financial security of small business has been identified. The obtained results make it possible to single out the scheme of basic structural parts of organizational support for state financial control, that is formed on the basis of structural regulations, as a set of documents necessary to ensure a high level of organization of the relevant control.

Key words: evaluation; organizational support; financial security; small business.

УДК 336.77:334.012.64

Королович О.О.

к.е.н., старший викладач кафедри обліку і оподаткування та маркетингу Мукачівський державний університет

Актуальність дослідження. Під поняттям «оцінка» загальноприйнятим є розуміння засобу чисельного виразу стану об'єкту дослідження, в залежності від наближення його окремих параметрів до оптимального стану, за якого забезпечується позитивний ефект (або вдосконалення) у сфері фінансової безпеки малого підприємництва. Враховуючи площину встановлення діагнозу, загальними об'єктами дослідження визначені:

1) форми організації Державного фінансового контролю фінансової безпеки – а саме, встановлені зразки та шаблони, що документально забезпечують організацію контрольного процесу;

2) методи організації Державного контролю фінансової безпеки – а саме, систематизована сукупність технологічних кроків та дій, які необхідно реалізувати з метою організації контрольованого процесу.

Результатом оцінки має стати розпізнання певних проблем та ідентифікація діагнозу у наступних площинах:

1) узагальнений результат оцінки, що визначає – відповідає або не відповідає (прийнятим нормативам тригерної системи) стан фінансової безпеки діяльності малого підприємництва як об'єкта діагностування;

2) узагальнений висновок та пропозиції, що визначають причину невідповідності стану об'єкта дослідження (до встановлених нормативів) та конкретні оптимізаційні заходи, які необхідно вжити для виправлення становища.

У межах ідентифікації загальноприйнятної термінології діагностики форм та методів організації фінансового контролю важливою є сутність організаційного забезпечення, що розглядається у працях багатьох вчених-економістів (зокрема: [11, 9, 2]). Разом з тим, єдиного підходу до створення комплексного організаційного забезпечення, у визначеній площині контрольної діяльності, не вироблено.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Деякі питання організаційного забезпечення контролю фінансової безпеки малого підприємництва висвітлені у працях: Моїсеєнко Е.В. та Лаврушиної Е.Г. «Інформаційні технології в економіці» [3], Рожнова В. «Організаційно-нормативні документи підприємства: Положення про структурний підрозділ. Посадові інструкції» [8], Ковальчука В.В. та Поліщука Т.О. [1] «Економічні та правові аспекти діяльності суб'єктів інформаційного ринку». Разом з тим, більшість праць мають фрагментний характер та ґрунтуються на персоніфікованому підході до сутності категорії організаційного забезпечення. Крім того, окремо категорія організаційного забезпечення контролю фінансової безпеки малого підприємництва залишилася по за увагою науковців.

Відповідно до наведених положень, метою статті є вдосконалення підходу до сутності організаційного забезпечення контролю фінансової безпеки малого підприємництва. Окреслена мета актуалізує такі **дослідницькі завдання**: 1) дослідження специфіки структурного підходу до сутності організаційного забезпечення; 2) дослідження специфіки нормативно-методичного підходу до сутності організаційного забезпечення; 3) дослідження специфіки дослідження специфіки підходу до сутності організаційного забезпечення; 4) ідентифікація сутності організаційного забезпечення державного фінансового контролю фінансової безпеки малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Відсутність єдиного підходу до створення комплексного організаційного забезпечення, контролю фінансової безпеки малого підприємництва пов'язане із відсутністю консенсусу у розумінні самого поняття «організаційне забезпечення», яке вченими розглядається у розрізі різних підходів, а саме [8; 5]: структурного; нормативно-методичного; процесного.

Так, структурний підхід ідентифікує «організаційне забезпечення» як:

1) сукупність документів, які визначають органи контролю як структуру, з характерними правами

та обов'язками контролерів та експлуатаційного персоналу (Моїсеєнко Е.В., Лаврушиною Е.Г. [3]);

2) положення, інструкції, накази, кваліфікаційні вимоги та інші документи, що регламентують організаційну структуру роботи системи, і їх взаємодію з комплексом засобів автоматизації (Рожнов В. [8]).

Відтак, у межах такого підходу: 1) організаційне забезпечення державного фінансового контролю фінансової безпеки малого підприємництва може визначатися через перерахування його складових, таких, як сукупність документів, що регламентують функціонування організаційної структури органів контролю та саме ця організаційна структура; 2) основний акцент спрямовано на групування контрольних робіт: за виконавцями (у межах окремих підрозділів органів контролю); за посадами контролерів (у межах відносин «керування-підпорядкування»).

Разом з тим, окреслений підхід не забезпечує погляду на організаційне забезпечення такого контролю, як на гучку систему (що потрібно для частини контрольних процесів варіативного характеру, необхідність реалізації яких обумовлено ситуаційно). Окреслене обмежує функції організаційного забезпечення, що проілюстровано у таблиці 1.

Нормативно-методичний підхід був сформульований Ковальчуком В.В. та Поліщуком Т.О. Автори розглядають «організаційне забезпечення» як сформульовані норми, які відображені у певних нормативно-методичних документах (затверджених, у встановленому порядку, компетентними органами) [1].

Фактично, підхід ідентифікує визначене поняття щодо державного фінансового контролю фінансової безпеки малого підприємництва – як сукупність контрольних норм, виражених у межах документів, потрібних для регулювання внутрішньої контрольної діяльності та створення сприятливих умов для її розвитку. Однак, у даному випадку, основні акценти зосереджені на комплексі методичного забезпечення з організаційної контрольної роботи органів контролю (що складаються з: інструкцій, методик, описів технологічного процесу, методичних рекомендацій, переліків контрольних робіт та інших документів, що повинні застосовуватися за певних умов [5]). Відтак, ідеальною буде лише така ситуація, за якої для кожної посади створено комплекс документів, який охоплює всі робочі ситуації, а це, в практичній площині, забезпечити складно. Крім того, це забезпечить адекватну реакцію, виключно, у типових ситуаціях, які у сучасному динамічному середовищі не є єдино можливими. Окреслені недоліки нормативно-методичного підходу обмежують функції організаційного забезпечення (що вже було проілюстровано у таблиці 1).

Процесний підхід реалізовано Кардашевським В.В., який ідентифікує «організаційне забезпечення», як сукупність організованих, у відповідності до діючого законодавства заходів (які у даному випадку проводяться суб'єктами регіонального або державного управління) щодо реалізації прийнятого управлінського рішення, в умовах конкретної оперативної обстановки [5]. Окреслений підхід найбільш прийнятний, він враховує, що сучасне середовище існування будь-якого регіону постійно змінюється (у т.ч. у площині фінансової безпеки малого підприємництва) та потребує від нього швидкої реакції на зміни.

Враховуючи наведені положення, вважаємо, що найбільш доцільною є ідентифікація організаційного забезпечення державного фінансового контролю фінансової безпеки малого підприємництва, як гнучкої мережі взаємодіючих контрольних процесів, що виникають у межах організаційних структур управління регіоном та підтримують значну кількість завдань, а відповідно – і значний перелік цілей (що залежать від специфіки регулювання та підтримки малого підприємництва). Разом з тим, на всіх етапах розвитку важливим є кінцеве покращення становища бізнес-середовища (представленого широким колом факторів, які прямо чи опосередковано впливають на ефективність підприємницької діяльності). У випадку застосування даного підходу, є можливість акцентування уваги

контролю на послідовності, лише тих його етапів, що легко передбачити. Це обмежує базову функцію організаційного забезпечення сферою підвищення ефективності державного фінансового контролю фінансової безпеки діяльності малого підприємництва.

Відповідно, нами і була виділена недосконалість процесного, нормативно-правового та структурного підходів. Закономірно необхідним є забезпечення цілісності організаційного забезпечення державного фінансового контролю, що може бути реалізоване на основі комплексного підходу. Це пов'язане з тим, що такий підхід ґрунтується на принципах:

– цілісності контролю (відповідно до ідей Підласого І.П. [7]), що, забезпечується на основі: 1) організаційної єдності цілей, завдань, змісту (через структурування фінансового контролю у розрізі етапів, що легко передбачити); 2) взаємодії методів і форм контролю. Це дозволяє сформувати систему неформальних комунікацій, що приводитимуть до координації праці контролерів (формування системи взаємного узгодження) та забезпечення контролю однієї особи за своєчасним виконанням контрольних завдань, які є результатом поділу праці, і координації роботи (формування системи прямого контролю) [6].

Окреслене, у площині державного фінансового контролю, змушує організаційне забезпечення

Таблиця 1

Функції організаційного забезпечення державного контролю фінансової безпеки малого підприємництва, у розрізі підходів

Підхід	Базова функція	Особливості реалізації функцій організаційного забезпечення	Специфічна функція
Процесний	Підвищення ефективності державного фінансового контролю	Реалізується на основі підвищення гнучкості мережі взаємодіючих контрольних процесів. Зважаючи на те, що сукупність контрольних операцій формує процедуру контролю, кілька процедур утворюють технологічну фазу контролю, а фази – етап контрольного процесу, реалізація функції може здійснюватися тільки за передбачуваними комплексами робіт. При цьому, враховуючи, що контрольний процес складається з чисельних контрольних операцій*, обмеження функції досить вагомі.	Часткове спрямування контрольних впливів, у межах системи державного фінансового контролю. Часткова координація контрольного впливу усіх структурних підрозділів та посадових осіб органів контролю.
Нормативно-методичний	Фінансової безпеки малого підприємництва.	Реалізується в межах окреслення контрольних норм у документах для регулювання внутрішньої контрольної діяльності. Реалізація функції у повному обсязі неможлива, оскільки комплекс відповідних документів має охоплювати всі робочі ситуації контролерів. Це в межах динамічного середовища неможливо.	Часткове спрямування контрольних впливів, у межах системи державного фінансового контролю фінансової безпеки малого підприємництва.
Структурний		Реалізується в межах ідентифікації та групування контрольних робіт: за виконавцями (у межах окремих підрозділів); за посадами контролерів (у межах відносин «керування-підпорядкування»). Реалізація функції у повному обсязі неможлива, оскільки не забезпечується погляд на організаційне забезпечення державного фінансового контролю фінансової безпеки малого підприємництва як на гучку систему.	Часткова координація контрольного впливу усіх структурних підрозділів та посадових осіб.

* дія над економічними даними (інформацією), що має на меті дістати різні проміжні та результативні показники, придатні для оцінювання результату роботи та прийняття управлінських рішень [8; 5; 6].

виконувати ряд базових функцій (таких як: підвищення ефективності контролю та його гармонійний розвиток; всебічний розвиток контролю; орієнтація на організаційну цілісність);

– системного підходу (відповідно до ідей Ковальчука С.В [3]), що, забезпечується на основі: всебічної ідентифікації причинних взаємозалежностей організаційних процесів державного фінансового контролю; формування системи вхідних параметрів функціонально-структурної ієрархічної будови системи державного фінансового контролю, урахуваючи специфіку її зміни у межах досліджуваного об'єкту у просторі і часі; результативні та проміжні параметри конкретного процесу (за напрямками фінансового контролю). Такі елементи організаційного забезпечення дозволять досягнути досконалої взаємодії складових елементів та, фактично, побудувати систему із стандартизованими характеристиками контрольних процесу типових контрольних операцій та кваліфікацій.

У площині державного контролю фінансової безпеки це змушує організаційне забезпечення виконувати ряд специфічних функцій, щодо: спрямування контрольних впливів; органічного поєднання різних видів взаємного контролю і самоконтролю; єдності та координації контрольних впливів

усіх структурних підрозділів державних органів контролю спеціалізованої та загальної компетенції та посадових осіб, які займаються фінансовою роботою.

Так, функції організаційного забезпечення державного фінансового контролю фінансової безпеки у межах комплексного підходу охарактеризовані у таблиці 2. Відтак організаційне забезпечення державного контролю фінансової безпеки діяльності малого підприємства – це комплекс взаємозалежних та взаємодіючих структурних елементів (у межах організаційної структури державного управління фінансовою безпекою) і правил, що функціонують як система та формують умови для нормального (ефективної, гармонійної, цілісної та орієнтованої на всебічний розвиток) протікання контрольних процесів та операцій, що можуть виникати у такій системі.

Закономірно, що комплексне організаційне забезпечення державного фінансового контролю буде набувати як функціональних, так і структурних характеристик.

Структурні характеристики організаційного забезпечення формуються в межах ієрархічної організаційної структури державного контролю фінансової безпеки – як впорядкованої сукупності взаємопов'язаних елементів (органів, служб, у т.ч.

Таблиця 2

Функції організаційного забезпечення державного контролю фінансової безпеки діяльності малого підприємництва у межах комплексного підходу

Базові функції	Особливості реалізації функцій організаційного забезпечення		Специфічні функції	Особливості реалізації функцій організаційного забезпечення (загальні – властиві всім функціям)
	Індивідуальні (властиві конкретній функції)	Загальні (властиві всім функціям)		
Підвищення ефективності державного фінансового контролю	На основі одночасного вирішення не однієї, а декількох контрольних завдань (що підвищують результативність будь-якого контролю).	Між цілями, завданнями, змістом, методами та формами контролю формуються взаємозалежності, а саме, організаційне забезпечення характеризується тим, що враховує ці взаємозалежності.	Спрямування контрольних впливів (у межах системи державного фінансового контролю фінансової безпеки). Органічне поєднання різних видів взаємного контролю і самоконтролю. Єдність та координація контрольних впливів усіх структурних підрозділів державних органів контролю спеціалізованої та загальної компетенції та посадових осіб, які займаються фінансовою роботою.	Опис алгоритму контрольних впливів з боку державних контролерів. При цьому, контрольний вплив буде ідентифікуватися, як ряд дій контролера або конкретного структурного підрозділу державних органів контролю спеціалізованої та загальної компетенції, що реалізує контрольні дії, які вносять зміни у: 1) дії інших контролерів або структурних підрозділів; 2) організаційні процеси, операції та розподіл повноважень щодо їх виконання; 3) результативні та проміжні параметри конкретного процесу (за напрямками фінансового контролю).
Гармонійний розвиток державного фінансового контролю	На основі забезпечення єдності та взаємозв'язку всіх елементів організаційного забезпечення, їх певного співвідношення і супідрядності.			
Всебічний розвиток державного фінансового контролю	На основі сприяння всебічному розвитку форм і методів контролю, який є результатом комплексного вирішення контрольних завдань.			
Орієнтація на організаційну цілісність державного фінансового контролю	На основі орієнтування на побудову цілісної системи контролю			

Джерело: розроблено автором на основі [9;1;6]

їх регіональних структурних підрозділів або окремих контролерів), які знаходяться між собою у стійких взаємостосунках (забезпечуваних за допомогою горизонтальних та вертикальних зв'язків) [4].

Констатуємо, що такі зв'язки обумовлюють функціонування і розвиток елементів структури державного контролю як єдиного цілого, за допомогою комбінування ряду координаційних механізмів, таких як: взаємне узгодження; прямий контроль; стандартизація контрольних процесів та типових контрольних операцій; стандартизація кваліфікацій.

Вивокки та перспективи подальших досліджень. Наведені вище положення дозволяють констатувати, що:

1. Організаційне забезпечення державного контролю фінансової безпеки діяльності малого підприємства доцільно розглядати комплекс взаємозалежних та взаємодіючих структурних елементів (у межах організаційної структури державного управління фінансовою безпекою) і правил, що функціонують як система та формують умови для нормального протікання контрольних процесів та операцій, що можуть виникати у такій системі.

2. Комплексне організаційне забезпечення державного фінансового контролю буде набувати функціональних та структурних характеристик.

3. Структурні характеристики організаційного забезпечення формуються в межах ієрархічної організаційної структури державного контролю фінансової безпеки – як впорядкованої сукупності взаємопов'язаних елементів, які знаходяться між собою у стійких взаємостосунках (забезпечуваних за допомогою горизонтальних та вертикальних зв'язків).

4. Наявність горизонтальних та вертикальних зв'язків обумовлює функціонування і розвиток елементів структури державного контролю як єдиного цілого, за допомогою комбінування координаційних механізмів.

Отримані результати дозволяють виділити схему базових структурних частин організаційного забезпечення державного фінансового контролю, що формується на основі структурних регламентів як сукупності документів (наприклад: стандартів, правил, положень), що необхідні для забезпечення високого рівня організованості відповідного контролю, через регулювання або обмеження режиму праці контролерів та контрольного процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Ковальчук В. Економічні та правові аспекти діяльності суб'єктів інформаційного ринку / В.В. Ковальчук, Т.О. Поліщук // Університетські наукові записки. – 2012. – № 4. – С. 488–499.
2. Мельничук В.Г. Незалежний державний фінансовий контроль в Україні та досвід зарубіжних країн / В.Г. Мельничук // Фінансовий контроль. – 2006. – № 2. – С. 33–36.
3. Моисеенко Е.В. Информационные технологии в экономике: учеб. пособие / Моисеенко, Е.Г. Лаврушина – Владивосток: Изд-во Владивосток. (ГУ «Экономики и Сервиса»), 2005. – 231 с. (Первоисточник).
4. Моргунець О.Б. Менеджмент у сфері послуг: навч. посіб. / Моргунець О.Б. – К.: ЦУЛ, 2012. – 384 с. (Першоджерело).
5. Островерхова Г.В. Сутність та структура організаційного забезпечення інноваційної діяльності / Г.В. Островерхова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: [зб. наук. пр.] – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 6. – С. 59–67.
6. Петренко С.А. Принципи та методи комплексного організаційного проектування виробничих систем: інтегральні моделі організаційного дизайну / С.А. Петренко // Проблеми економіки та управління: [збірник наукових праць] – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – № 684. – С. 156–162.
7. Підласий І.П. Педагогіка: 100 питань – 100 відповідей: Учеб. посібник для студ. вищ. навч. закладів. / І.П. Підласий – М.: Изд-во ВЛАДОС-ПРЕС., 2004. – 368 с. (Першоджерело).
8. Рожнов В. Організаційно-нормативні документи підприємства: Положення про структурний підрозділ. Посадові інструкції / В. Рожнов // Довідник кадровика, 2006. – № 4. – [Електронний ресурс]. – режим доступу.: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=392>
9. Туболець І.І. Шляхи удосконалення державного фінансового контролю в Україні / І.І. Туболець // Державне управління: удосконалення та розвиток [Електронний ресурс]. – режим доступу.: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=224>
10. Юхименко П.І. Міжнародний менеджмент Навч. посіб. / П.І. Юхименко, Гацька Л.П. Півторак М.В. та ін. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 488 с.
11. Яровенко Г.М. Організаційні заходи забезпечення ефективного функціонування внутрішнього контролю підприємств / Г.М. Яровенко // Науковий вісник Державної академії статистики, обліку та аудиту. – 2008. – № 1(18). – С. 80–87.

ХАРАКТЕРИСТИКА МЕТОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

DESCRIPTION METHODS AND MODELS OF FORMATION OF EFFECTIVE REGIONAL INDUSTRIAL POLICY

У статті розглянуто теоретичні та практичні аспекти методів формування та моделей ефективної регіональної промислової політики. Застосовано класифікацію методів формування ефективної регіональної промислової політики за об'єктом впливу, за змістом та характером впливу, за механізмом дії. Запропонована авторська концепція щодо комплексного оцінювання ефективності регіональної промислової політики.

Ключові слова: промислова політика, регіональна промислова політика, ефективна регіональна промислова політика, модель регіональної промислової політики

В статье рассмотрены теоретические и практические аспекты методов формирования и моделей эффективной региональной промышленной политики. Применен классификацию методов формирования эффективной региональной промышленной политики с объектом воздействия,

по содержанию и характеру воздействия, по механизму действия. Предложена авторская концепция по комплексной оценке эффективности региональной промышленной политики.

Ключевые слова: промышленная политика, региональная промышленная политика, эффективная региональная промышленная политика, модель региональной промышленной политики

The article examines the theoretical and practical aspects of forming methods and models of effective regional industrial policy. Applied classification methods for forming effective regional industrial policy the object of influence on the content and nature of the impact, the mechanism of action. The author Concept for a comprehensive evaluation of the effectiveness of regional industrial policy.

Key words: industrial policy, regional industrial policy, effective regional industrial policy, the model of regional industrial policy

УДК 338.45.01.332.1

Ліба Н.С.

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування та маркетингу Мукачівський державний університет

Постановка проблеми. У суспільному і економічному житті країн світу регіональна політика перетворилася на один із найважливіших чинників економічного і соціального розвитку. Практично у всіх розвинених країнах спостерігається чітко окреслене прагнення створити умови, які дозволили б регіонам повністю реалізувати наявний потенціал, максимально збільшити їх вклад у національну економіку, здобути конкурентних переваг на світовому ринку. Одним з важливих елементів є чітко аргументована промислова політика. Головною метою ефективної промислової політики – створення сучасного промислового комплексу регіону, інтегрованого у світове господарство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі проблеми якісної та ефективної регіональної промислової політики є предметом дослідження таких відомих вітчизняних науковців та практиків, як О.В. Берданова, В.Г. Бодров, В.М. Вакуленко, З.С. Варналій, Т.В. Голюкова, О.В. Головач, І.А. Грицяк, М.І. Долішній, Л.М. Зайцева, І.В. Козюра, Н.Й. Коніщева, М.В. Кравченко, В.С. Куйбіда, О.Ю. Лебединська, В.Ф. Мартиненко, С.А. Мельник, М.К. Орлатий, Л.В. Пельтек [6], О.М. Петрос, М.О. Пухтинський, І.В. Розпутенко, С.М. Сergyгін, П.К. Ситник, Д.М. Стеченко, А.Ф. Ткачук, О.Г. Топчєв, В.П. Удовиченко, Л.В. Хоміч, Ю.П. Шаров та ін.

У той же час спостерігається недостатня опрацьованість механізму оцінювання ефективності регіональної промислової політики.

Постановка завдання. Дослідження спрямовано на узагальнення моделей та методів форму-

вання ефективної регіональної промислової політики в умовах забезпечення сталого регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ефективна регіональна промислова політика – це політика, яка відповідає цілям та напрямам оптимізації ринкових відносин в промисловому комплексі регіону, враховує специфіку стратегії та тактики його розвитку і є найменш затратною.

Теоретично та практично доведено що ефективна регіональна промислова політика, повинна:

- базуватися на глибокому реформуванні системи управління промислового сектору регіону;
- забезпечити формування ефективної та оптимальної структури промисловості регіону, яка повинна ґрунтуватися на наявних і враховувати потенціал економічних ресурсів;
- оптимізувати обсяги та структуру промислового виробництва;
- сприяти створенню відповідних умов для розвитку суб'єктів господарської діяльності різних форм власності;
- стимулювати інвестиційну та інноваційну діяльність суб'єктів підприємницької діяльності в промисловому секторі регіону.

Основними типами регіональної промислової політики є секторальний та горизонтальний. Визначено, що в умовах глибоких інтеграційних процесів обмеження, визначені секторальним типом політики (який передбачає вплив на чітко визначені групи суб'єктів промислового комплексу: підприємства, окремі види виробництва, цілі галузі тощо) та застосування регуляторних

заходів по вертикалі, починаючи з центру і закінчуючи підприємством не дозволяють сформувати відповідне економічне, інституційне, організаційне і правове середовище розвитку промислового комплексу регіону.

Горизонтальний (загальносистемний) тип регіональної промислової політики передбачає комплексний та системний підхід до розвитку не тільки промислового сектору, а й зазначає на необхідності розвитку супутніх та забезпечуючих галузей. Регуляторні заходи не мають чіткої спрямованості, а впливають на всіх суб'єктів ринкового середовища регіону, забезпечують формування оптимального інституційного, організаційного і правового середовища їх функціонування.

На початковому етапі або в умовах економічної кризи регіональна промислова політика горизонтального типу носить директивний характер та ґрунтується на адміністративних методах управління. Заходи політики спрямовані на створення на рівні регіону відповідного господарського порядку, впровадження змін в інституційному середовищі та господарсько-економічних відно-

синах. З позицій зв'язку промислового комплексу регіону з зовнішнім середовищем на даному етапі формується так звана протекціоністська модель розвитку, яка пов'язана з обмеженим застосуванням ринкових механізмів саморегуляції та ґрунтується на прямому державному регулюванні промислового виробництва.

На етапі посткризового розвитку та покращення соціально-економічної ситуації в регіоні, заходи промислової політики трансформуються в заходи індикативного характеру та переорієнтовуються на застосування методів економічного характеру. Функції держави на даному етапі трансформуються з регуляторної на контрольну, а заходи управління орієнтуються на забезпечення функціонування вільного ринку та контролю за соціальними наслідками розвитку промислового комплексу регіону.

Абсолютна лібералізація розвитку промислового комплексу регіону та національної економіки загалом є неможливою, оскільки промислове виробництво є вагомим елементом соціально-економічного розвитку регіону. Саме тому кожна

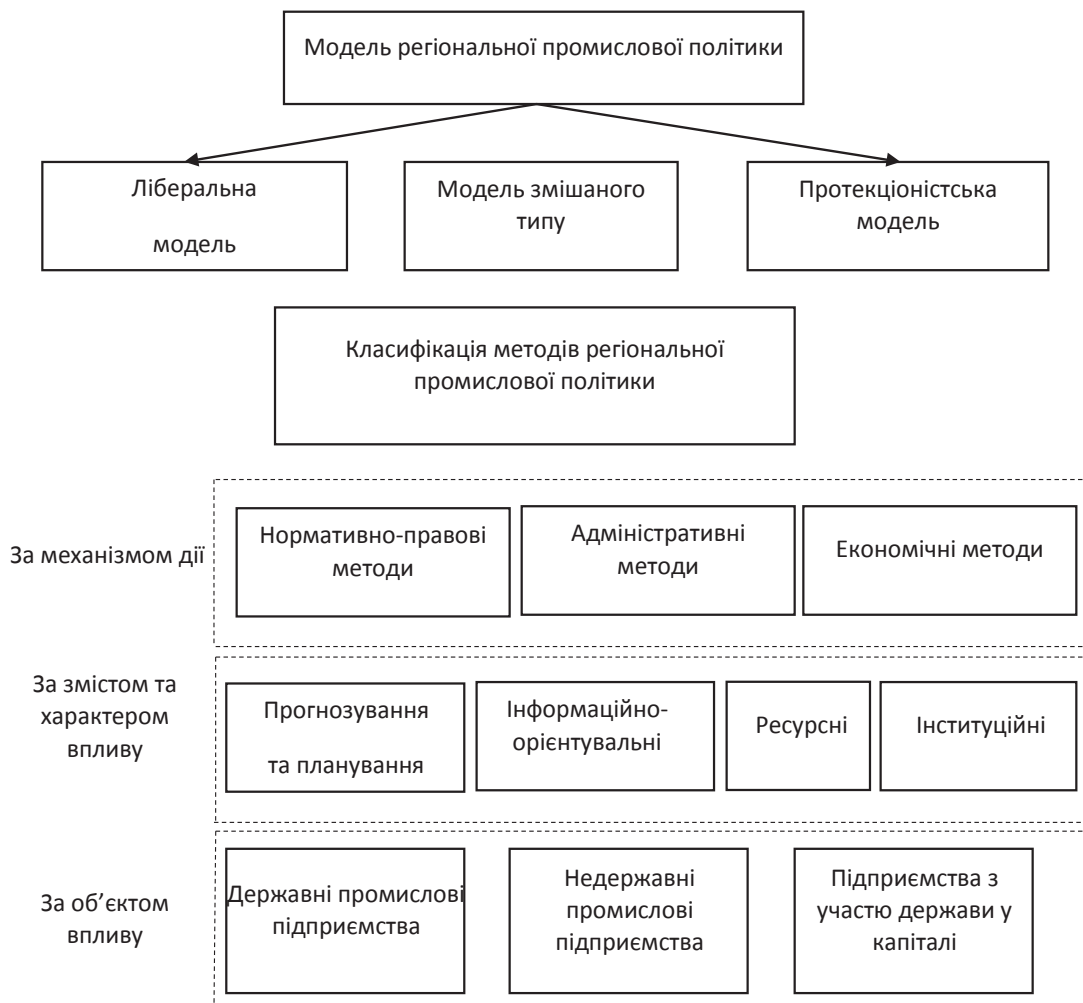


Рис. 1. Моделі та методи ефективної регіональної промислової політики

Джерело: розробка автора

з наведених моделей містить певні заходи пов'язані з протекціонізмом та передбачає участь органів державного управління у визначенні пріоритетних напрямів розвитку реального сектору економіки регіону та розподілі економічних ресурсів.

У світовій практиці існує безліч різноманітних методів промислової політики. За механізмом дії ці методи можна об'єднати у три основні групи: нормативно-правові (механізм дії пов'язано зі створенням відповідного правового середовища та розробкою необхідних нормативних показників), адміністративні (ґрунтуються на принципах прямого державного управління) та економічні (ринково-ліберальні методи) (рис. 1).

Переважання методів однієї або іншої групи, їх комбінація залежить від обраної моделі регіональної промислової політики, стану промислового комплексу регіону, перспектив його розвитку, стану національної економіки тощо.

За змістом та характером впливу методи ефективної регіональної промислової політики на такі групи:

1. Методи прогнозування та планування: розробка концепції та стратегії розвитку промислового комплексу регіону; довгострокові (перспективні) прогнози розвитку промислового комплексу регіону; короткострокові та цільові плани і програми розвитку промислового комплексу регіону.

2. Інформаційно-орієнтовальні методи:

– створення інфраструктури для аналізу та моніторингу розвитку промислового комплексу регіону;

– розробка методики оцінювання ефективності та результативності розвитку промислового комплексу регіону;

– розробка заходів регіонального промислового маркетингу.

3. Ресурсні методи:

– бюджетне фінансування;

– система державних замовлень і закупівель;

– субсидування та кредитування стратегічних об'єктів промислового комплексу;

– створення інвестиційних та інноваційних фондів, фондів страхування ризиків;

– податкові пільги;

– формування потенціалу людських ресурсів;

– регулювання та контроль розподілу сировинних ресурсів;

– створення об'єктів забезпечувальної інфраструктури.

4. Інституційні методи [1]:

– приватизація та оптимізація відносин власності;

– продаж контрольних пакетів акцій промислових підприємств з участю держави у капіталі та залучення коштів, отриманих від приватизації державного майна, на інноваційне інвестування та їх модернізацію;

– створення промислових підприємств із замкненими циклами виробництва та зорієнтованістю на інноваційний розвиток;

– оптимізація діяльності малих підприємств, підтримка промислового підприємництва;

– оптимізація регіональних промислових комплексів та виробничих потужностей підприємств;

– створення регіональних промислових кластерів;

– поліпшення коопераційних зв'язків;

– удосконалення системи соціальних гарантій, екологічної безпеки та умов праці робітників промисловості;

– розвиток промислової інфраструктури, передусім систем транспорту, зв'язку, інформатизації, науково-технічного забезпечення, сервісного обслуговування;

– подальша реструктуризація підприємств, утворення транснаціональних компаній, промислово-фінансових груп та холдингових компаній, технополісів, бізнес-інкубаторів, мережних структур.

Методи прогнозування та планування зорієнтовані на узгодження стратегії і тактики розвитку промислового комплексу регіону. Основою виступає загальна концепція промислової політики, на основі якої формується концепція і стратегія розвитку промислового комплексу регіону, розробляються довгострокові та короткострокові плани. Обґрунтованість існування методів даної групи визначається необхідністю конкретизації цілей та напрямів управлінських заходів, чіткого визначення програмних орієнтирів та термінів їх досягнення.

Доцільність використання інформаційно-орієнтовальних методів полягає в тому, що основним завданням регіональної промислової політики є забезпечення суб'єктів промислового комплексу регіону достовірними, систематизованими, узагальненими даними про соціально-економічний стан розвитку регіону та його промислового комплексу, що дозволяє цим суб'єктам приймати більш ефективні економічні рішення.

Ресурсні методи у більшості випадків можна віднести до категорії прямих методів адміністративного впливу на промислові об'єкти. За економічним змістом ресурсні методи пов'язані з перерозподілом економічних ресурсів на користь суб'єктів реального сектору з метою забезпечення промислового розвитку. За структурою ця група методів пов'язана з розподілом фінансових ресурсів регіону у напрямі збільшення обсягів ресурсів, які використовуються промисловими суб'єктами, або зменшення перерозподілу фінансових ресурсів утворених ним на користь держави; з участю органів державного управління у формуванні якісних трудових ресурсів та забезпеченні розвитку їх потенціалу; з розширенням залучення сировинних ресурсів регіону

та зростанням ступеня обробки сировини, яка є в наявності. Насамперед, ресурсні методи пов'язані з бюджетним фінансуванням та системою державних замовлень і закупівель, з субсидуванням і кредитуванням суб'єктів промислового сектору, зі створення інвестиційних та інноваційних фондів, фондів страхування ризиків, з податковими пільгами.

В умовах реструктування промислового сектору регіону до сукупності ресурсних методів промислової політики можна віднести і методи соціального характеру, спрямовані на зменшення негативного впливу приватизаційних та інших інституційних процесів.

В умовах стабілізації економічного розвитку та покращення ринкових принципів організації роботи промислового комплексу переважаючими стають методи прогнозування, планування та інформаційно-орієнтувальні методи регіональної промислової політики, притаманні ринковій моделі суспільно-економічних відносин. Проте їх ефективно застосування та позитивний вплив на процеси, які відбуваються у регіональному промислового комплексі є неможливим без створення відповідної інституційної структури.

Інституційні методи регіональної промислової політики – це узгодження її заходів з ринковими

принципами формування організаційно-економічних, соціальних та техніко-економічних відносин на рівні регіону, існуючим правовим й організаційно-економічним середовищем, затвердження загального для всіх суб'єктів промислового сектору господарського порядку. Розробка та реалізація методів даної групи не передбачає спрямування економічних ресурсів безпосередньо на об'єкти промислового комплексу, а пов'язана з впровадження еволюційних та революційних змін в організаційно-господарських відносинах та створенням відповідних інститутів ринку і регулювання промислового розвитку. Стратегія та напрями інституційних перетворень у промислового комплексі регіону повинні узгоджуватися з інтеграційними процесами як на рівні регіону, так і на рівні національної економіки. Вагоме місце серед інституційних методів належить приватизації та оптимізації відносин власності, які спрямовані на підвищення ефективності управління державною власністю у промисловості.

Забезпечення ефективності заходів економічної політики напряму пов'язано з вибором методики її оцінювання. Отримані та прогнозні результати такого оцінювання дозволяють визначити масштаби пропонованих змін, спрогнозувати їх

Таблиця 1

Характеристика теоретико-методологічного базису для комплексного оцінювання ефективності регіональної промислової політики

Складові методологій	Авторська концепція	Критерії оцінювання
Теоретична основа	Класична, неокласична та неокейнсіанська економічна теорія, теорія еволюціонізму, теорія менеджменту, інституційна теорія	Ступінь дотримання основних теоретичних принципів розвитку ринкової та державно-регульованої економіки
Принципи	Системність, комплексність, цілеспрямованість, ефективність, поступовість, стабільності та узгодження інтересів	Ступінь дотримання сформульованих принципів
Об'єкт оцінювання	Система, що складаються з цілеспрямовано обраних елементів промислового комплексу регіону і центру управління, дії якого змінюють склад, конфігурацію та спосіб дії системи	Ступінь досягнення поставленої мети
Предмет оцінювання з позицій результативності	Етапність створення економічних ефектів: поставлена мета → процес трансформації → результат → обмінно-відтворювальні процеси у промислового комплексі регіону	Ступінь корисності від здійснених заходів; величина економічного, соціального або іншого ефекту від застосування інструментів промислової політики
Предмет оцінювання з позицій ефективності	Етапність створення економічних ефектів: поставлена мета затратені економічні ресурси → процес трансформації → отриманий результат → обмінно-відтворювальні процеси у промислового комплексі регіону	Співвідношення між понесеними витратами (використаними економічними ресурсами) та отриманим результатом
Основні методи управління	Методи прогнозування та планування; інформаційно-орієнтувальні методи; ресурсні методи; інституційні методи	Структура, специфіка та спрямованість управлінських та регуляторних методів
Вид ефективності за якістю зв'язків	Системна ефективність, що враховує цілісність умов виникнення та відтворення економічних ефектів	Стабільно-позитивна динаміка узагальнених та комплексних показників
Результат	Забезпечення довгострокового розширеного відтворення та побудова конкурентоспроможного промислового комплексу регіону	Інтегральний показник, що співвідносить різні аспекти та підходи до визначення ефективності

Джерело: розробка автора

вплив на ключові підсистеми промислового комплексу регіону, ухвалювати відповідні управлінські рішення, обрати набір методів, способів та інструментів управлінського впливу.

Важливим для забезпечення ефективності регіональної промислової політики є:

– застосування системного принципу формування інформаційно-методичного забезпечення;

– розробка комплексних середньо- та довгострокових державних цільових програм, які повинні бути спрямовані на вирішення як загальних проблем розвитку промисловості, так і її окремих галузей на рівні регіону;

– вирішення проблем кадрового забезпечення системи управління розвитком базових галузей промисловості регіону.

Узагальнюючи проведені дослідження щодо ефективності регіональної промислової політики можна сформулювати такі основні складові теоретико-методологічного базису та окреслити характерні риси авторської концепції щодо комплексного оцінювання ефективності регіональної промислової політики (табл. 1).

Запропонований теоретико-методологічний базис для комплексного оцінювання ефективності регіональної промислової політики дозволяє виділити ключові елементи оцінювання, обґрунтувати вибір об'єкту, предмету та очікуваного результату, побудувати логіку оцінок з позицій їх взаємозалежності та взаємодоповнюваності.

Перевагою запропонованої авторської концепції є виділення промислового комплексу регіону як системи, яка знаходиться під впливом екзогенних та ендогенних чинників, а оцінювання ефективності регіональної промислової політики потребує комплексного підходу та переходу від оцінювання та аналізування часткових одиничних до узагальнених комплексних показників.

Висновки з проведеного дослідження. Основна ідея комплексного оцінювання ефективності регіональної промислової політики – це перехід від оцінювання ефективності окремих заходів економічної політики до оцінювання системного впливу цих заходів на соціально-економічний розвиток регіону в довгостроковому періоді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Постанова КМУ № 1174 від 28 липня 2003 р. «Про схвалення Держаної програми розвитку промисловості а 2003–2011 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1174-2003-%D0%BF/page>.

2. Ильминская С.А. Эффективность экономики: критерии и показатели [Текст] / С.А. Ильминская // Вестник ОрелГИЭТ. –2010. – № 4(14). – С. 103–107.

3. Артим І. Факторно-критерійний підхід до оцінки ефективності державного управління [Текст] / І. Артим // Актуальні проблеми державного управління: зб. наук. пр. УАДУ / за заг. ред. А.О. Чемериса. – Л.: ЛФ УАДУ; Кальварія, 2003. – Вип. 4. – С. 68–75.

4. Яковенко Л. Теоретические аспекты промышленной политики [Текст] / Л. Яковенко // Экономика Украины. – 1999. – № 10. – С. 44–50.

5. Романова А.О. Формирование и механизмы реализации государственной промышленной политики на региональном уровне [Текст] / А.О. Романова. – Орел: Изд-во ОРАГС, 2001. –174 с.

6. Пельтек Л.В. Развитие региональной промислової політики держави: теорія, методологія, механізми [Текст] / Л.В. Пельтек. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 268 с.

7. Пельтек Л.В. Концептуальні підходи до формування регіональної промислової політики [Електронний ресурс] / Л.В. Пельтек. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=185>

РОЗДІЛ 5. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩАСТАН ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ
НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИSTATE AND WAYS OF IMPROVEMENT OF ECOLOGICAL SAFETY
ON INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

УДК 332

Бакай В.Й.
к.е.н, доцент
Хмельницький національний
університет
Жмурик В.М.
студентка
Хмельницький національний
університет

У статті розкрито основні аспекти екологічної безпеки на підприємствах України. Показано роль екологічної безпеки для всіх видів підприємств. Розглянуто взаємозв'язок екологічної безпеки з економічним розвитком підприємства. Запропоновано шляхи покращення екологічної безпеки на промислових підприємствах України.

Ключові слова: екологічна безпека, природокористування, навколишнє середовище, природні ресурси, забруднення.

В статье раскрыты основные аспекты экологической безопасности на предприятиях Украины. Показана роль экологической безопасности для всех видов предприятий. Рассмотрена взаимосвязь экологической

безопасности с экономическим развитием предприятия. Предложены пути улучшения экологической безопасности на промышленных предприятиях Украины.

Ключевые слова: экологическая безопасность, природопользование, окружающая среда, природные ресурсы, загрязнение.

The article deals with the basic aspects of environmental safety in the Ukraine. The role of environmental safety for all types of businesses. Intercommunication environmental safety with economic development enterprise. Ways to improve environmental safety in the Ukraine.

Key words: ecological safety, natural resources, environment, natural resources and pollution.

Постановка проблеми. Охорона природного навколишнього середовища і раціональне використання природних ресурсів є досить актуальною проблемою для України сьогодні. Найбільшу загрозу для екологічного стану навколишнього середовища України становлять підприємства, тому досить важливим є забезпечення діяльності підприємств таким чином, щоб не порушувати збалансований розвиток природи. Оскільки протягом тривалого часу в Україні діяльність підприємств була сформована таким чином, що нехтувався вплив на навколишнє середовище, то екологічну ситуацію можна охарактеризувати як кризову.

Інтеграція України до європейського простору вимагає розв'язання цілого ряду питань, в тому числі і екологічної безпеки. Європейська практика показує, що екологічна безпека є основою економічного розвитку будь-якого підприємства і економіки в цілому усіх країн членів ЄС. Тому, на сьогодні, для оцінки економічної діяльності підприємства важливим є врахування його екологічної безпеки та впливу на навколишнє середовище.

Метою статті є дослідження стану екологічної безпеки підприємств в Україні і шляхи її покращення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням екологічної безпеки присвячено дослідження багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема Гелієв С.Д., Головінов О.М., Горожанкіна М.Є., Губський Б.В., Крупка М.І., Кузенко Т.Б. Малиш Н.А., Малик Я.Й., Мельник Л.Г. та інші. Також проблема інформаційного забезпечення екологічної безпеки була висвітлена

в працях Дмитриченко Л.І., Дмитриченко Л.А., Жемчужникової Г.П., Розпутенка І.В. та інші. Водночас теоретичні та практичні аспекти екологічної безпеки підприємств вивченні не в достатній мірі.

Виклад основного матеріалу. Екологічна безпека – це компонент національної безпеки, що забезпечує захищеність життєво важливих інтересів людини, суспільства, довкілля та держави від реальних чи потенційних загроз, які створюються антропогенними чи природними чинниками відносно навколишнього середовища [5].

Складовими елементами екобезпеки є:

1) «екологічно чиста продукція» – матеріали чи продукти (харчового і технічного призначення), що не мають шкідливих домішок у концентраціях, небезпечних для природного середовища, тварин, рослин і людини (на відміну від ковбаси червоного кольору, соєвого концентрату, смол у цигарках, вживання кока-коли, генетично-модифікованих продуктів харчування, продовольчої сировини, що містить харчові добавки тощо);

2) «екологічно чисті ґрунти» – які не мають у своєму складі домішок у кількості, що загрожує біоценозу ґрунту і здоров'ю людини;

3) «екологічно чисте виробництво» – забезпечення такого рівня організації виробництва, при якому встановлюється відповідність екологічним вимогам, нормам і стандартам [5].

Безпека в природокористуванні – сукупність умов, що забезпечують мінімальний несприятливий вплив природи та технологічних процесів її опанування на здоров'я людей. Безпека в приро-

докористуванні розглядається в межах усіх форм галузевого природокористування та в області прямого й опосередкованого впливу на людину [5].

Основним способом розв'язання екологічної проблеми є забезпечення екологічної безпеки, яка може проявлятися у глобальних, регіональних і локальних масштабах. Екологічна безпека передбачає розумне задоволення екологічних потреб будь-якої людини та суспільства загалом у всіх видах життєдіяльності, забезпечення проживання в екологічно чистому та сприятливому для життєдіяльності середовищі.

Система фінансування заходів щодо забезпечення екологічної безпеки формується за рахунок таких джерел [1]:

- Державного бюджету України та місцевих бюджетів;
- екологічних фондів;
- власних коштів підприємств;
- вітчизняних та іноземних інвестицій;
- інших позабюджетних коштів.

У сучасних умовах компоненти навколишнього середовища знаходяться в деградаційному стані, оскільки вплив на нього людини з кожним роком все збільшується, не виключенням є і Україна. На сьогодні, в Україні сформувався кризовий стан навколишнього середовища, що може призвести до деградації живої природи. Основною причиною екологічної кризи є вплив науково-технічного прогресу на довкілля. Оскільки більшість природних ресурсів є вичерпними, а їх споживання з кожним роком збільшується, то це призводить до зміни компонентів природи і погіршення екологічного стану. Сьогодні в більшості країн світу, в тому числі і в Україні переважає не раціональне природокористування, тобто природні ресурси використовуються в такий спосіб, що не дають змоги їм самостійно відновитися.

Суттєвий вплив на навколишнє середовище мають промислові підприємства, саме вони є найбільшими забруднювачами атмосфери і гідросфери. За оцінками спеціалістів викиди промислових підприємств в Україні в навколишнє середовище перевищує в декілька разів підприємства розвинутих країн, в тому числі і наших європейських сусідів. Саме тому, необхідність забезпечення екологічної безпеки діяльності промислових підприємств має дуже важливе значення.

Екологічна безпека підприємства – це діяльність підприємства, яка не призводить до погіршення стану навколишнього середовища, не завдає збитків населенню, державі, споживачам.

Однак, слід зазначити, що на законодавчому рівні в Україні відсутнє визначення поняття «екологічна безпека підприємства», хоча це питання на сьогодні є дуже важливим.

Екологічна безпека полягає в дотриманні підприємством екологічних норм, сплату платежів та штрафів за забруднення навколишнього середовища, конкурентоздатність його продукції, а також імідж підприємства.

На наш погляд, екологічна безпека діяльності підприємств покликана на створення умов для дотримання підприємством встановлених нормативів, гарантій і має опосередкований вплив на результати діяльності підприємства.

Оскільки діяльність будь-якого підприємства підпорядковується законодавству країни, то екологічна безпека підприємства визначається у сплаті ним екологічного податку, який був введений в дію на території держави із прийняттям Податкового Кодексу України [6]. Система екологічного оподаткування відбиває взаємозалежність негативного впливу на природне навколишнє середовище (обсяги, види, категорія викидів та скидів) і ставок оподаткування (система диференційованих ставок), що сприяє прогресивності екологічного оподаткування. Однак, нарахування та сплата екологічного податку пов'язана і з певними недоліками. Одним з основних недоліків цього податку є складність його адміністрування.

Сучасні умови ринкової економіки вимагають від підприємств раціонального використання природних ресурсів та мінімального впливу на навколишнє середовище. Для досягнення цієї мети підприємствам необхідно оновлювати обладнання або удосконалювати існуюче, слідкувати за дотриманням працівниками технологічного регламенту та правил безпеки. Однак, через брак фінансових ресурсів українські підприємства використовують нові розробки на застарілому обладнанні або впроваджують нові технології без практичного їх дослідження, не враховуючи при цьому впливу на навколишнє середовище та здоров'я населення. Враховуючи ситуацію, яка склалася на сьогодні в Україні, а це економічна криза, однією з причин якої є військові дії на сході країни, більшість підприємств країни не мають можливості купувати нове обладнання або удосконалювати існуюче. Нестача коштів призводить до того, що на підприємствах не встановлюються належні очисні споруди, наявна велика кількість відходів (прикладом є терикони Донбасу) і вплив на навколишнє середовище є суттєвим.

Ще одним фактором, який повинен підштовхувати підприємства до виконання норм щодо екологічної безпеки, є ставлення зарубіжних інвесторів до даного питання. Ні для кого не секрет, що тема захисту навколишнього середовища в останні двадцять років на території Європи і Америки дуже актуальна. Зрозуміло, насправді зарубіжним партнерам важлива вартість виконання замовлення. Проте враховуючи суспільні настрої, їм доводиться ретельно вибирати підрядника, спира-

ючись на екологічність виробництва. Це більшою мірою пов'язано з тим, що якщо спливе інформація (а вона завдяки конкурентам завжди рано чи пізно з'являється в ЗМІ) про те, що при виготовленні товару було завдано великої шкоди природі, то це вдарить по іміджу компанії. Це, в свою чергу, загрожує зниженням курсу акцій, а в гіршому випадку – бойкотуванням споживачами продукції, що випускається [4].

При реалізації сучасних екологічних вимог на підприємстві стикаються з низкою невирішених проблем на макрорівні. На нашу думку, сучасними проблемами екологічного управління є:

1. Недосконала законодавча база у сфері екологічної діяльності.
2. Відсутність висококваліфікованих кадрів у сфері екологічної безпеки.
3. Невикористання системного підходу до вирішення питань екологічної безпеки.
4. Міжгалузева неузгодженість функцій екологічного управління і їх нормативна невідповідність.
5. Невідповідність національної системи екологічного управління Європейському регламенту 1836/93 і міжнародним стандартам серії ISO 14000.

Значну роль у стримуванні розвитку екологічного управління відіграє неструктуризованість і галузева розпорошеність функцій екологічного управління. Тому, чіткий розподіл функцій і відповідальності між державною, корпоративною, регіональною (місцевою) і громадською системами екологічного управління сприятиме становленню й постійному вдосконаленню систем екологічного управління.

У сучасних умовах основою екологічного обліку суб'єктів господарювання став екологічний паспорт підприємства, що є інструментом екологічного обліку. Необхідність застосування екологічних паспортів визначена в статті «Державний облік об'єктів, що шкідливо впливають на стан навколишнього природного середовища» Закону України «Про охорону навколишнього природного середовища» [3]. Нині вважається, що екологічний паспорт є комплексним державним документом, який містить характеристики взаємовідносин будь-якого техногенного або природного об'єкта з навколишнім природним середовищем.

Підприємства, які виходять на міжнародні ринки співпраці, вимушені дотримуватись міжнародної процедури проведення екологічного контролю і одержувати відповідний сертифікат з екологічної безпеки виробництва продукції, що дає можливість бути конкурентоздатним на світовому ринку.

Найбільшими забруднювачами навколишнього середовища в Україні є підприємства теплової енергетики та металургії. Оскільки ці галузі є провідними в економіці нашої країни, то це завдає значного навантаження на довкілля, особливо від-

чутний цей вплив на сході України, де розташовані основні металургійні підприємства та ТЕС. Хоча підприємства інших галузей здійснюють дещо менші викиди в навколишнє середовище, але їхній вплив також відчувається, через те, що вони не мають територіальної концентрації, а зосереджені по всій території України, зокрема сільськогосподарські (забруднюють 71% території країни) та комунальні підприємства. Із 45-ти великих міст України тільки в 4-х містах концентрація шкідливих речовин в повітрі не перевищує норми, а у 21 місті забруднення вище норми в 15 разів.

На території України є понад 500 підприємств зі шкідливими відходами. Загальна кількість відходів щороку збільшується на 12 млн тонн. Очисними спорудами на території України обладнано лише 50% підприємств. Повільно проводиться реконструкція та модернізація шкідливих виробництв. Отже, стан навколишнього природного середовища в Україні є надзвичайно проблемним.

На сьогодні, коли Україна входить в СОТ екологічна безпека підприємств є досить важливою, оскільки продукція підприємств буде лише тоді конкурентоспроможною коли вона буде екологічно безпечною. Не лише іноземні покупці вимагають екологічно чистих продуктів, а й наші вітчизняні покупці, не зважаючи на економічну кризу хочуть бачити в себе продукцію, яка не завдає шкоди здоров'ю. Тому, підприємствам необхідно розробити шляхи покращення екологічної безпеки підприємства, дотримуватись їх і впроваджувати у виробництво.

Отже, на основі проведеного аналізу, ми можемо запропонувати такі шляхи покращення екологічної безпеки підприємства:

- замінити шкідливі речовини нешкідливими або менш шкідливими;
- замінити технологічні операції та процеси, пов'язані з шкідливими викидами на процеси з меншою кількістю шкідливих викидів;
- застосовувати обладнання з вбудованими відсмоктувачами, автоблокування технологічного обладнання з санітарно-технічними установками;
- застосовувати сигналізації за несправності системи видалення відходів;
- заміна сухих способів перероблення матеріалів, які спричиняють підвищену запиленість, мокрими способами;
- застосовувати гідро- та пневмотранспорт при переміщенні матеріалів, здатних спричинити запилення;
- застосовувати екологічно чисті матеріали;
- службі безпеки підприємства відстежувати екологічну ситуацію на підприємстві і вчасно реагувати на небезпечні, ризикові загрози;
- повне вловлювання та очищення технологічних викидів в атмосферу і виробничі стічні води;

– застосовувати маловідходні та безвідходні технології.

Усі ці захисні заходи і конструктивні рішення можуть бути втілені через зміну технологічних операцій та процесів, конструкції обладнання або застосування додаткових пристроїв та екобіозахисної техніки.

Проблему екологічної безпеки можна вирішити тільки при дотриманні підприємствами норм мінімально допустимого вмісту шкідливих речовин, що потрапляють у природне середовище та Закону України «Про охорону навколишнього середовища». Тому, потрібно змінити законодавчу базу на більш жорстку по відношенню до промислових підприємств, які не дотримуються норм екологічної безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Дослідження екологічної безпеки підприємств в Україні дає підстави зробити висновок, що вона не відповідає міжнародним стандартам. Основними причинами цього є не дотримання промисловими підприємствами норм мінімально допустимих викидів шкідливих речовин, досить часте порушення закону та слабкі санкції щодо їх не дотримання.

Діяльність підприємств повинна бути спрямована на раціональне використання природних ресурсів та забезпечення збалансованого розвитку. Ефективне використання підприємствами природних ресурсів сприятиме виробництву якісної продукції, підвищить її конкурентоспроможність і головне, вона буде екологічно безпечною для здоров'я людей. Крім того, екологічна безпека підприємства повинна відповідати міжнародним стандартам та європейському регламенту. Також підприємства повинні дотримуватися закону про гарантування захисту прав споживачів, підвищення безпеки продовольчих товарів у зв'язку з використанням штучних замінників.

Держава, у свою чергу, повинна сприяти реструктуризації збанкрутілих підприємств

і виробничих потужностей, а також удосконалити законодавство України, що стосується екологічної безпеки підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вергун А.М. Забезпечення екологічної складової економічної безпеки підприємства / А.М. Вергун, І.В. Ліщук // Актуальні проблеми економіки та фінансів: збірник тез наукових робіт V Міжнародної науково-практичної конференції (Буковель, 21–24 березня 2–16 р.). –2016. – Т. 1. – С. 94–98.
2. Герасимчук З.В. Екологічна безпека регіону: діагностика і механізм забезпечення: монографія / З.В. Герасимчук, А.О. Олексюк. – Луцький держ. технічний ун-т. – Луцьк: Надстир'я, 2007. –280 с.
3. Закон України «Про охорону навколишнього середовища» – № 1268-ХІІ від 26.06.1991 р., ВВР, 1991, № 41. –546 с.
4. Зеркалов Д.В. Екологічна безпека та охорона довкілля: підручник / Д.В. Зеркалов. – К.: «Основа», 2012. –276 с.
5. Петрук В.Г. Вступ до фаху. Підручник для студентів напряму підготовки 6.040106 «Екологія, охорона навколишнього середовища та збалансоване природокористування» / В.Г. Петрук, М.О. Клименко, О.В. Мудрак. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2011. –203 с.
6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. –Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Промислова екологія: навч. посіб. / С.О. Апостолюк, В.С. Джигирей, І.А. Соколовський та ін. –2-ге вид., виправл. і доповн. – К.: Знання, 2012. – С.252–261.
8. Щербина С.В. Механізми державного управління у сфері формування агропромислових інноваційних кластерів / С.В. Щербина // Дні інформаційного суспільства-2013: матеріали щоріч. наук. – практич. конф. за міжнар. участю, Київ, 20–21 трав. 2013р. /упоряд.: М.М. Малюга; за заг. ред. д-ра держ. упр., проф. Н.В. Грицяк. – К.: НАДУ, 2013. – С. 201–204.

РОЗДІЛ 6. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКАСПОЖИВЧИЙ КОШИК В УКРАЇНІ:
РЕАЛІЇ ТА НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ
БАЗОВИХ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВTHE CONSUMER BASKET IN UKRAINE:
CURRENT REALITIES AND NECESSITY
OF THE BASIC SOCIAL STANDARDS IMPROVING

В статті висвітлюються питання можливості споживчого кошику забезпечити сталість внутрішнього середовища організму людини, гармонійний розвиток, відновлення сил, високу продуктивність праці. Розглянуто зміни, що відбулись у складі споживчого кошику у 2017 році, проаналізовано достатність цих змін для забезпечення гідного життя українця. Також проаналізовано співвідношення динаміки вартості споживчого кошику і мінімальної заробітної плати. Запропоновано заходи з поліпшення ситуації.

Ключові слова: споживчий кошик, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата, вартість споживчого кошику, продовольчі товари, непродовольчі товари, якість життя населення, соціальна політика держави.

В статье освещаются вопросы возможностей потребительской корзины обеспечить постоянство внутренней среды организма человека, гармоничное развитие, восстановление сил, высокую производительность труда. Рассмотрены изменения, произошедшие в составе потребительской корзины в 2017 году, проанализирована достаточность этих изменений для обе-

спечения достойной жизни населения Украины. Также проанализировано соотношение динамики стоимости потребительской корзины и минимальной заработной платы. Предложены меры по улучшению ситуации.

Ключевые слова: потребительская корзина, прожиточный минимум, минимальная заработная плата, стоимость потребительской корзины, продовольственные товары, непродовольственные товары, качество жизни населения, социальная политика государства.

The article highlights the possibility of the consumer basket to sustain the internal environment of the human body, harmonious development, recreation, high labor productivity. Also the changes in the composition of the consumer basket in 2017 are considered, and analyzed the sufficiency of these changes to provide a decent life for Ukrainian people. Also, the article analyzes the relationship between the dynamics of the consumer basket and the minimum wage rate. Measures to improve the situation were offered.

Key words: consumer basket, a living wage, minimum wage, the cost of the consumer basket, groceries, non-food products, quality of life of the population, the state social policy.

УДК 331.215

Василик А.В.

к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Кузьменко К.П.
студентка
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

Постановка проблеми. Система державних соціальних стандартів та гарантій має відігравати ключову роль у формуванні основних джерел доходів населення, забезпеченні його соціальної підтримки, формуванні гідного рівня і якості життя населення. В умовах збройного конфлікту на території нашої держави, та враховуючи прагнення до європейської інтеграції, постає необхідність аналізу прийнятих базових соціальних стандартів в Україні як основи державної соціальної політики та передумови формування рівня життя населення.

Людині для існування необхідний певний набір продовольчих і непродовольчих товарів, який має забезпечити її гідне проживання. В Україні споживчий кошик нараховує понад 290 товарів та послуг, проте він викликає співчуття у всієї світової спільноти, адже за своїми параметрами нагадує «кошик виживання» [1].

Необхідно зазначити, що через мінімальний споживчий кошик, тобто набір продуктів

харчування, непродовольчих товарів та набір послуг, здійснюється розрахунок прожиткового мінімуму [2]. А розміри прожиткового мінімуму, на жаль, не спроможні надати можливість пересічному українцю задовольнити свої потреби як в кількості необхідних продуктів, так і в наповненні споживчого кошика. Питання здатності наявного споживчого кошика забезпечити можливість повноцінного життя українця є надзвичайно актуальним і викликає широку наукову дискусію, потребуючи ґрунтовного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми функціонування системи державних соціальних стандартів і гарантій в Україні, у тому числі споживчого кошика, прожиткового мінімуму, мінімального розміру заробітної плати та ін. досліджувались в роботах з соціально-трудою теми провідних вітчизняних вчених. Зокрема, зазначеним питанням державної соціальної політики присвячені праці Колота А.М., Лопушняк Г.С., Лібанової Е.М., Полякової С.В., Мельничука Д.П.

та інших. Разом з тим, невирішені науково-методологічні питання щодо формування споживчого кошика і розрахунку прожиткового мінімуму в Україні, наявні реалії загострення соціально-економічної нерівності в суспільстві, загрозливе відставання вітчизняних соціальних стандартів і гарантій від відповідних показників розвинених країн вимагають здійснення подальшого аналізу їх динаміки та розроблення напрямів модернізації.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження наявного стану і тенденцій зміни базових соціальних стандартів в Україні та окреслення напрямів щодо їх модернізації в контексті формування постіндустріальної економіки та євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базові державні соціальні стандарти і гарантії мають забезпечувати належний соціальний захист кожного громадянина України. Прожитковий мінімум – це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [3].

Розмір прожиткового мінімуму встановлюється Кабміном України та затверджується Верховною Радою України при прийнятті ЗУ «Про Державний Бюджет» на відповідний рік. Розрахунок прожиткового мінімуму здійснюється з використанням вартісної величини прожиткового мінімуму через мінімальний споживчий кошик, тобто набір продуктів харчування, непродовольчих товарів та набір послуг. Прожитковий мінімум на одну особу, а також окремо для тих, хто відноситься до основних соціально-демографічних груп населення, за поданням Кабінету Міністрів України затверджується Верховною Радою України щорічно до початку розгляду Державного бюджету України і періодично переглядається відповідно до зростання індексу споживчих цін разом із уточненням показників Державного бюджету України та публікується в офіційних виданнях [4].

Відповідно до методики, яка використовується в Україні, вирішальним критерієм для включення до споживчого набору того чи іншого товару (послуги) є його частка в загальних грошових витратах домогосподарств – не менше 0,1% для продуктів харчування і 0,2% – для інших товарів і послуг. Таким чином, до складу споживчого набору, перш за все, входять товари та послуги, які найбільше і найчастіше споживають домогосподарства, незалежно від того, чи регулюються (встановлюються) ціни (тарифи) на них, чи мають вільний (ринковий) характер [5].

Варто відмітити, що в основі вітчизняного споживчого кошика лежить методика Ленінградського

інституту гігієни харчування, яка була розроблена у 1990 р. , і відповідно, є мало актуальною. На думку фахівців, норми, закладені в прожитковому мінімумі громадян України, суттєво нижчі за фізіологічні, а набір непродовольчих товарів взагалі не забезпечує багатьох потреб сучасної людини [1].

Востаннє наш споживчий кошик трохи змінився у 2012 р. (у ньому стало менше хліба, більше овочів), хоча згідно із законодавством України, споживчий кошик має переглядатися кожні 5 років, адже змінюються ціни, економічна ситуація і загалом смаки споживачів. Відповідно до останніх змін у 2016–2017 рр. необхідно більш детально розглянути тенденції у формуванні споживчого кошика в Україні (Табл. 1, 2).

Зміни торкнулися набору продуктів харчування для працездатного населення. До нього додали сіль, мелену каву, чай, лавровий лист. Щодо м'ясних продуктів, Кабмін запропонував збільшити споживання яловичини та птиці, натомість – виключити з цих норм баранину. Зміни не оминули й гардероб українців: термін використання окремих складових гардеробу скорочено, до кількості предметів одягу на рік додані одиниці. Але ці зміни наблизили споживчий кошик до реального рівня споживання товарів, але не відповідають потребам сучасного українця. Серед інших послуг передбачено тільки стаціонарний телефон, який повинен відпрацювати цілих 20 років. Не відповідають сучасності і норми споживання соціально-культурних послуг: передбачено покупку лише шести книг та стільки ж відвідувань культурно-мистецьких заходів протягом року. До соціального кошику, який в Україні не змінювався вже 15 років, не включено придбання мобільного телефону та користування Інтернетом, без якого в сучасних умовах не уявляють своє життя та й роботу майже дві третини громадян.

Згідно визначення Міністерства соціальної політики, споживчий кошик – це розрахунковий набір товарів, що описує типову структуру місячного або річного споживання людини або сім'ї. У прожитковий мінімум входить мінімальний набір продуктів, промтоварів і послуг, необхідних для збереження здоров'я людини і забезпечення її життєдіяльності.

Правильне харчування, з урахуванням умов життя, праці, побуту забезпечує сталість внутрішнього середовища організму людини, діяльність різних органів і систем, гармонійний розвиток, високу працездатність. Раціональне харчування – це розумне, точно розраховане забезпечення людини їжею, яке насамперед передбачає відповідність харчування фізіологічним потребам та енерговитратам організму [6]. Якщо проаналізувати наявну структуру споживчого кошика українця, то можна говорити про закладену в нього

Таблиця 1
Зміни в споживчому кошику українця
на місяць за 2016–2017 рр.

Харчові продукти	2016	2017	+/-	%
Борошно пшеничне	9 кг	9,4 кг	+0,4 кг	4,4
Яловичина	14 кг	16 кг	+2 кг	14,3
Птиця	12 кг	14 кг	+2 кг	16,7
Чай	-	0,4 кг	+0,4 кг	100
Кава мелена	-	0,5 кг	+0,5 кг	100
Сіль	-	3 кг	+3 кг	100
Спеції (лавровий лист)	-	0,3 кг	+0,3 кг	100

Таблиця 2
Зміни в кошику непродуктових товарів
українця у 2016–2017 рр.

Гардероб чоловіків працездатного віку	2016 рік	2017 рік
Верхній зимовий одяг (куртка на синтепоні)	1 шт. на 4 роки	1 шт. на 3 роки
Труси	5 шт. на 2 роки	6 шт. на 1,5 роки
Сорочка зі змішаної тканини	5 шт. на 4 роки	6 шт. на 4 роки
Плавки	1 шт. на 10 років	1 шт. на 4 роки
Шкарпетки	7 пар на 1 рік	10 пар на 1 рік
Краватка	1 шт. на 10 років	1 шт. на 5 років
Бритва	1 шт. на 6 років	1 шт. на 3 роки
Леза до бритви	-	2 уп. по 12 шт. на 1 рік
Чоботи утеплені	1 пара на 5 років	1 пара на 3 роки
Домашнє взуття	1 пара на 3 роки	1 пара на 2 роки
Гардероб жінок пра- цездатного віку	2016 рік	2017 рік
Верхній зимовий одяг (пальто, напівпальто)	1 шт. на 8 років	1 шт. на 7 років
Куртка (на синтепоні)	1 шт. на 7 років	1 шт. на 5 років
Костюм	-	1 шт. на 7 років
Брюки	-	1 шт. на 4 роки
Блузка	3 шт. на 5 років	3 шт. на 4 роки
Спідниця	1 шт. на 5 років	1 шт. на 4 роки
Труси	5 шт. на 2 роки	6 шт. на 1 рік
Бюстгалтер	2 шт. на 2 роки	2 шт. на 1 рік
Колготки із бавовняної, напівбавовняної пряді	6 шт. на 2 роки	2 шт. на 2 роки
Колготки синтетичні	-	6 шт. на 1 рік
Чоботи зимові	1 пара на 5 років	1 пара на 3 роки
Туфлі літні	1 пара на 1,5 роки	1 пар на 2 роки

Джерело: складено за [3]

незбалансованість харчування [7, с. 111], що проявляється у перевищенні оптимального рівня споживання хлібних продуктів, недостатності м'яса і м'ясопродуктів, тобто забезпеченні енергетичних потреб людини економічно доступними продуктами.

Величина прожиткового мінімуму не враховує низку життєво необхідних витрат: на будівництво чи купівлю житла або одержання його у найм, на освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних навчальних закладах, платні медичні послуги тощо. Не враховуються також зміни в складі споживчого кошика у зв'язку зі змінами у сфері житлово-комунального господарства. Також варто відмітити, що при розрахунках загального показника по Україні не враховуються регіональні відмінності цін на продовольчі та непродовольчі товари. На думку експертів, якби споживчий кошик було наповнено реальним змістом, видаткову частину бюджету необхідно було б збільшити принаймні утричі [8].

Дійсно, в Україні, на відміну від економічно розвинених країн, в саму методику розрахунку споживчого кошика і прожиткового мінімуму закладений інший принцип. На відміну від України, вартість споживчого кошика в країнах Євросоюзу та Америки визначається не в абсолютних, а у відносних показниках. Суть полягає в тому, що споживчий кошик визначається як фіксований набір продуктів та послуг, які споживає типовий покупець. Кількість позицій у споживчому кошику ЄС та Америки значно відрізняється від українського, в якому знаходиться трохи більше 150 одиниць: в Німеччині це 700 одиниць, у США та Франції – біля 305, у Швейцарії – 1046. Важливо зазначити, що прожитковий мінімум у країнах ЄС, який визначається на основі споживчого кошика, не обраховується нормативно. Норми споживання замінюються середньою заробітною платою. Прожитковий рівень становить майже 60% від середньої заробітної плати [7, с. 111]. На основі цього вираховується межа бідності по країні та, відповідно, кількість тих, хто має право на соціальну допомогу від держави.

Як бачимо з рис. 1, розрив між вартістю споживчого кошика, що розраховувалась експериментально за мінімальною вартістю товарів у його складі, і розміром мінімальної заробітної плати з 2013 року збільшувався. Однак враховуючи, методичні засади розрахунків споживчого кошика і його вартісного виміру на рівні навіть нижче фізіологічного мінімуму виживання людини (а що стосується, набору непродовольчих товарів, то взагалі неможливістю задовольнити багатьох важливих потреб сучасної людини), можна говорити лише про існуючу невідповідність встановлюваних розмірів прожиткового мінімуму реальній вартості життя у державі.

Мінімальна заробітна плата в Україні навіть після підвищення у 2017 році до 3200 грн. залишається однією з найнижчих у Європі. Її купівельна спроможність набагато менша, ніж у інших країнах. Так, за мінімальну заробітну плату в Україні можна купити 58 «борщових наборів», у Польщі – 185, а у Великобританії – 230 [9, с. 242].

Якщо здійснювати порівняння співвідношення прожиткового мінімуму і мінімальної заробітної плати в різних країнах, то бачимо, що у США місячний прожитковий мінімум становить близько 700 доларів, а мінімальна зарплата – 1230 доларів на місяць. У Німеччині прожитковий мінімум встановлено приблизно на рівні 760 євро за мінімальної зарплати 1200 євро. У Португалії мінімальна зарплата дорівнює 700 євро, але щомісячний прожитковий мінімум такий самий. У нас співвідношення просто парадоксальні, тож не дивно, що згідно Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ), 46% населення колишніх радянських республік та інших східноєвропейських країн живуть за межею бідності [7, с. 112].

Можна стверджувати, що 9 із 10 українців не задоволені своєю зарплатою, адже в середньому понад 60% зарплати вони витрачають на харчування, причому ці витрати не мають перевищувати третини прожиткового мінімуму. Для прикладу в Іспанії, Франції та Німеччині витрати на продукти не перевищують 13%. А загалом мешканці Європи витрачають на їжу менше 20% [10]. Зазначимо, що у світі існує два види прожиткового мінімуму: соціальний, що враховує культурні потреби населення, і фізіологічний, необхідний для фізичного виживання людини, тобто споживчий кошик.

Споживчий кошик українця майже удвічі бідніший за кошик жителя США. Українці мають споживати у десять разів менше морепродуктів, у шість разів менше риби, та у п'ять – м'яса. Американці споживають 20 видів овочів, у той час, як левову частку раціону українця становить картопля. Навіть сала, яке вважається національним українським продуктом, у раціоні жителів США більше [11]. А французи заклали у свій споживчий кошик також кошти на няню для дитини, оренду автомобілів, проїзд на таксі.

У багатьох країнах Західної Європи та у США до складу споживчого кошика входять також витрати на громадське харчування (кафе, ресторани), харчування в школі та на роботі. Наприклад, у Німеччині передбачено можливість один раз на тиждень відвідати кафе, а також замовити піццу з доставкою додому. Громадяни США також можуть собі дозволити алкогольні напої – пиво, вино, віскі як удома, так і в ресторані [11]. За розрахунками ООН,

світова межа місячного доходу людини має становити більше 510 доларів, тоді як в Україні вона удвічі менша.

У країнах ЄС споживчий кошик формується не так, як в Україні: там оцінюють, на що витрачав гроші середньостатистичний споживач, а у нас – вказують, що йому можна купити за мінімальну зарплату. На думку чиновників, склад кошика дозволяє українцям не голодувати, стежити за зовнішнім виглядом, більш-менш пристойно одягатися і навіть долучатися до прекрасного – у «кошику» навіть врахований похід на концерт або в театр.

Окрім об'єктивного розриву між рівнем доходів населення України і закладеними у споживчому кошику рівнями споживання існує і суб'єктивна оцінка українцями рівня і якості життя. Реальне відчуття бідності зумовлено в індивідів або соціальних груп не лише співвідношенням рівня життя з деякими абсолютними показниками, а скоріше є результатом порівняння своїх можливостей зі зразками споживання інших людей або зі своїм власним становищем у минулому. Порівняння власного економічного статусу зі статусом близьких груп не завжди чітко усвідомлюється, але позначається на тональності суспільних настроїв і соціальному самопочутті [12, с. 265].

Загалом, до причин невідповідності розміру прожиткового мінімуму очікуванням та потребам українців можна віднести: застосування нормативного методу встановлення прожиткового мінімуму, а не нормативно-статистичного, і як наслідок, неврахування реальної структури та розмірів витрат населення; порушення термінів перегляду наборів товарів, що формують мінімальний споживчий кошик, як основи розрахунку прожиткового мінімуму; заниження норм продуктів харчу-

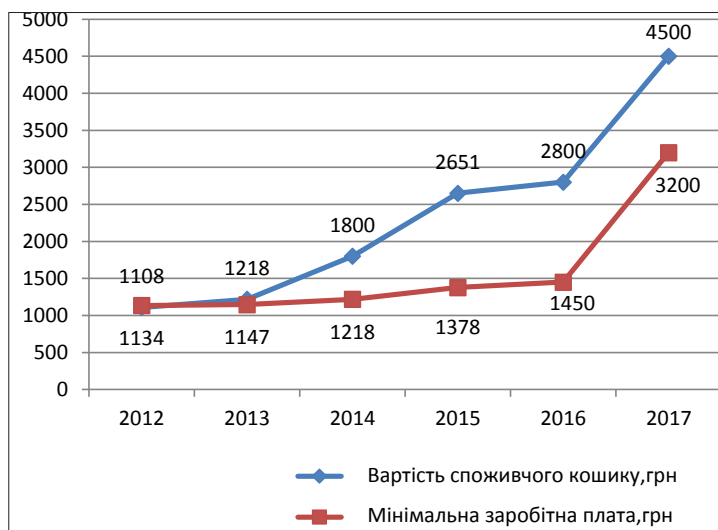


Рис. 1. Динаміка вартості споживчого кошика і мінімальної заробітної плати

Джерело: побудовано автором

вання, що визначають наповнення та структуру продовольчого кошика, а також заниження стандартів мінімального набору непродовольчих товарів та послуг; неврахування сучасних потреб людини у товарах та послугах, що притаманні постіндустріальним умовам життя та праці; ігнорування податкового навантаження на мінімальну заробітну плату; неврахування реальних, відповідних сучасності стандартів медичного обслуговування; неврахування міжрегіональних відмінностей в процесі розрахунку показника прожиткового мінімуму; неврахування доцільних методологічних підходів щодо розрахунку споживчого кошику та прожиткового мінімуму для домогосподарства, а не для представника соціально-демографічної групи та ін. (доповнено до [13, с. 467–468]).

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, офіційно встановлений сьогодні в Україні прожитковий мінімум і склад споживчого кошику веде до фізичного виснаження, соціальної і духовної деградації населення. Першочерговою є необхідність модернізації методологічних підходів до визначення прожиткового мінімуму та формування складових споживчого кошика. В основу мають бути покладені науково обґрунтовані біологічні, комунально-побутові, соціальні і культурні потреби домогосподарства. Також принципово важливим є розмежування базового прожиткового мінімуму та трудового прожиткового мінімуму, раціонального споживчого бюджету. Потребує зміни сама орієнтація базових соціальних стандартів – не на виживання громадянина України, а формування бази для гармонійного і гідного життя, трудової самореалізації та забезпечення добробуту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березнюк С.В. Особливості формування соціальних стандартів у контексті споживчих витрат в Україні / С.В. Березнюк, О.С. Колесов // Бізнес Інформ. –2016. –№ 2. – С. 241–247.
2. Ігнатова О.М. Статистична оцінка доходів

населення в Україні / О.М. Ігнатова, Т.В. Стародубцева, М.В. Тарасенко // Ефективна економіка, 2013. –№ 3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1859>

3. Закон України «Про прожитковий мінімум» від 15.07.1999 № 966-XIV

4. Латік В. Основні показники рівня життя населення / В. Латік, Н. Підлужна // Праця і зарплата. –2010. –№ 46– С. 6–8.

5. Бистрицька О. Споживчий кошик: бідним флешка не в радість [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/264694/spozhyvchyj-koshykbidnym-fleshka-ne-v-radist>

6. Салій Н.С. Раціональне харчування в сучасних умовах, [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zdorov.com.ua/nutrition.html>

7. Бикова А.Л. Прожитковий мінімум як базовий соціальний стандарт в Україні: реалії та проблеми вдосконалення / А.Л. Бикова, А.В. Лобза, Л.Ю. Семенова // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. –2016. – Вип. 17. – С. 108–114.

8. Щербатюк М. Секрети прожиткового мінімуму.– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilaw.kiev.ua/секрети-прожиткового-мінімуму>

9. Гідна праця: імперативи, українські реалії, механізми забезпечення: монографія / [А.М. Колот, В.М. Данюк, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. д.е.н., проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2017. – 500 с.

10. Ляховець В. Дірки споживчого кошика / В. Ляховець // Час Київщини – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://chask.net/?p=43971>

11. Ротчук І. Споживчий кошик українця – суцільний мінімалізм, [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://harchi.info/articles/spozhivchiy-koshik-ukrayincya-sucilniy-minimalizm>

12. Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. – К., 2015. –356 с.

13. Мельничук Д.П. Людський капітал: пріоритети модернізації суспільства у контексті поліпшення якості життя населення: монографія / Д.П. Мельничук. – Житомир: Полісся, 2015. –564 с.

РОЗДІЛ 7. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ОЦІНЮВАННЯ РОЗВИТКУ БАНКІВ ПРИЧОРНОМОРСЬКОГО РЕГІОНУ: КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ

COMPARISON OF METHODS FOR ASSESSING BANKS BLACK SEA REGION

У статті розглянуто важливість проблеми оцінювання розвитку банків Причорноморського регіону. Досліджено особливості визначення показників, відповідно до яких оцінюється рівень розвитку банків на прикладі діючого в Причорноморському регіоні Місто Банк, зареєстрованого в м.Одеса. Проаналізовані основні показники його діяльності в динаміці та визначені головні з них: залучення коштів клієнтів, ліквідність активів, обсяги кредитування, ступінь надійності, рентабельність, рівень інноваційного потенціалу.

Ключові слова: розвиток банків, методи оцінювання розвитку банків, рейтингові технології, депозити, обсяги кредитування, інноваційний потенціал, фінансовий результат, рентабельність, Причорноморський регіон.

В статье рассмотрена важность проблемы оценки развития банков Причерноморского региона. Исследованы особенности определения показателей, по которым оценивается уровень развития банков на примере действующего в Причерноморском регионе Мисто Банк, зарегистрированного в г. Одесса. Проанализированы основные показатели его деятельности в динамике

и определены главные из них: привлечение средств клиентов, ликвидность активов, объемы кредитования, степень надежности, рентабельность, уровень инновационного потенциала.

Ключевые слова: развитие банков, методы оценки развития банков, рейтинговые технологии, депозиты, объемы кредитования, инновационный потенциал, финансовый результат, рентабельность, Причерноморский регион.

The article deals with the importance of evaluating the banks of the Black Sea region. The features of the definition of performance, according to the estimated level of banks operating in the example of the Black Sea region City Bank registered in Odessa. The basic indicators of its activity in the dynamics and determined major ones are: attracting customer funds, liquidity of assets, lending a degree of reliability, profitability, level of innovation capacity.

Key words: development of banks, methods for assessing the development of banks, rating technologies, deposits, lending volumes, innovative potential, financial result, profitability, The Black Sea region.

УДК: 336.71(477.6)

Борисенко Д.С.
студентка
Запорізький національний університет
Калюжна Ю.В.
к.е.н., викладач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Запорізький національний університет

Постановка проблеми. Економіко-фінансове середовище Причорноморського регіону, як і в цілому по країні, на даний період є недостатньо стабільним та досить ризикованим; банківські установи змушені функціонувати в кризових умовах, що відображається на їх діяльності та призводить до банкрутства. З метою своєчасної ідентифікації загроз стабільності, менеджменту слід особливу увагу звертати на динаміку розвитку банківських установ. Для подальшого економічного та фінансового зростання Причорноморського регіону необхідно здійснювати систематичне оцінювання розвитку банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначення методів оцінювання розвитку банків України є достатньо складною проблемою, якій присвячують увагу ряд науковців, серед яких: П. Буряк, М. Григор'єва, Н. Єсінова, О. Грішнова, С. Калінін, Б. Карпінський та ін. У науковій літературі відсутній комплексний підхід до оцінювання розвитку банків, а методи його дослідження потребують подальшого вдосконалення.

Постановка завдання. Метою статті є визначення особливостей методів оцінювання розвитку фінансового сектора з метою ефективного управління розвитком банківських установ При-

чорноморського регіону. Мета дослідження зумовила перелік задач, які необхідно розв'язати для її досягнення: аналіз методів та формування комплексного підходу до оцінювання розвитку банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Починаючи з часів незалежності України, банківський сектор став провідним у розвитку економічної політики держави. Але за останні декілька років дана сфера перенесла немало потрясінь: скорочення іноземного капіталу, відтік коштів, банкрутство, ліквідація та виведення банків з ринку. Особливо ситуація загострилась з 2014 року, у зв'язку з політичною ситуацією, коли обсяг депозитів став помітно меншим і більша кількість банків перестала кредитувати бізнес

Обсяг депозитів у національній валюті в 2014 р. стрімко зменшився на 10,3% порівняно з попереднім роком, у іноземній валюті – на 17%. Значну кількість банків Причорноморського регіону було ліквідовано, а такі банки як Імексбанк, Інвестбанк, Порто-Франко, Фінростбанк починаючи з 2014 року знаходяться у стані ліквідації. Для попередження банкрутства, кризових явищ та їх уникнення треба оцінювати рівень розвитку банків, беручи до уваги певні показники.

Під розвитком банку розуміється його перехід з поточного в новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. Для оцінювання розвитку банку, на нашу думку, слід розглянути деякі показники у динаміці, головними з яких є: залучення коштів клієнтів, ліквідність активів, обсяги кредитування, ступінь надійності, рентабельність, рівень інноваційного потенціалу. Методологія визначення показників розвитку банку передбачає рейтингові технології та визначення окремих показників діяльності.

Інформація щодо об'ємних показників публікується у відкритій пресі, що дозволяє не тільки порівнювати окремі банки, а й здійснювати аналіз деяких відносних показників, що характеризують внутрішні сторони їх діяльності. Найбільш цікавим

в цьому відношенні є визначення частки депозитів в загальній сумі активів (табл. 1).

Отже, депозити є найпопулярнішим інвестиційним інструментом як у світі, так і в Україні, а також виступають основним показником розвитку банку. Лідером по залученню депозитів в Україні станом на 01.02. 2017 р. є Приват Банк, що займає провідні позиції по усім ключовим фінансовим показникам, що свідчить про високий рівень розвитку банку з широким спектром послуг, які пропонуються клієнтам.

Показники розвитку Місто Банк, зареєстрованого у м.Одеса, свідчать про відставання у процесі залучення коштів фізичних та юридичних осіб, використання неефективних методів управління (табл. 2). Для підвищення рівня популярності банку та залучення більшої кількості грошо-

Таблиця 1

Рейтинг банків по залученню депозитів

Банк	Сума депозитів (млн грн.) на 11.02.2016	Питома вага (%) розрахована від загальної суми залучених депозитів по Україні за 2016 р.	Сума депозитів (млн грн.) на 01.02.2017	Питома вага (%) розрахована від загальної суми залучених депозитів по Україні за 2017 р.	Темп зростання 2017/2016 рр (%)
Приват Банк	143192,72	53,22	144674,89	59,10	101%
Райффайзен Банк Аваль	16443,00	6,11	17715,08	7,24	108%
Альфа-Банк	13427,74	4,99	15243,12	6,23	114%
Укрсоцбанк	13149,87	4,89	14845,44	6,06	113%
ОТР Банк	9397,31	3,49	9259,91	3,78	99%
Південний	5925,68	2,20	6359,80	2,60	107%
ПроКредит банк	3804,17	1,41	4589,46	1,88	121%
Кредобанк	2900,75	1,08	3770,26	1,54	130%
Мегабанк	1967,77	0,73	2642,01	1,08	134%
Банк Восток	2266,07	0,84	2521,13	1,03	111%
Місто Банк	900,04	0,34	1118,64	0,46	124%
...					
Всього по Україні	269059	100%	244796,77	100%	91%

Джерело: згруповано авторами на основі [1]

Таблиця 2

Динаміка коштів клієнтів Місто Банк

Рядок	Найменування статті	2015р. (тис.грн.)	2016р. (тис.грн.)	Абсолютне відхилення (тис.грн.)	Темп зростання (%)
1	Державні та громадські організації:	90470	84538	-5932	93%
1.1	Поточні рахунки	44027	22182	-21845	50%
1.2	Строкові кошти	46443	63356	16913	136%
2	Інші юридичні особи	425707	353193	-72514	83%
2.1	Поточні рахунки	321078	152983	-168095	36%
2.2	Строкові кошти	104620	200210	95590	191%
3	Фізичні особи:	846214	848062	1848	100,2%
3.1	Поточні рахунки	104071	87023	-17048	84%
3.2	Строкові кошти	742143	761039	18896	103%
4	Усього коштів клієнтів	1362 391	1285 793	-76598	94,3%

Джерело: згруповано авторами на основі [7]

вих коштів доцільним є вдосконалення системи маркетингових комунікацій.

Важливою складовою розвитку банків є ефективна кредитна діяльність, так як саме видані кредити забезпечують 2/3 доходу, а також становлять 60% сукупних активів банків, хоча і являються найризиковішою їх частиною. У табл. 3 показані банки, що займаються кредитуванням фізичних осіб, безумовним лідером є Приват Банк.

Не дивлячись на те, що комерційні банки України оцінювали рівень свого розвитку за кількістю виданих кредитів, проте в умовах політичної та економічної кризи такий підхід дещо модифікується. Як стверджує Просяник І.В. [3], банки підняли початкові внески, підвищили строк розгляду заявок, а суми наданих кредитів були знижені. У додаток до збільшення суми комісій, що стягуються при отриманні комісій, банки вимагають офіційного підтвердження доходів. Іншими словами, сталося посилення приписів, які стосуються доходів потенційного позичальника.

На прикладі Місто Банк проаналізовано зміни резервів під заборгованість за кредитами

за 2016 рік, динаміка є негативною. Резерви під заборгованість, що формуються у банку, мають відповідати системі фінансового обліку, так як певним чином цей показник може визначати реальну вартість кредитного портфеля і можливість отримання процентного доходу. Чим більший дохід отримує банк, тим вищу щабель розвитку займає (табл. 4).

К.В. Мстоян зазначає, що з позиції клієнтів банку надійним є той банк, який здатен виконати свої зобов'язання вчасно і в повному обсязі та демонстрував цю здатність в минулому [4]. До зовнішніх чинників, що впливають на надійність, а отже і на розвиток банків, належать: політична та економічна ситуації у державі; законодавство, що регламентує діяльність банківської системи; розвиток ринкових відносин у країні. З внутрішніми чинниками надійності пов'язане все те, що належить до організації роботи банку: обрання стратегічних і тактичних цілей підприємства, трудові ресурси, темп впровадження інновацій тощо.

В Україні діють багато рейтингових агентств, які працюючи зі статистичними даними НБУ, слід-

Таблиця 3

Кредити фізичних осіб

Банк	Кредити фізичних осіб, тис.грн. 2015 р.	Кредити фізичних осіб, тис.грн. 2016 р.	Абсолютне відхилення (тис.грн.)	Темп зростання (%)
Південний	367734.921	312385,679	-55349.242	84.9%
Альфа-Банк	4367770.89	3621230,383	-746540.507	82.9%
Банк Форвард	1197023.912	1176453,429	-20570.483	98.3%
Мегабанк	545315.227	473755, 38	-71559.847	87.9%
ПУМБ	3697776.141	2654566,563	-1043209.6	71,8%
ПриватБанк	25843424.874	24394594,134	-1448830.7	94,4%
Таскомбанк	79209.45	90260,773	11051.323	113,9%
Місто Банк	458419.19	461634.383	3215.193	100,7%

Джерело: згруповано авторами на основі [2]

Таблиця 4

Аналіз зміни резервів під заборгованість за кредитами Місто Банк за попередній період (тис.грн.)

	Рух резервів	Кредити юридичним особам	Кредити, що надані фізичним особам - підприємцям	Іпотечні кредити фізичних осіб	Кредити, що надані фізичним особам на поточні потреби	Інші кредити, що надані фізичним особам	Усього
1	Залишок за станом на початок 2016 р.	107094	438	12140	9621	371	129664
2	Збільшення/ зменшення резерву під знецінення протягом 2016 р.	60585	438	5019	15591	306	50145
3	Списання безнадійної заборгованості за рахунок резерву	0	0	0	10204	0	10204
4	Залишок станом на кінець 2016р.	46509	0	7121	15008	677	69315

Джерело: згруповано авторами на основі [7]

кують за рівнем розвитку банківської системи України, а також складають власні рейтинги. Так, аналітики журналу [5] враховували здатність банку без затримки повернути депозити, якщо у нього з'являться фінансові проблеми, труднощі, пов'язані з погашенням кредитів і зростанням

заборгованості клієнтів, а також рівень підтримки акціонерів і держави (рис. 1).

Місто Банк з 2007 року співпрацює з рейтинговим агентством «Кредит-рейтинг», що надає послуги в області незалежної оцінки кредитоспроможності суб'єктів запозичень із присвоєнням кредитних рейтингів по Національній рейтинговій шкалі. Стабільний прогноз вказує на відсутність на поточний момент передумов для зміни рейтингу протягом року. Рейтингові позиції одеського Місто Банк з певних показників, визначених «Кредит-Рейтинг», наведені у таблиці 5.

Щоб чітко розуміти стиль роботи банку і спрогнозувати його майбутню надійність, слід врахувати, що дані рейтинги формуються на основі кількісних показників. На нашу думку, прибутковість банку є найвагомим показником його розвитку. Але останні роки відобразились на діяльності банків не кращим чином, так як політична ситуація держави, девальвація гривні, виведення великої кількості банків з ринку призвели до збитків. Значно менша кількість банків спрацювала з прибутком.

Сумарний збиток банківського сектора України за підсумками 2016 року, з урахуванням діючих і неплатоспроможних банків, склав 160,1 млрд грн. Збиток діючих банків на 1 січня 2017 року склав 158,482 млрд грн., неплатоспроможних банків – 1,661 млрд грн. Збиток діючих банків в грудні 2016 року скоротився в 4,3 рази. Найбільший прибуток за підсумками 2016 року одержали Райффайзен Банк Аваль, Сітібанк, ОТП Банк, КредіАгріколь Банк, Інг Банк Україна, Ощадбанк, ПУМБ, Прокредит Банк, Кредобанк (табл. 6).

Фінансовий результат діяльності Місто-Банк є нестабільним: у лютому відбулось збільшення

Таблиця 5

Рейтинг Місто Банк

Показник	Показник на 31.06.2015, млн.грн.	Показник на 31.06.2016, млн.грн.	Позиція в рейтингу на 31.06.2016
Активи	1 940.00	2 096.52	29
Депозити фіз. осіб	859.00	747.20	24
Депозити юр. осіб	362.00	391.00	32
Капітал	509.00	460.78	25
Фінансовий результат	-10.88	-5.86	49

Джерело: згруповано авторами на основі [1]

ТОП-рейтинг українських та іноземних банків: квітень 2017 року



Рис. 1. Рейтинг найнадійніших банків України в 2017 році

Таблиця 6

Прибуткові банки у 2015–2016 році

№	Банк	Прибуток до оподаткування, грн		Абсолютне відхилення, грн
		2015 р.	2016 р.	
1	Райффайзен Банк Аваль	-1439 855	4189 463	5629 318
2	Сітібанк	1630 450	1732 439	101989
3	КредіАгріколь Банк	441361	998130	556769
4	Інг Банк Україна	854874	964969	110095
5	ОТП Банк	-2847 716	868722	3716 438
6	Ощадбанк	-12273 078	468169	12741 247
7	ПУМБ	-1752 470	447573	2200 043
8	Прокредит Банк	78905	377251	298346
9	Кредобанк	112449	338904	226455
10	Місто-Банк	-20750	-29878	-9128

Джерело: згруповано авторами на основі [6]

показника, в березні він знов повернувся до попереднього рівня, а вже в квітні набув від'ємного значення (рис. 2). Це свідчить про те, що у менеджменту банку відсутня чітка стратегія подальшого розвитку фінансової установи

Оцінка ефективності банківської діяльності полягає також і в оцінюванні ефективності роботи менеджерів: внутрішньої політики банку, кваліфікації менеджерів тощо. Найкраще даний показник відображає рентабельність активів (Roа), що може бути визначений як відношення чистого прибутку до сукупних активів банку, тобто до ресурсів, що управляються. Даний показник відображає внутрішню політику банку, професіоналізм його менеджерів, які підтримують оптимальну структуру активів і пасивів з погляду доходів і витрат. Якщо значення показника не менше 1%, то можна стверджувати, що банк ефективно використовує власні ресурси. Динаміка рентабельності активів Місто-Банк наведена у таблиці 7.

Таблиця 7

Рентабельність активів Місто Банк

	Дата	Рентабельність активів(ROA),%
1	31.12.2013	0.624
2	31.12.2014	0.896
3	31.03.2015	-3.532
4	30.06.2015	-4.949
5	30.09.2015	-1.689
6	01.01.2016	-1

Джерело: згруповано авторами на основі [2]

Результати аналізу свідчать про загальне погіршення ефективності діяльності банку та зниження темпів його розвитку.

Також слід відзначити інноваційний потенціал Місто Банк. До інноваційного потенціалу можемо віднести спроможність банку генерувати нові ідеї, а також реалізовувати їх. Тут береться до уваги персонал банку, матеріально-технічна база, інформаційне та фінансове забезпечення. Місто Банк застосовує велику кількість нових технологій, не відстаючи від конкурентів, а саме: інноваційні програми і проекти; нові банківські продукти та послуги (Інтернет-банкінг, POS-термінали в торговельних мережах, «зона 24»); а також вдосконалює знання співробітників шляхом підвищення їх кваліфікації.

Висновки з проведеного дослідження. Причорноморський регіон України є досить привабливим для ведення бізнесу, фінансова сфера розвивається, але все ж таки стримується політичними та економічними факторами і Місто Банк є яскравим підтвердженням цього.

Розвитком банку є його перехід з поточного в новий якісно-кількісний стан у часі під впливом факторів внутрішнього і зовнішнього середовища. У процесі оцінювання розвитку банку важливу роль відіграють показники залучення коштів клієнтів, ліквідність активів, обсяги кредитування, ступінь надійності, рентабельність, рівень інноваційного потенціалу, аналіз яких здійснюється шляхом використання рейтингових технологій та проведення розрахунків. Можна відзначити той факт, що той банк, який займає більш високу позицію у рейтингу, може бути залежним від сильного впливу негативних і малопередбачуваних факторів, які здатні привести до його банкрутства, однак банки з задовільним рейтингом спроможні продовжувати свою діяльність, оскільки в результаті стабільної роботи зможуть уникнути негативного впливу таких факторів.

Рівень розвитку банків можна порівнювати не лише за кількісними показниками, а також за якістю управління банком. Лише оцінюючи достатність капіталу, якість активів, кваліфікацію трудового колективу можна зробити висновок про рівень розвитку банку в цілому. При даному методі порівняння доцільно оцінювати також:

- кадровий потенціал – трудовий колектив, рівень знань, освіченість, можливість підвищення рівня кваліфікації;
- дотримання банком інструкцій та постанов НБУ;
- діяльність апарату правління банку;
- відгуки про банк, рівень задоволеності потреб клієнта.

У наведених методах оцінювання розвитку банків запропоновано використовувати різні групи показників, тому необхідно застосовувати комплексний підхід до визначення їх динаміки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Banker.ua [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані.– [Офіційний рейтинг банків України]. – Режим доступу: <http://banker.ua/officialrating/> – Назва з екрана.

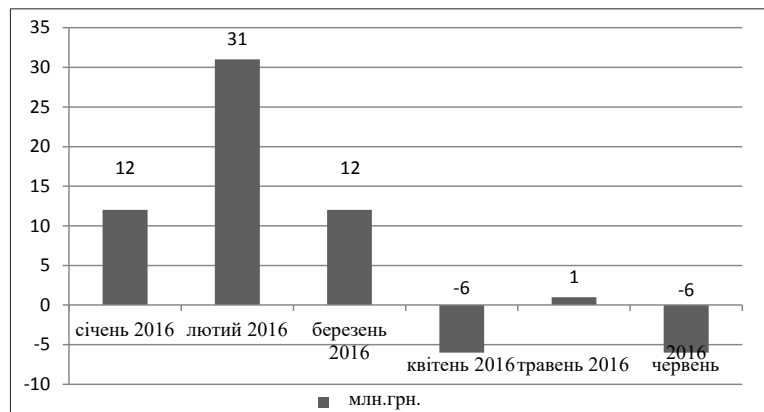


Рис. 2. Фінансовий результат Місто Банк за перше півріччя 2016 року

2. Ваш Банкір [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані.– [Основні показники банку]. – Режим доступу: <http://vashbankir.com/> – Назва з екрана.

3. Просяник І.В. Кредитування фізичних осіб та його особливості в Україні / І.В. Просяник // Мукачівський державний університет – 2016. –№ 2.

4. Мстоян К.В. Надійність банку: сутність, складові та фактори впливу / К.В. Мстоян// «Ефективна економіка» – 2016. –№ 5.

5. Фориншурер [Електронний ресурс]: [Інтер-

нет-портал]. – Електронні дані.– [Рейтинг самых надежных банков Украины в 2017 году]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/>– Назва з екрана.

6. Finbalance [Електронний ресурс]: [Інтернет-портал]. – Електронні дані.– [ТОП-20 збиткових і прибуткових банків у першому кварталі 2016]. – Режим доступу: <http://finbalance.com.ua/>– Назва з екрана.

7. Kredobank. Проміжна фінансова звітність за Міжнародними стандартами фінансової звітності за перший квартал 2017 року: [Електронний ресурс]. – <https://www.mistobank.com.ua/ua/>

РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УГОД ЗІ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В УКРАЇНІ

THE DEVELOPMENT OF EVENTS DIRECTED TO INCREASE THE ECONOMICAL SAFETY OF MERGERS AND ACQUISITIONS IN UKRAINE

Розкрито сутність процесів злиття та поглинання, охарактеризовано їх види, проаналізовано позитивні та негативні наслідки даних процесів. Узагальнено основні методи оцінки ефективності процесів злиття та поглинання. Проаналізовано динаміку, структуру та ефективність діяльності банків з іноземним капіталом в Україні. Запропоновано заходи з підвищення ефективності регулювання процесів злиття та поглинання в Україні, розроблено алгоритм оцінки та аналізу портфеля банківських продуктів в умовах консолідації банківських установ.

Ключові слова: злиття, поглинання, консолідація, банк з іноземним капіталом, ефективність консолідаційних процесів.

Раскрыта сущность процессов слияния и поглощения, охарактеризованы их виды, проанализированы позитивные и негативные последствия данных процессов. Обобщены основные методы оценки эффективности процессов слияния и поглощения. Проанализирована динамика, структура и эффективность деятельности банков с иностранным капиталом в Украине.

Предложены меры по повышению эффективности регулирования процессов слияния и поглощения, разработан алгоритм оценки и анализа портфеля банковских продуктов в условиях консолидации банковских учреждений.

Ключевые слова: слияние, поглощение, консолидация, банк с иностранным капиталом, эффективность консолидационных процессов.

The essence of mergers and acquisitions is described, the types of these processes are characterized, the positive and negative effects of these processes are analyzed. The major methods of evaluating the effectiveness of mergers and acquisitions are summarized. The dynamics, structure and efficiency of foreign capital banks' activity in Ukraine are analyzed. The measures for improvement of the effectiveness of regulation of mergers and acquisitions are proposed, the algorithm of evaluation and analysis of the portfolio of banking products in the conditions of banks' consolidation is developed.

Key words: merger, acquisition, consolidation, the bank with foreign capital, the effectiveness of the consolidation processes.

УДК 336.71

Галушко А.В.

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

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується подальшим розвитком тісних взаємозв'язків між національними господарствами, перетворенням кожного з них в органічну складову світового господарства. Зростання міжнародного поділу праці, що базується на деталізації та спеціалізації, створило умови для розвитку міжнародної виробничої кооперації. На ряду з об'єднанням ресурсів та можливостей на рівні підприємницької діяльності відбувається і консолідація фінансових ресурсів, яка перш за все стосується банківської

системи. Поштовхом для активізації процесів консолідації банківського капіталу, окрім пошуку нових джерел коштів та ринків для діяльності, є також обмін досвідом у сфері менеджменту та співпраця в області розробки нових банківських продуктів та послуг.

З огляду на подібні мотиви, вітчизняні банківські установи доволі часто розглядають іноземних інвесторів як більш перспективних та досвідчених і надають їм перевагу у процесах злиття та поглинання. Таким чином, частка іноземного капіталу у загальному обсязі капіталу банків України

невпинно зростає, а отже підвищується і його вплив на функціонування банківської системи зокрема та економіки країни в цілому. Світовий досвід свідчить про те, що реалізація процесів злиття та поглинання має як позитивні, так і негативні наслідки, а тому потребує не лише регулювання та контролю, а й забезпечення ефективності діяльності новостворюваної установи.

Для досягнення позитивного результату необхідно по-перше, виявити існуючі недоліки та проблеми, які виникають під час процесів злиття та поглинання. По-друге, визначити шляхи їх вирішення та розробити конкретні заходи щодо подолання існуючих недоліків. По-третє, впровадити розроблені заходи та дослідити результати їх впровадження з метою визначення наступних цілей та завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням особливостей процесів злиття та поглинання банківських установ у країні та світі, впливу іноземного капіталу на економіку України в цілому та банківську систему зокрема займалися такі вчені, як Г.Р. Балянт, С.Д. Богма, Т.А. Васильєва, З.М. Васильченко, А.В. Грицаєнко, Я.О. Гусєв, М.І. Диба, О.М. Діденко, І.М. Месеєчко, Т.В. Однороженко, В.В. Пилипенко, Ю.Ю. Присяжник, Д.М. Самчук, О.І. Фітель та інші. Т.А. Васильєва та С.Д. Богма досліджували ризики консолідаційних процесів у банківській системі України. Я.О. Гусєв вивчав вплив іноземного капіталу на банківську систему, порівнюючи світовий досвід із вітчизняними реаліями. Г.Р. Балянт та І.М. Месеєчко аналізували ефективність діяльності іноземних банків на вітчизняному ринку.

Проте досі не було проведено комплексного аналізу ефективності діяльності банків з іноземним капіталом в Україні та не запропоновано заходів щодо підвищення ефективності процесів злиття та поглинання, а тому дане питання потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення ступеня впливу іноземного капіталу на розвиток банківської системи України, розробка практичних рекомендацій щодо підвищення якості регулювання діяльності банків з іноземним капіталом та вдосконалення системи підтримки прийняття рішень в умовах злиття та поглинання установ на основі комплексної оцінки ефективності їх функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на існуючі недоліки та загрози необхідним є посилення ролі держави у регулюванні процесу входження іноземного капіталу в український банківський сектор. Проблема регулювання діяльності іноземних банків набуває винятково важливого значення в умовах України.

Важливими проблемами стратегічного характеру перед регуляторами іноземних банків є [1]:

- проблема діалектики стратегії та тактики;
- проблема невизначеності майбутнього;
- подвійна агентська проблема.

Проблема діалектики стратегії та тактики пов'язана з суперечністю між принципами регулювання та короткостроковими потребами економічного розвитку, для задоволення яких регулятор вимушений йти на порушення чи зміну декларованих довгострокових орієнтирів.

Суттєва проблема стратегічного державного планування в Україні – концентрація на методах (кредитування в МВФ, інтеграція в ЄС, тощо), замість чіткого і безумовного слідування до основних цілей вищого порядку. Внаслідок руйнації ієрархії цілей Україна потрапляє в залежність від стратегічних рішень інших держав, міжнародних організацій та транснаціональних корпорацій. Зокрема, у сфері національного регулювання іноземних банків впроваджуються правила, які носять не стільки внутрішній характер, скільки пов'язані з зовнішніми вимогами. Це призводить до фрагментарності, порушення цілісності правового поля. Регулятори втрачають стратегічний простір для маневрування, звужуються рамки прийняття тих рішень, які були б пріоритетними в першу чергу для національної економіки [1].

Рішення даної проблеми полягає в утвердженні узгоджених макроекономічних цілей вищого порядку та державному контролі за дотриманням обраного курсу реформ.

Проблема невизначеності майбутніх процесів експансії та поведінки іноземних банків ускладнює адекватну оцінку стратегій регулювання іноземних банків.

Від сценарію майбутньої експансії іноземного капіталу залежить характер регулювання. Якщо домінуватиме тенденція проникнення нових іноземних інвесторів через появу нових іноземних банків, регуляторам слід сконцентруватись на етапі започаткування діяльності іноземних банків, щоб не допустити фінансово слабкі установи з поганою репутацією. Якщо відбуватиметься експансія іноземного капіталу через розширення частки існуючих іноземних банків, регуляторам слід фокусуватися на контролі за дотриманням чесної конкуренції та регулюванні специфічних аспектів діяльності [1].

Другий сценарій є більш ймовірним та актуальним. Приділення уваги процесам консолідованого нагляду та моніторингу фінансової стійкості іноземних банків є необхідним і з огляду на слабку розробленість у порівнянні з правилами започаткування діяльності.

Подвійна агентська проблема поглиблюється внаслідок інституційної слабкості регуляторів та систем корпоративного управління банків. Декларовані стратегічні цілі замінюються прихованими індивідуальними цілями державних

та корпоративних зацікавлених сторін внаслідок асиметрії інформації, низького рівня знань банківських клієнтів та міноритарних акціонерів, слабкості механізмів захисту їхніх прав. Негативний вплив подвійної агентської проблеми на розвиток банківської системи України полягає в тому, що зацікавлені сторони намагаються підтримувати ілюзію руху до стратегічної мети, одночасно максимізуючи власну корисність шляхом реалізації тактичних рішень, що шкодять інтересам суб'єктів з нижчим рівнем повноважень, дійсних прав чи контролю.

В умовах посилення агентського конфлікту, навіть ідеально продумана стратегія регулювання іноземних банків стає неефективною через деформацію механізму її реалізації. Відтак, зниження моральних ризиків та агентських проблем на корпоративному та державному рівні – першочергове завдання для системи державного регулювання і нагляду за іноземними банками.

Вітчизняні та зарубіжні вчені [1, 2, 3] виділяють три основні стратегічні підходи держави до реагування на виклики глобалізації в цілому та регулювання іноземних банків зокрема (табл. 1).

І.Б. Івасів, р. В. Корнилюк вважають, що з огляду на зовнішньоекономічний курс України

та потреби банківської системи України в зовнішніх фінансових ресурсах та технологіях, найбільш оптимальним видається третій стратегічний підхід до регулювання іноземних банків, який дозволяє мінімізувати загрози і максимізувати переваги транскордонного припливу капіталу. З іншого боку, даний шлях найскладніший, оскільки передбачає постійне балансування між полюсами лібералізму та протекціонізму.

Відповідно до існуючих підходів, регулювання діяльності іноземних банків в Україні може здійснюватися на основі трьох принципів: «принципу національного режиму», «принципу взаємності» та «принципу верховенства національних інтересів» (рис. 1) [4].

«Принцип взаємності» означає врахування як національних інтересів, так і інтересів іноземного інвестора, створення умов для залучення іноземних інвестицій. Під «принципом національного режиму» розуміють протекціоністську економічну політику держави, блокування діяльності іноземних інвесторів. Під «принципом верховенства національних інтересів» необхідно розуміти, що політика регулювання діяльності іноземних банків повинна спиратися на верховенство політичних та економічних пріоритетів країни без врахування

«умов взаємності» та характеризуватися активним застосуванням обмежувальних заходів по відношенню до іноземних інвесторів. У світовій практиці перелічені три принципи регулювання діяльності банків з іноземним капіталом є своєрідними «полюсами», які реалізуються у сполученні з перевагою одного з цих підходів.



Рис. 1. Принципи регулювання діяльності іноземних банків

Таблиця 1

Стратегічні підходи до регулювання діяльності іноземних банків

Назва підходу	Прихильники підходу	Сутність підходу
Ліберальний	П. Ромер, Дж. Акерлоф	Втручання в економіку спричинює кризові явища в господарстві, а урядові інтервенції та обмежувачі заходи посилюють проблему морального ризику і знижують переваги ефективної ринкової системи, що здатна до саморегуляції, а тому банківська система має бути відкритою для приливу іноземного капіталу, а обмеження повинні усуватись.
Протекціоністський	П. Кругман, Дж. Стігліц, Дж. Тобін	Національна економіка уразлива до негативних наслідків фінансової глобалізації, а тому транскордонні рухи іноземного капіталу мають обмежуватись, а діяльність нерезидентів – жорстко регулюватись.
Змішаний	І.Б. Івасів, Р.В. Корнилюк	Створення системи регулювання та нагляду іноземного капіталу нарівні з вітчизняним, однак з посиленням функції моніторингу генерованих банками ризиків. Особливої ваги за змішаного підходу набуває контроль за транскордонним рухом капіталу та ліквідністю, вимоги до формування банківських резервів, фінансова прозорість, а також система консолідованого нагляду, без якої в умовах глобалізації національні регулятори позбавлені можливості контролювати транзакції зарубіжних материнських банків.

Стратегічним вектором банківського сектору України повинна стати її інтеграція в світовий фінансовий простір, проте збільшення відкритості вітчизняного ринку банківських послуг має супроводжуватися адекватною політикою держави щодо зменшення ризиків використання «принципу верховенства національних інтересів».

В рамках стратегії регулювання ключовим завданням для НБУ має бути визначення системи пріоритетних цілей регулювання іноземних банків і безумовне слідування до них з можливістю модифікації стратегії відповідно до мінливих умов середовища. В. Геєць, Т.І. Міщенко та А.І. виділяють три основні напрямки діяльності для створення фінансово потужного та конкурентоспроможного банківського сектора, як основи запобігання негативного впливу з боку іноземних банків:

- рекапіталізацію;
- організаційні зміни у напрямі підвищення ролі державних банків, регіональних банків та посилення спеціалізації окремих банків;
- стимулювання банків до підвищення ефективності ведення бізнесу (банки мають змістити акценти системи показників ефективності від розширення частки ринку до якості доходів та ефективності витрат).

До основних стратегічних напрямів регулювання та нагляду у секторі іноземних банків слід віднести:

- регулювання процедури приходу іноземного інвестора в банківську систему України (допуск виключно фінансово надійних інвесторів та уточнення відповідних критеріїв відбору; удосконалення критеріїв відбору країн походження капіталу; встановлення вимог щодо розкриття і перевірки цілей входження іноземного капіталу);
- регулювання та нагляд за діяльністю іноземного банку (постійний моніторинг ризиків іноземних банків на індивідуальній та консолідованій основі з використанням індексної методики; посилені наглядові заходи щодо іноземних банків, що демонструють аномальні значення рівнів фінансового ризику чи потенціалу впливу; контроль за рівнем корпоративного управління, фінансовою прозорістю банків);
- регулювання реорганізації та припинення діяльності іноземного банку (створення чітких і прозорих процедур для реорганізації банків згідно міжнародних стандартів; забезпечення прав вклад-

ників та кредиторів іноземного банку, що припиняє діяльність; недопущення суттєвих відтоків капіталу закордон унаслідок ліквідації іноземних банків).

На думку деяких вчених, режим допуску та подальша присутність іноземних банків в банківській системі України повинні мати низу суттєвих тимчасових обмежень. Заходи протекціоністського характеру для національної економіки транзитивного типу повинні захищати вітчизняні банківські установи від конкуренції та поглинання з боку транснаціональних банків. Рівень цього захисту повинен мати поступову тенденцію до зниження.

Забезпечення фінансової безпеки держави під впливом транснаціоналізації банківського сектору повинне здійснюватися на трьох рівнях (рис. 2).

Держава, в особі органів виконавчої влади, бере на себе вирішення проблем загальнонаціонального характеру; комерційні фінансові установи повинні забезпечувати зростання ефективності діяльності фінансової системи в цілому шляхом підвищення власної ефективності діяльності; законодавчі та регулятивні органи мають регулювати доступ та визначати умови входження іноземного капіталу до українського банківського сектору.

Серед регулятивних заходів, рекомендованих вченими для застосування у достатньо відкритій банківській системі України, можна знайти ряд протекціоністських заходів та обмежень:

- обмеження частки іноземного капіталу в банківській системі;
- обмеження присутності іноземного державного капіталу;
- обмеження частки іноземців в органах управління банків;
- квотування банківських інвестицій з однієї і тієї ж країни;
- обмеження частки іноземців в органах управління банків;

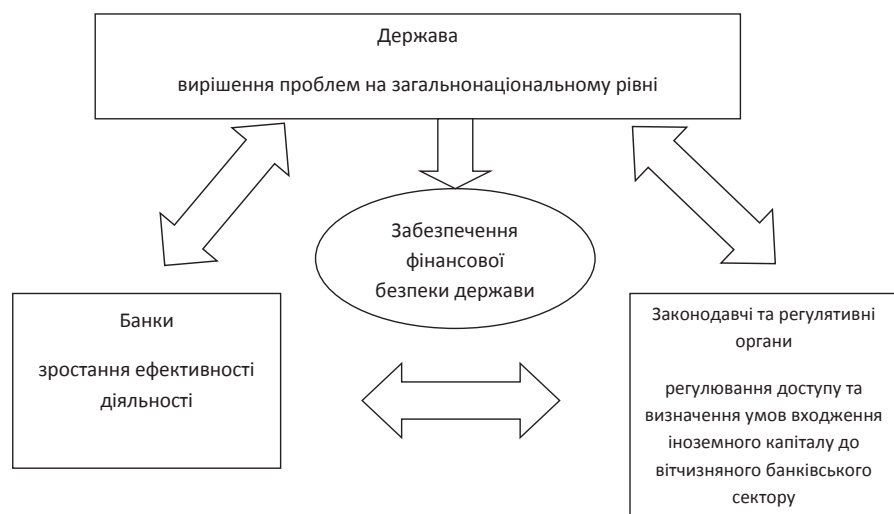


Рис. 2. Забезпечення фінансової безпеки держави в умовах припливу іноземного капіталу [5]

- підтримка вітчизняних банків;
- обмеження притоку іноземного капіталу за міжнародним рейтингом інвестора чи країни базування, у тому числі заборона для банків з офшорних зон;
- сприяння розвитку банків з державним капіталом та збільшення їхньої частки у банківській системі, шляхом до капіталізації;
- включення в зобов'язання іноземних банків надання пільгових кредитів компаніям АПК, високотехнологічного сектору економіки, або сфери малого та середнього бізнесу;
- посилення обов'язкового нормативу максимального розміру кредиту, виданого одному інсайдеру виключно для банків з участю іноземного капіталу.

Частина прихильників ідеї обмеження припливу і функціонування іноземного банківського капіталу в Україні обґрунтовує свої жорсткі рекомендації необхідністю укріплення національного фінансово-кредитного ринку протягом певного інкубаційного періоду. На їхню думку, лібералізація здатна принести позитивний ефект лише після підвищення конкурентоспроможності банківської системи України. Відтак, постає необхідність впровадження «м'якіших» інструментів регуляторного впливу на сектор іноземних банків, які, в свою чергу, були б ефективнішими за існуючі.

В окремих екстрених випадках застосування арсеналу обмежуючих регуляторних заходів може бути виправданим, тому їх не варто повністю відкидати. Такими екстреними можуть бути ситуації, пов'язані з різким виведенням капіталу за кордон, нав'язуванням іноземними банками дій, що суперечать національним інтересам чи різким погіршенням фінансового стану іноземних банків.

Утім, замість загальних обмежуючих або дискримінаційних заходів стосовно групи банків з іноземним капіталом, слід проводити адекватну оцінку існуючої ситуації у банківській системі, зміцнювати готовність до захисту національних інтересів, розвивати систему вчасного виявлення конкретних індивідуальних, а не загальних ризиків групи іноземних банків. Поглиблення аналізу та врахування українськими регуляторами специфіки іноземних банків залишаються вкрай актуальними, однак не повинні перетворюватись на сегрегацію і подальшу дискримінацію усієї групи банків, що належать нерезидентам.

НБУ та іншим суб'єктам регулювання іноземного банківського капіталу доречніше діяти за принципом «сталеві руки в оксамитовій рукавичці»: дозволяючи, однак контролюючи процес експансії іноземних банків. Адже звинувачення зовнішніх агентів чи обставин у власних проблемах – це ознака безвідповідальності та безпорадності перед дією зовнішніх факторів, що не сумісне з суттю ефективного національного регулювання та нагляду. На даному етапі розвитку банківської системи потрібно максимально використовувати вигоди від присутності іноземних інвесторів, одночасно мінімізуючи ризики шляхом встановлення ефективної, а не формальної, системи регулювання, що базується на принципах транскордонного консолідованого нагляду.

З метою утвердження фінансової безпеки держави в умовах зростання частки іноземного капіталу в банківській системі України вітчизняними вченими пропонується комплекс заходів (рис. 3).

Загальні заходи регулювання включають в себе заходи, здійснювані на макроекономічному рівні та направлені на вдосконалення економічної та фінансової систем в цілому. До організаційних відносяться заходи, які передбачають створення нових та розвиток існуючих методів управління, оцінки та нагляду за діяльністю банків з іноземним капіталом в Україні. Галузеві заходи стосуються змін всередині банківської системи, забезпечення умов її ефективного функціонування.

Побудова ефективної системи регулювання іноземних банків є ключовим та необхідним завданням на шляху до мінімізації ризиків та негативного впливу діяльності іноземних банківських установ на банківський сектор України, а тому набуває важливого



Рис. 3. Комплекс заходів із регулювання діяльності іноземних банків в Україні

значення і потребує невідкладного вирішення. Реалізація комплексу запропонованих макро-економічних, організаційних та галузевих заходів сприятиме зниженню ризиків, притаманних іноземному банківському капіталу та укріпленню стабільності банківської системи України. В той час як жорсткі протекціоністські методи регулювання обмежуючого та дискримінаційного характеру по відношенню до іноземних банків є такими, що суперечать інтеграційному зовнішньополітичному курсу України та внутрішнім економічним потребам у підвищенні капіталізації, ліквідності, транспарентності та обсягів іноземних інвестицій, а тому застосування подібних заходів має бути мінімальним.

Процес злиття та поглинання у банківській системі є складним та містким. В результаті такого процесу відбувається консолідація ресурсів, оптимізація власних активів банків відповідно до ринкової ситуації. Для більшості організацій такі угоди є важливим засобом здійснення корпоративної стратегії, одним з головних шляхів досягнення конкурентних переваг. Шляхом злиття та поглинання невеликих банків вирішується також проблема підвищення капіталізації.

Сучасні тенденції на світовому ринку банківських послуг свідчать, що головна увага провідних західних банків сфокусована, в першу чергу, на зміні структури та іміджу банку. Так з'являються нові організаційні структури, змінюється методологія взаємовідношень з клієнтами та принципи управління офісами, менеджерам відділень надаються окремі додаткові повноваження та права.

Сьогодні в банківській сфері помічається зменшення частки традиційних операцій банків, натомість спостерігається зростання частки нових, згідно потреб клієнтів. З однієї сторони, виникнення нових банківських послуг зумовлено активним розвитком економіки та збільшенням попиту на них з боку суб'єктів економіки. З другої сторони, їх пропозиція підштовхує до більшої взаємодії фінансових інститутів, суб'єктів фінансового та реального секторів економіки. В свою чергу це підтримує активний ріст підприємницької діяльності та розвиток національної економіки. Таке становище характерне і для економік розвинених країн, і економік країн, що розвиваються.

Внаслідок об'єднання двох різних банків керівництво стикається з необхідністю внесення змін у всі сфери діяльності банку – від організації до контролю. Так само переглядається і портфель наявних банківських продуктів. За допомогою зміни асортименту продуктів та послуг керівники банків змінюють структуру їх фінансових ресурсів задля збільшення власного капіталу та прибутку, проникнення на нові ринки, створення сприятливих умов у фінансовій сфері.

Постійний розвиток банківської системи призводить до того, що клієнти банків вже віддають перевагу у розміщенні коштів не на депозитах, а їх вкладанням у цінні папери, які характеризуються вищою дохідністю та ліквідністю. З метою отримання додаткового фінансування корпорації та фірми віддають першість не банківським кредитам, а випуску власних цінних паперів. Таким чином, доходи банків від кредитування зменшуються, проте розширюється діапазон банківських послуг, з'являються нові. Як наслідок процентні видатки банків зменшуються, а натомість відбувається пошук нових джерел непроцентних доходів банків.

Аналіз інноваційних змін в банках із зарубіжним капіталом вказує на зростаючу інтенсивність використання зон самообслуговування клієнтів, що дозволяє суттєво знизити навантаження на фахівців операційно-касового залу банку і, відповідно, скоротити кількість операціоністів і касирів, що виконують рутинні операції, і збільшити число менеджерів, які займаються обліково-позиковими, консалтинговими та іншими видами послуг.

Організаційно-економічні механізми забезпечення ефективності злиття та поглинання, а також діяльності створеного об'єднання, базуються переважно на суб'єктивних баченнях і досвіді суб'єктів, які ухвалюють рішення про здійснення угоди. У зв'язку з цим особливу актуальність набуває удосконалення управління ресурсами та функціями банків з ціллю підвищення ефективності прийняття рішень, у тому числі, з питань оптимізації портфеля банківських продуктів.

У вирішенні даної проблеми на перше місце виходить застосування інформаційних технологій. Новітні інформаційні системи та технології стали невід'ємною складовою сучасного банку, без яких він не зможе нормально функціонувати у сучасному глобалізованому світі, де практично усі трансакції здійснюються в електронній формі. Активному розвитку інформаційних та комунікаційних технологій у банківському секторі сприяли процеси злиття та поглинання, оскільки внаслідок злиття та поглинання відбувається введення новітніх інформаційних технологій і у поглинутому банку, що сприяє уніфікації банківських інформаційних систем і мереж.

Сучасні інформаційні технології надають можливість банкам організовувати дистанційні канали дистрибуції своїх послуг, таких як «клієнт-банк», Інтернет-банкінг, відеобанкінг, телефонний банкінг (телебанкінг), мобільний банкінг, SMS-банкінг, Web-money, мережі банкоматів (АТМ) та ін. Дистанційні банківські послуги забезпечують цілодобове обслуговування клієнтів з будь-якого регіону країни без потреби фізичного візиту до банку. Популярність електронної банківської системи зумовлена тим, що скорочуються розрахункові

витрати, а також вона характеризується великою зручністю у використанні. Тому така форма розрахунків розвивається набагато швидше, ніж традиційні розрахунки.

Розвиток технологій призвів до того, що навіть установи, які не належать до банківських, можуть надавати деякі банківські послуги.

У зв'язку з цим банки намагаються зменшити витрати, щоб ціни на їхні послуги залишалися конкурентоспроможними. Проте виникає дилема: з одного боку, банки стараються скоротити витрати на послуги, а з іншого боку – введення новітніх інформаційних технологій вимагає значних витрат на них. З цією метою багато економістів, банкірів пропонують банкам, а особливо в умовах кризи, використовувати аутсорсинг ІТ-послуг, який дозволяє значно скоротити банківські витрати на інформаційні технології. Проте і в даному випадку виникає проблема, яка пов'язана із питанням конфіденційності інформації щодо діяльності банку, який користується послугами ІТ-компанії, чи закріплені права та відповідальність сторін на законодавчому рівні і т.д.

А втім, як свідчить практика економічно розвинутих країн, на введення сучасних інформаційних технологій банки витрачають 9–11% доходу,

і навіть більше. Такі інвестиції банків у інформаційно-комунікаційні технології мають вважатися як стратегічно важливі інвестиції.

Таким чином, головним напрямом в банківській діяльності стане те, що більшість операцій банку з клієнтами будуть перенесені із реального світу у світ віртуальний через використання різноманітних каналів дистанційного банківського обслуговування. Ті банки, які не будуть застосовувати інноваційні технології, а натомість використовувати застарілі технології, ризикують просто припинити свою діяльність на ринку. Крім того, використання не просто новачій технологічного прогресу, а найновіших досягнень науки, менеджменту, технологій нададуть можливість країнам, що розвиваються не просто догнати розвинуті держави, але й можливо і перегнати їх у найближчому майбутньому по багатьох вагомим показниках. Отже, від правильного вибору стратегії і тактики банківської діяльності, ефективного використання наявних фінансових ресурсів, умілого застосування інноваційних технологій залежить майбутній успішний розвиток фінансових інститутів сучасного глобалізованого світу. І провідна роль належить саме інформаційно-комунікаційним технологіям.

Отже, якщо нова система підтримки прийняття

рішень повинна бути створена відповідно до визначених вимог, то процес оптимізації банківських продуктів за умови злиття та поглинання банків буде більш ефективним, потребуватиме менше трудових, матеріальних, фінансових ресурсів та часу на виконання поставлених завдань.

Процес оптимізації портфеля банківських продуктів новостворюваного банку полягає у перегляді існуючих продуктів та вибору з них найбільш якісних, вигідних та привабливих для клієнта. Для оцінки банківських продуктів можна застосувати експертний аналіз на основі методу аналізу ієрархій. Проте оцінка має бути проведена комплексно – як з точки зору банку, так і за критеріями клієнта, адже банк завжди намагається знизити витрати, тоді як клієнт навпаки – максимізувати власний дохід.

Для використання даного методу необхідно

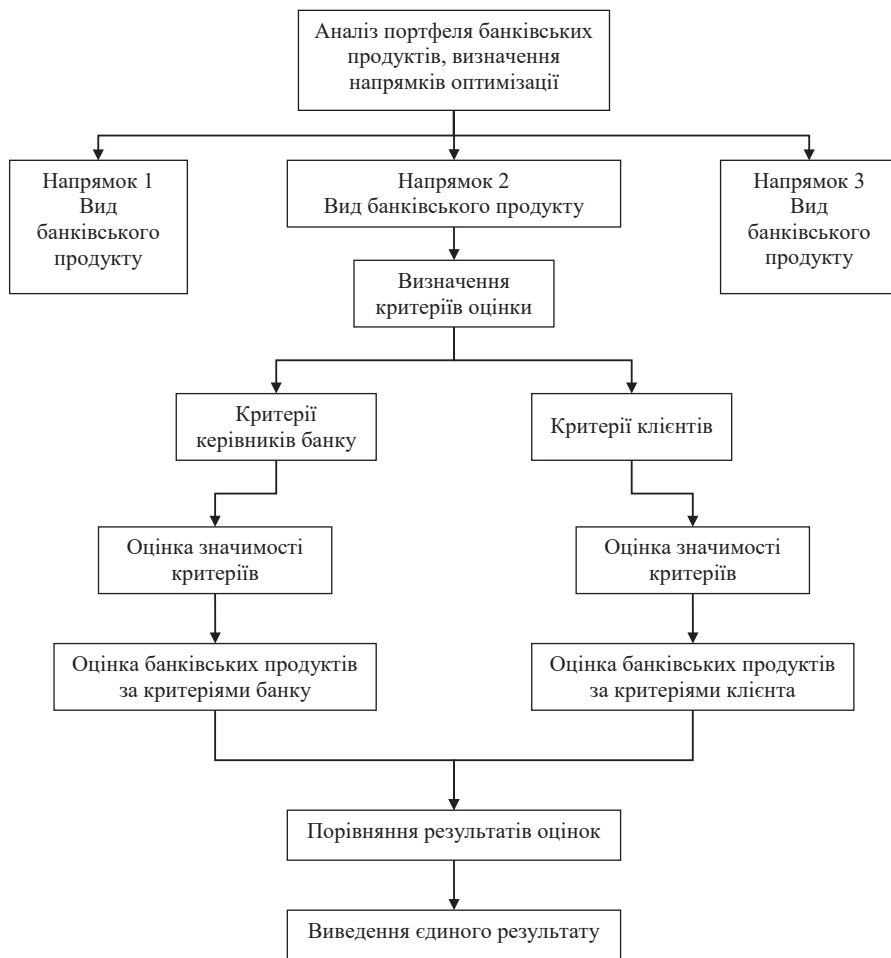


Рис. 4. Алгоритм процесу оптимізації портфеля банківських продуктів

розробити механізм його застосування саме до процесу оптимізації портфеля банківських продуктів. Метод аналізу ієрархій передбачає визначення пріоритетності того чи іншого предмета чи явища. У даному випадку це стосується як безпосередньо досліджуваних банківських продуктів, так і критеріїв їх оцінки. Тому здійснення оцінки за допомогою даного методу потребує розробки послідовного алгоритму дій (рис. 4).

Наступним етапом аналізу є визначення критеріїв оцінки обраних банківських продуктів, які є важливими для керівництва банку, та тих, що мають значення для клієнтів. Далі визначається значимість обраних критеріїв, тобто відбувається їх ранжирування від більш до менш важливих. Наприклад, під час оцінки кредитних програм для банку важливими є висока дохідність у короткі строки, надійність клієнта, для споживача – рівень відсоткової ставки, сума кредиту, строки та умови надання. На вибір критеріїв певним чином впливає економічна ситуація в країні в цілому. Так, наприклад, в період падіння цін на ринку нерухомості меншою популярністю будуть користуватися іпотечні кредити і для клієнтів будуть більш важливими умови споживчого та інших видів кредитування.

Після визначення критеріїв та їх пріоритетності відбувається безпосередньо оцінка банківських продуктів та обчислюється підсумкова значимість кожного з них з точки зору банку та з точки зору клієнта. Таким чином, на основі порівняння двох отриманих результатів, стає можливим обрання найбільш привабливих та вигідних із існуючих банківських продуктів.

Даний метод оцінки має наступні переваги:

- він дозволяє відійти від суб'єктивної оцінки, оскільки враховує не лише інтереси банку, а й загальну економічну ситуацію та інтереси клієнтів банку;
- даний метод слугує аналітичною основою для прийняття рішення та спирається на точні кількісні оцінки;
- він є універсальним для оцінки будь-якого банківського продукту;
- він є достатньо простим та зручним, не потребує значних витрат коштів та часу на проведення дослідження;
- може бути основою для розробки системи підтримки прийняття рішень.

Отже, процес прийняття рішень в умовах злиття та поглинання банків є достатньо складним через необхідність об'єднання різних систем менеджменту та стилів управління різних керівників. А тому, даний процес має спиратися на об'єктивну аналітичну основу оцінки предметів та явищ у діяльності банківської установи. Одним із універсальних методів оцінки є метод аналізу ієрархій, який може бути застосований до процесу

оптимізації портфеля банківських продуктів, що є звичним в умовах консолідації різних банків, об'єднання їх ресурсів та подальшого сумісного функціонування. Також даний метод може бути застосований як база для розробки нового програмного продукту в області підтримки процесу прийняття рішень керівниками банківських установ, адже інформаційні технології вже активно діють в усіх сферах банківської діяльності і можуть також бути використані задля вдосконалення системи управління.

Застосування запропонованого методу для оптимізації портфеля банківських продуктів приведено на прикладі банків Групи UniCredit.

На сьогоднішній день в Україні Група UniCredit представлена двома фінансовими організаціями: ПАТ «Укрсоцбанк» і ПАТ «Унікредит Банк», які працюють як дві окремі юридичні особи і з 1 вересня 2011 р. працюють під однією торговельною маркою «UniCredit Bank». Перспектива подальшого об'єднання двох банків в одну юридичну особу і під єдиний бренд є стратегічною метою Групи, яка спрямована на посилення присутності бренду UniCredit на українському ринку. Тому доцільним бути розглянути портфель банківських продуктів двох даних банків та визначити можливості його оптимізації за умов майбутнього злиття.

На основі даних балансів ПАТ «Укрсоцбанк» і ПАТ «Унікредит Банк» можна зробити висновок, що за 2012 р. обсяги залучених коштів банків істотно зменшились. Подібна ситуація у ПАТ «Укрсоцбанк» пояснюється відтоком вкладів банків, юридичних осіб та депозитів фізичних осіб на вимогу. Щодо ПАТ «Унікредит Банк» ситуація аналогічна, відбулося зменшення обсягів залучених коштів за всіма видами клієнтів та строками розміщення вкладів. Це свідчить про необхідність оптимізації депозитного портфеля банків, особливо за умови їх об'єднання та подальшої сумісної діяльності.

ПАТ «Укрсоцбанк» пропонує своїм клієнтам 9 постійно діючих депозитних програм – депозити Класичний, Тижневий, Чемпіон, Класичний новий, Активний, Ощадний +, Капітал, Прогресивний, Цільовий.

ПАТ «Унікредит Банк» має у своєму депозитному портфелі 6 пропозицій – депозити Гарантовані відсотки, Строковий, Доходний, Зростаючий, Довгостроковий, Мобільний.

Визначимо критерії оцінки досліджуваних депозитів, які мають значення для клієнта і які важливі для банку. Обираючи депозит, вкладник більш за все цікавиться розміром відсоткової ставки, строком розміщення коштів та умовами користування коштами, а саме – можливістю зняття та поповнення рахунку.

Для банку ці умови також є важливими разом із іншими, такими, як валюта вкладу, мінімальна

сума розміщення, умови сплати відсотків, можливість дострокового вилучення клієнтом коштів та наявність механізму капіталізації.

Проте усі ці критерії мають різний ступінь значення як для банку, так і для клієнта, а отже не однаково впливають на визначення найкращого з депозитів. Результати оцінки критеріїв клієнта наведені у табл. 2.

Отже, найбільш суттєвим із критеріїв оцінки депозитів для клієнта є розмір відсоткової ставки (питома вага даного критерію – 0,55), на другому місці – можливість поповнення вкладу. Найменш суттєвим критерієм для клієнта є можливість часткового зняття коштів (питома вага – 0,078). Тобто клієнт, вирішивши відкрити депозит, налаштований зберігати та примножувати власні кошти і в останню чергу розглядає можливість вилучення вкладу.

Оцінка значимості коефіцієнтів є суб'єктивною, оскільки залежить від суджень особи, що приймає рішення, а тому необхідно визначити, чи є дані судження узгодженими, а значення оцінок співвідносними та пов'язаними між собою. Для визначення ступеня узгодженості даної матриці розраховуємо індекс узгодженості. (табл. 3).

Матриця вважається узгодженою, якщо відношення індексу узгодженості до еталонного значення не перевищує 10%. Таким чином дана матриця є узгодженою, оскільки відношення індексу узгодженості до еталонного значення дорівнює 1,15%.

Найбільш важливими для банку критеріями є розмір відсоткової ставки (0,22), умови сплати відсотків (0,19), можливість поповнення вкладу (0,17)

та строк його розміщення (0,14); найменш важливою є мінімальна сума вкладу (0,03). Тобто банк оцінює вартість залучених ресурсів та умови розрахунку за них, а також розраховує на перспективу збільшення обсягів залучених коштів та на довгий строк користування ними. Індекс узгодженості матриці наведено в табл. 4.

Таким чином дана матриця є узгодженою, оскільки відношення індексу узгодженості до еталонного значення дорівнює 8,36%.

Далі необхідно оцінити наявні депозитні програми за критеріями клієнта та за критеріями банку шляхом попарного порівняння депозитів за кожним окремим критерієм. Оцінюючи депозитні програми, клієнт віддаватиме перевагу високим відсоткам за короткі строки та гнучким умовам користування коштами. Результати оцінки клієнтом депозитів за критерієм оптимальності наведено у табл. 5.

Виходячи з табл. 5, найпривабливішими для клієнтів є депозити Чемпіон (0,1233), Активний (0,1029) та Класичний (0,094), найменш привабливими – Тижневий (0,0273), Класичний новий (0,0367) та Доходний (питома вага – 0,0492).

Керівництво банку, оцінюючи депозити, надаватиме перевагу низьким відсотковим ставкам (дешевшим ресурсам) та довшим строкам розміщення, а отже – можливості довшого користування залученими коштами. Крім того важливими факторами є можливість збільшити обсяг залучених коштів. Визначаємо підсумкові оцінки депозитів з позиції керівництва банку (табл. 6).

Таблиця 2

Аналіз критеріїв оцінки депозитів клієнтом

Критерії	%	строк	можливість зняття коштів	можливість поповнення	Середнє геометричне	Питома вага
%	1,00	4,00	6,00	3,00	2,912951	0,558303
строк	0,25	1,00	2,00	0,50	0,707107	0,135526
можливість зняття коштів	0,17	0,50	1,00	0,33	0,408248	0,078246
можливість поповнення	0,33	2,00	3,00	1,00	1,189207	0,227926
				Сума	5,217513	1

Таблиця 3

Розрахунок індексу узгодженості матриці

Сер. геом.	Питома вага	Aw	Лямбда	Лямбда сер.	4,03
2,9129	0,5583	2,253657	4,03662	Індекс узгодженості	0,01
0,7071	0,1355	0,545555	4,02548	Еталонне значення	0,90
0,4082	0,0782	0,315034	4,026216	Відношення	1,15%
1,1892	0,2279	0,919815	4,035587		

Таблиця 4

Результати розрахунку індексу узгодженості матриці

Лямбда сер.	9,97
Індекс узгодженості	0,12122
Еталонне значення	1,45
Відношення	8,36%

Отже, найбільш вигідними для банку є депозити Мобільний (0,1013), Довгостроковий (0,08271), Цільовий (0,08919) та Ощадний + (0,0844); найменш вигідними – Доходний (0,04696), Капітал (0,04257) та Прогресивний (0,03582).

Об'єднаємо отримані результати оцінок депозитів за критеріями клієнта та за критеріями банку та визначимо, як саме банку необхідно оптимізувати власний депозитний портфель. Результати

сумарної оцінки депозитних програм банків наведено у (табл. 7).

Виходячи з табл. 6, найменш привабливим для клієнтів та одночасно найменш вигідним для банку є депозит Доходний. Тому у перспективі доцільно виключити його із депозитного портфелю. Однозначно вигідними для установи та дуже привабливими для клієнтів є депозити Чемпіон, Мобільний, Активний, Ощадний +, Довгостроковий та Зростаючий.

Таблиця 5

Підсумкова оцінка депозитів за критеріями клієнта

Оцінка критеріїв	0,558302	0,13552	0,078245	0,227926	Підсумкові оцінки альтернатив за критерієм оптимальності
Альтернативи	%	строк	можливість зняття коштів	можливість поповнення	
Класичний	0,15	0,03	0,04	0,02	0,094320069
Тижневий	0,03	0,01	0,04	0,02	0,027335574
Чемпіон	0,16	0,02	0,04	0,12	0,123308515
Класичний новий	0,04	0,04	0,04	0,02	0,036766514
Ощадний +	0,02	0,18	0,13	0,12	0,07089341
Активний	0,13	0,02	0,04	0,11	0,102991453
Капітал	0,05	0,14	0,06	0,02	0,057771043
Прогресивний	0,08	0,09	0,04	0,02	0,062448408
Цільовий	0,02	0,09	0,04	0,12	0,053223042
Гарантовані відсотки	0,07	0,02	0,06	0,02	0,053223399
Строковий	0,09	0,04	0,10	0,02	0,067550393
Доходний	0,06	0,03	0,10	0,02	0,04927429
Зростаючий	0,06	0,03	0,04	0,12	0,06457525
Довгостроковий	0,04	0,09	0,04	0,12	0,063047782
Мобільний	0,01	0,17	0,21	0,12	0,073270859
				Сума	1

Таблиця 6

Підсумкова оцінка депозитів за критеріями банку

Оцінка критеріїв	0,22	0,14	0,03	0,04	0,19	0,05	0,07	0,17	0,10	Підсумкові оцінки альтернатив за критерієм оптимальності
Альтернативи	%	строк	мін. сума вкладу	валюта	умови виплати%	можливість дострокового повернення	можливість зняття коштів	можливість поповнення	капіталізація	
Класичний	0,02	0,07	0,06	0,08	0,10	0,12	0,08	0,02	0,03	0,05606
Тижневий	0,08	0,16	0,06	0,03	0,03	0,12	0,08	0,02	0,03	0,06869
Чемпіон	0,02	0,10	0,21	0,03	0,05	0,12	0,08	0,12	0,03	0,06895
Класичний новий	0,06	0,05	0,11	0,08	0,10	0,02	0,08	0,02	0,03	0,06032
Ощадний +	0,15	0,01	0,02	0,08	0,04	0,04	0,02	0,12	0,17	0,08440
Активний	0,02	0,15	0,02	0,03	0,04	0,02	0,09	0,11	0,03	0,06252
Капітал	0,05	0,02	0,02	0,08	0,04	0,03	0,05	0,02	0,08	0,04257
Прогресивний	0,03	0,03	0,04	0,08	0,03	0,02	0,09	0,02	0,03	0,03582
Цільовий	0,12	0,03	0,06	0,08	0,07	0,04	0,09	0,12	0,13	0,08919
Гарантовані відсотки	0,04	0,10	0,12	0,08	0,12	0,02	0,05	0,02	0,03	0,06262
Строковий	0,03	0,06	0,06	0,08	0,13	0,12	0,03	0,02	0,03	0,0583
Доходний	0,04	0,08	0,06	0,08	0,03	0,12	0,03	0,02	0,03	0,04696
Зростаючий	0,05	0,08	0,06	0,08	0,10	0,12	0,09	0,12	0,03	0,07944
Довгостроковий	0,07	0,03	0,06	0,08	0,10	0,04	0,09	0,12	0,13	0,08271
Мобільний	0,23	0,01	0,02	0,08	0,03	0,04	0,02	0,12	0,18	0,1013
									Сума	1

Сумарна оцінка депозитних програм

Депозити	Оцінка банком	Оцінка клієнтом	Сумарна оцінка
Класичний	0,056061617	0,094320069	0,150381685
Тижневий	0,068690607	0,027335574	0,096026181
Чемпіон	0,068957161	0,123308515	0,192265676
Класичний новий	0,060322892	0,036766514	0,097089405
Ощадний +	0,084409955	0,07089341	0,155303365
Активний	0,062523113	0,102991453	0,165514565
Капітал	0,042578025	0,057771043	0,100349069
Прогресивний	0,035829739	0,062448408	0,098278147
Цільовий	0,089195927	0,053223042	0,142418969
Гарантовані відсотки	0,062628848	0,053223399	0,115852247
Строковий	0,058352279	0,067550393	0,125902672
Доходний	0,046963201	0,04927429	0,09623749
Зростаючий	0,079446079	0,06457525	0,144021329
Довгостроковий	0,082718095	0,063047782	0,145765876
Мобільний	0,101322464	0,073270859	0,174593323

таючий. Вони мають залишитись у складі нового портфеля.

Дуже вигідним для банку та достатньо привабливим для клієнта є депозит Цільовий, тому він також має бути включений до портфеля. Також до портфеля депозитів доцільно включити вклад Класичний, оскільки він є дуже привабливим для клієнта та достатньо вигідним для банку.

Депозити Тижневий та Класичний новий є дуже вигідними для банку, проте не користуються популярністю у клієнтів, а тому доцільно розглянути можливість заміни даних депозитів більш привабливими для клієнтів або повного їх виключення із депозитного портфеля. Депозит Прогресивний навпаки є дуже привабливим для клієнтів, проте не дуже вигідним для банку. Банк має або позбутися його, або регулювати кількість залучених коштів саме за цією програмою.

Депозити Капітал, Гарантовані відсотки та Строковий отримали середні оцінки, а тому можуть бути переглянуті та вдосконалені шляхом зміни умов (розміру відсоткової ставки, строків, умов користування коштами та ін.).

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, проведений аналіз свідчить про наявність у банків проблем з організацією поточної оцінки власної діяльності та ефективності роботи ресурсів.

Підвищити ефективність діяльності можливо за допомогою застосування комплексної оцінки портфеля банківських продуктів за методом ана-

лізу ієрархій та його оптимізації на основі отриманих результатів аналізу.

В подальшому доцільною є розробка програмного продукту, що забезпечуватиме підтримку в прийнятті рішень не лише з питань оптимізації портфеля банківських продуктів, а й щодо інших сфер діяльності банківської установи. Застосування даних рекомендацій дозволить адаптувати діяльність банків з іноземним капіталом до вітчизняних умов та досягти позитивних наслідків від реалізації процесів злиття та поглинання у банківській системі України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Івасів І.Б., Корнилюк Р.В. Стратегічні аспекти регулювання діяльності іноземних банків в Україні / І.Б. Івасів, р. В. Корнилюк. // Фінанси, облік і аудит. – 2011. – № 17. – С. 82–101.
2. Akerlof G.A., Romer P.M. Looting: The Economic Underworld of Bankruptcy for Profit. / G.A. Akerlof, P.M. Romer // Brookings Papers on Economic Activity, 2. – 1993. – pp. 1–60 and 70–74.
3. Блог Пола Кругмана. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.krugman.blogs.nytimes.com.
4. Присяжник Ю.Ю. Злиття та поглинання комерційних банків: механізми реалізації і принципи застосування / Ю.Ю. Присяжник // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 206–214.
5. Філонова І.Б. Вплив іноземного капіталу на фінансову безпеку України / І.Б. Філонова // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 2(11). – С. 178–183.

РОЗВИТОК СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ ДЕПОЗИТІВ

DEVELOPMENT OF THE DEPOSIT INSURANCE SCHEME

Страховання депозитів – це один із інструментів, що використовується для захисту банківської системи від банківської паніки. Основна функція страхування депозитів – забезпечити спокій вкладників у випадку, коли банк стикається із фінансовими проблемами. Проте, цей захист викликає багато спірних питань. Спочатку страхування банківських депозитів було запроваджене для уникнення панічного вилучення банківських вкладів і до цього часу воно відіграє важливу роль у вирішенні проблем банківської паніки. В статті розкривається розвиток систем страхування депозитів у світі та різноманітні операційні моделі. Зокрема увага приділяється різним періодам розвитку цих систем, а також мірі їх можливостей та охопту діяльності, включаючи останні зміни, що були запроваджені після глобальної фінансової кризи.

Ключові слова: банківська криза, страхування, страхування депозитів, ліміт страхування депозитів, моделі страхування депозитів.

Страхование депозитов – это один из инструментов, который используется для защиты банковской системы от банковской паники. Основная функция страхования депозитов – обеспечить спокойствие вкладчиков в случае, когда банк сталкивается с финансовыми проблемами. Однако, эта защита вызывает много спорных вопросов. Сначала страхования банковских депозитов было введено во избежание пани-

ческого изъятия банковских вкладов и до сих пор оно играет важную роль в решении проблем банковской паники. В статье раскрывается развитие систем страхования депозитов в мире и различные операционные модели. В частности внимание уделяется различным периодам развития этих систем, а также степени их возможностей и охвата деятельности, включая последние изменения, которые были введены после глобального финансового кризиса.

Ключевые слова: банковский кризис, страхование, страхование депозитов, лимит страхования депозитов, модели страхования депозитов.

Deposit insurance – is one of the tools used to protect the banking system from the banking panic. The main function of deposit insurance – to provide peace of depositors if a bank faces financial problems. However, this defense raises many controversial issues. First insurance of bank deposits was introduced to avoid panic and bank runs so far it plays an important role in solving the problems of the banking panic. In the article the development of deposit insurance systems in the world and different operating models. Particular attention is paid to different periods of development of these systems and the extent of their capabilities and coverage of activities, including recent changes that were introduced after the global financial crisis.

Key words: banking crisis, insurance, deposit insurance limit of deposit insurance, deposit insurance model.

УДК 336

Жовтун Є.В.

аспірант кафедри менеджменту банківської діяльності
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Система страхування депозитів є предметом дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців. Варто зупинитися на дослідженні Даймонда та Дібвіга, які вивчали феномен банківської паніки. Серед зарубіжних науковців, які досліджували питання світового досвіду страхування вкладів, виділимо Стемпень К., Маккоуф П., Мішкіна Ф., Мельникова А.Г. тощо. До вітчизняних науковців, які вивчали іноземну практику функціонування систем страхування вкладів та проаналізували створення подібної системи в Україні, відносять Панчишина С., Савлука М., Набока р., Безвуха С. та інших.

Постановка цілей та завдання. Дослідження генезису становлення та цільової спрямованості систем страхування (гарантування) депозитів у світі.

Виклад основного матеріалу. Одним з найгірших наслідків резонансної інституційної невдачі банківської системи є панічне вилучення банківських вкладів, коли одночасне та масове зняття депозитів є загальною поведінкою. Даймонд та Дібвіг [1, 97] запропонували модель банківської кризи, яка пов'язана із явищами банківської паніки. На основі побудови моделі науковці ствер-

джують, що хоча банки і зменшують індивідуальний ризик, коли діють як фінансові посередники, вони створюють такий системний ризик як банківська паніка. Даймонд та Дібвіг вважали, що банківська паніка може грати основну роль щодо негативного впливу на економіку навіть більше ніж скорочення грошової пропозиції, оскільки зазвичай це викликає потребу у довгостроковому попиті на позики, що зупиняє інвестиції та веде до падіння ВВП. Натомість забезпечуючи приріст депозитів, системи страхування (гарантування) депозитів сприяють підвищенню інвестиційних можливостей банку, веде до зростання ВВП та розвитку економіки.

Страховання депозитів в тому чи іншому вигляді існує практично у всіх країнах світу. Варто зазначити, що в минулому передумовою його виникнення передувала криза банківської системи країни (про що буде детально розглянуто нижче). В цілому система страхування депозитів забезпечує захист вкладників банку у випадку банкрутства банку. Основний ефект системи страхування депозитів полягає у попередженні банківської паніки і відтоку депозитів. Страховання депозитів покликане вирішити два основних завдання. По-перше, забезпечити гарантії повернення вкладів вкладни-

кам. По-друге, сформувати на цій основі реальний механізм попередження кризи банківської ліквідності та банківської паніки. Надалі в статті буде розглянуто етапи формування систем страхування депозитів та їх основні тенденції їх формування як інституту забезпечення довіри вкладників.

Дослідження систем страхування депозитів може бути поділене на два окремих типи. Перший тип включає дослідження проблематики системи страхування депозитів, де увага дослідників та практиків в основному приділяється різним аспектам діяльності установ із страхування депозитів. В залежності від періоду та економічної ситуації виникали нові дилеми, з якими стикалися дослідники та практики. Так, свого часу акцентувалася увага на легітимності створення систем страхування [2, 182], надання їм нових прав та ролей [3, 53] чи обговорювали будову ефективних конструкцій [4, 74].

Другий тип досліджень включає систематичний аналіз. В рамках дослідження робота дослідників та міжнародних організацій зосереджується на зборі, аналізі та наданні даних щодо фондів гарантування депозитів [5, 45]. Такі дослідження, використовуючи власний авторський метод аналізу та інші авторські дослідження, а також порівняльні методи, стають підґрунтям для систематизації даних щодо розвитку установ із страхування депозитів, і на цій основі можуть бути визначені деякі закономірності типових систем гарантування депозитів.

Узагальнення даних отриманих у дослідженнях функціонування установ страхування депозитів показує, що приблизно у 120 країнах світу на кінець серпня 2014 року створено установи із страхування депозитів [6, 97].

Концепція страхування депозитів була відомою досить давно. Піонером у цій сфері були Сполучені Штати, де перше банкрутство банку мало місце в 1809 році. Саме ця подія спонукала кредиторів та державні органи сприймати ризик, що походив із банківського банкрутства. До цього часу вважалося, що банківського ліцензування буде достатньо для захисту інтересів клієнтів [8, 73]. Для того, щоб запобігти втраті депозитів клієнтів у майбутньому, в 1820 році була створена перша система підтримки ліквідності комерційних банків Саффолю, за якою послідували приватно засновані системи в різних штатах. Створення та розвиток цих установ з часом продовжувався на Американському континенті, але внаслідок численних банкрутств в 1837–1842 роках та змін в банківському ліцензуванні після 1866 року, системи гарантування депозитів припинили свою діяльність приблизно на 67 років.

Так було до Великої Кризи 1929–1933 років, коли через заснування першої, універсальної та національної системи страхування депозитів у США в 1934 році почався сучасний період розвитку установ гарантування депозитів. Вона залишалася єдиною подібною системою у світі тривалий час [9, 15]. Лише в 1961–1971 роках, з'явилися наступні системи в різних частинах світу, в основному у таких розвинених країнах як Канада, Японія чи Західна Німеччина, а також у Індії. Інша, схожа за розміром, хвиля запровадження систем гарантування депозитів спостерігалася між 1974 та 1980 роками. Можна стверджувати, що це був період спонтанного розвитку таких систем, в основному в таких європейських країнах, як Іспанія, Бельгія, Нідерланди чи Австрія.

Таблиця 1

Розподіл країн за періодами впровадження систем гарантування вкладів

Час заснування системи	Країни, що впровадили систему гарантування
1934	Сполучені Штати
1961–1971	Індія, Норвегія, Домінікана, Філіпіни, Німеччина, Канада, Лівія, Фінляндія, Японія
1974–1980	Бельгія, Маршалові Острови. Іспанія, Нідерланди, Аргентина, Австрія, Франція, Великобританія
1983–1989	Туреччина, Бангладеш, Швейцарія, Ісландія, Колумбія, Тайвань, Венесуела, Чілі, Мексика, Тринідад та Тобаго, Данія, Італія, Кенія, Нігерія, Ірландія, Люксембург
1991–2003	Перу, Острів Мен, Ліхтенштейн, Португалія, Бахрейн, Угорщина, Чеська Республіка, Танзанія, Уганда, Бразилія, Греція, Оман, Польща, Білорусь, Болгарія, Південна Корея, Литва, Македонія, Марокко, Румунія, Словаччина, Судан, Швеція, Алжир, Хорватія, Тайланд, Боснія та Герцеговина, Еквадор, Естонія, Гібралтар, Індонезія, Ямайка, Латвія, Малайзія, Україна, Гватемала, Гондурас, Казахстан, Ель Салвадор, Багами, Кіпр, Йорданія, Туркменістан, В'єтнам, Болівія, Чорногорія, Нікарагуа, Сербія, Словенія, Албанія, Уругвай, Узбекистан, Мальта, Парагвай, Росія, Зімбабве
2004–2006	Гонг-Конг, Молдова, Таджикистан, Вірменія, Сінгапур
2007–2014	Азербайджан, Барбадос, Австралія, Ємен, Киргизстан, Острів Джерсі, Мавританія, Афганістан, Лівія, Непал, Бруней, Британські Віргінські Острови, Центральна Африканська Республіка, Чад, Демократична Республіка Конго, Екваторіальна Гвінея, Габон, Бермуди, Косово, Шрі Ланка, Монголія, Палестина, Лаос

Джерело: власний матеріал автора на основі даних IADI (2014)

Після дворічної перерви, в 1983–1989 роках відмічається наступний період розвитку таких систем. Система страхування депозитів поширювалася не тільки у Європі чи Північній Америці, але також і у Латинській Америці та африканських країнах.

Найбільш інтенсивним часом розвитку цих систем був період між 1991 та 2003 роками. Це був етап впровадження гармонізованих правил в сфері систем страхування депозитів у Європейському Союзі, що створило правове підґрунтя та можливості розвитку системи фінансового гарантування значної частини світових регуляторів. Здається, що потенційна кількість країн, здатних створити системи страхування депозитів, майже вичерпана.

В наступному періоді, в 2004–2006 роках, була створена мала кількість систем, в основному в азійських країнах, що розвивали своє фінансове регулювання у той час.

Глобальна фінансова криза започаткувала новий період заснування систем гарантування. Саме в 2007–2014 роках знову спостерігається нова велика хвиля запровадження систем гарантування вкладів в різних країнах світу (табл. 1).

Крім країн, в яких діють системи гарантування, можна виділити країни, де такі системи не були створені, включаючи Китай, Іран, Ізраїль чи Камбоджу. Більш того, існує група країн, які напевно не хочуть запроваджувати систему страхування депозитів, наприклад Нова Зеландія (відмова від системи страхування депозитів) чи Саудівська Аравія [10].

Аналіз еволюції створення системи страхування показує, що створення систем страхування депозитів має хвилеподібний характер, обумовлений зовнішніми потрясіннями, зокрема: Велика депресія в США, Текілова криза в Латинській Америці, Азійські фінансові кризи, систематична трансформація в Європі в 1990-х роках чи остання світова фінансова криза. Це доводить, що під час кризи виникає гостра необхідність у запровадженні системи гарантування вкладів. В той же час, хоча ця теза перевірялася різними дослідниками, вона не була напевно підтверджена [11, 56]. Виділяють і інші причини: закономірності розвитку фінансового ринку, позитивний досвід інших країн, вдосконалення елементів існуючих систем. Таким чином, у розвитку системи гарантування вкладів виділяються етапи концентрації інтересу до впровадження систем та етапи зниження інтересу.

В середині 19-го сторіччя в Сполучених Штатах домінували думки, що системи гарантування мають бути місцевими та приватно керованими (представниками банків). Однак з часом, під впливом невдач цих американських систем та внаслідок Великої Кризи такі погляди були переглянуті. Починаючи з цього періоду до 1970х років було

декілька досліджень, щодо мети функціонування системи та легітимності її створення. Такі «однобічні» підходи домінували і дані установи не працювали у більшості країн світу [12, 21]. Згодом набуло розвитку впровадження державного управління в систему депозитного страхування, що поряд з фактором банкрутства є вирішальним чинником формування системи гарантування вкладів на довгостроковій основі, а також запровадження державного фінансування у критичних ситуаціях. Це обумовило необхідність тісного співробітництва із наглядовими органами, яке було запроваджено у обмеженому масштабі.

В період з 1971 до приблизно 1980 року відбулося послаблення превентивного регулювання та збільшення схильності банків до ризиків банківської діяльності. Розвиток системи гарантування породив і ряд проблем їх функціонування, що підлягають активній критиці: ново запроваджені системи не служать в дійсності на користь осіб, що розміщують депозити, а створюють новий засіб впровадження інтересів уряду; супутні ефекти функціонування систем страхування депозитів; неефективність систем, недостатність захисту проти банківської паніки; визначення організаційної форми та повноважень інституцій щодо захисту.

Новий час породжує нові проблеми. 1981 року відбулася дерегуляція банківської системи, яка викликала полегшення пруденційних норм. Сформовані у період між 1981 та 1990 роками сильно диверсифіковані страхові депозитні системи [14, 12] були вивчені з багатьох сторін (в основному в американських дослідженнях). Результати досліджень відображали критичні думки по відношенню до систем та вказували потребу у реформах, пропонуючи інші рішення, ніж ті які були втілені на практиці. Це стосувалося, наприклад, полегшення застережливих норм без проведення реформ системи страхування депозитів, запровадження банками так званої системи приватного менеджменту (так як публічні установи підпадають під політичний вплив), ідеї фінансування системи у варіанті пост-фактум.

У той же час, інші дослідження пропонували посилення взаємодії між центральним банком та наглядовим органом. Критики вказували на те, що з часом діяльність системи стає бюрократизованою, занадто дорогою та те, що в дійсності вона може фінансуватися з публічних фондів [15, 45].

Однак, аргументи за розвиток систем страхування депозитів перемогли і почався наступний період 1991–2003 років. В цей період спостерігалось створення нових систем відповідно до рішень та на рівні кожної країни, з огляду на систематичну трансформація у сприятливому економічному середовищі. Це був час найбільш динамічного

розпаду концепцій централізації влади та піднесення систем страхування депозитів у світу, а також розвитку фінансового посередництва. Також це був час різкої критики побічних ефектів функціонування даних систем, включаючи часто згадуваний моральний ризик [16, 28]. Дослідники стверджували, що це був не актуальний, а критичний формальний та юридичний захист. Тому жодної уваги не приділялося значенню такого роду захисту для національного бюджету. Сформувалася дворівнева система, яка набула нового наповнення для вирішення як проблем захисту вкладників, так і проблем щодо фінансової стабільності [17, 34]. Вона прийняла різні форми, від допоміжних функцій (наприклад у Польщі) до повного нагляду та контролю, включаючи можливість виконувати функцію управляючого банкрутством (наприклад у Сполучених Штатах).

У 2004–2007 роках ідея страхування депозитів не викликала таких бурхливих емоцій як до цього, оскільки більшість систем було запроваджено і тема негативних побічних ефектів була дійсно вичерпана. Риторика домінувала з такого погляду, що система приносить більше вигоди ніж втрат. В цей період не пропонувалося революційних реформ і спостерігався статус-кво [18, 52].

Тільки в 2007–2010 роках як результат глобальної фінансової кризи спостерігалася глобальна зміна в підході до систем. В перший раз за 100 років у Великій Британії спостерігалось панічне вилучення банківських вкладів, яке було прямим наслідком ліквідації систем співстрахування. Було запропоновано збільшення гарантій так як обсяги були встановлені відносно давно. В результаті були проведені деякі реформи в Європейському Союзі та Сполучених Штатах. Невдовзі виявилось, що системи в Європі були сформовані за принципом циклічного фінансування та в поточному розрізі були погано фінансовані для того, щоб виконувати свою роль. Дослідники наголошували на ключовій ролі, що відігралася системами, у поверненні довіри вкладників та пропонували їх включення до кризового менеджменту. Вони наголошували на необхідності поліпшення комунікації із вкладниками та донесення до них цінності, якою є захист в сучасний спосіб. Також було запропоновано змінити напрямок фінансування систем на модель із постійними внесками, оскільки тільки добре капіталізовані системи страхування депозитів здатні ефективно діяти в кризовій ситуації [19, 18].

Таблиця 2

Покоління моделей

Покоління	Назва покоління	Риси	Приклади
I	В основному добровільні приватні системи	Початкові ініціативи із створення систем захисту депозитів самими банками з різними можливостями використання зібраних коштів (допомога з ліквідності, фінансування поглинань чи компенсація депозитів)	США в 19 сторіччі, частина приватних систем у Німеччині та Австралії
II	Системи державного захисту не виражені прямо	Неформальні системи захисту вкладів, які є видом зобов'язання держави виплати кошти проблемної організації без визначення задалегідь правил такого захисту	Саудівська Аравія, Нова Зеландія
III	Каса	Системи, відповідальні за виплату застрахованих депозитів у випадку банкрутства, що збирають кошти для потенційних виплат вкладникам	Австрія та Німеччина (державні системи), Швейцарія, Нідерланди, Словенія
IV	Каса плюс	Системи відповідальні за виплату застрахованих депозитів з додатковими функціями нахшталт контролю правильності даних щодо депозитів в банківській системі, стрес-тестування банків, підтримання деяких обмежувальних процесів в секторі без чітких повноважень по рішенням	Аргентина, Бразилія, Польща, Велика Британія
V	Мінімізатор збитків	Системи відповідальні за виплату застрахованих депозитів, активно включені в процеси реструктуризації чи відновлення платоспроможності фінансових установ, з представництвом в керівництві установ з повноваженнями щодо вибору напрямків цих процесів	Канада, Франція, Індонезія, Японія, Мексика, Туреччина
VI	Мінімізатор ризику – повноваження управляючого	Системи із значною функцією зменшення ризиків в фінансовій системі, включаючи відновлення платоспроможності та право виконувати попереджувальний нагляд, також відповідно фінансовані, для того щоб мати можливість надавати широку капітальну підтримку процедурам	Сполучені Штати, Південна Корея

Джерело: JacubKerling «Development of deposit insurance system in the world», JMFS № 12, December 2015.

В наш час спостерігаємо динамічне зростання ролі та повноважень систем страхування депозитів. По відношенню до діяльності систем наголос робиться на посилення фінансової стабільності та діяльності системи в межах мережі фінансової безпеки.

Перше та друге покоління систем, наведених в таблиці 2, повільно починають зникати. Більшої значущості набувають більш розвинуті системи, їх роль виражається не тільки у виплаті втрачених депозитів, але також і в участі в допомозі, що надається банкам, та захисті від обставин, що можуть призвести до настання страхових випадків та умов (банкрутство банку). Зараз найбільша кількість моделей є моделями із трішки розширеними владними повноваженнями, такими як каса плюс (покоління 4). З огляду на поточні реформи, моделі із найбільшими повноваженнями також набувають значущості, їх можливості впливає з того, що вони є установами, відповідальними за відновлення платоспроможності фінансових установ поруч із традиційною роллю депозитного страховика.

Висновки з проведеного дослідження. Системи страхування депозитів є наймолодшими учасниками системи фінансової безпеки. Спочатку вони функціонували як приватно створені установи. Проте, з часом, ідея зазнала значущості і роль депозитного страховика була взята на себе державними установами. Може бути виділено декілька періодів по відношенню до запровадження та розвитку ідеї страхування депозитів. Їх пік був у 1990х роках та після 2007 року, коли найбільша кількість страхових установ була запроваджена. Ідея страхування депозитів може мати різні форми у заданій моделі діяльності системи страхування. В поточний час спостерігається пост-кризова тенденція розвитку владних повноважень наданих установам страхування депозитів. Дані інституції, в перший в історії раз, починають поступово грати роль установ, відповідальних не тільки за депозитні платежі, а і також за вибір стратегії банкрутства банку чи процедури відновлення його платоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Douglas W. Diamond, and Philip H. Dybvig,

Bank runs, deposit insurance, and liquidity," *Journal of political economy*", June 1983, vol. 91, no.3.

2. Kunt A., Detragiache E. Does Deposit Insurance Increase Banking System Stability?—An Empirical Investigation, WPS2247, World Bank 2003.

3. Kunt A., Kane E., Laeven L., Deposit Insurance Around the World: Issues of Design and Implementation, MIT press, July 2008.

4. DiGiorgio G., DiNoia C., Which Deposit Insurance in the E-Banking World? Mimeo, 2001.

5. England C., Private Deposit Insurance: Stabilizing The Banking System, "Cato Policy Analysis" 1985, no.54.

6. FDIC, A Brief History of Deposit Insurance in the United States, September 1998.

7. FSB, Thematic Review on Deposit Insurance Systems, Peer Review Report, Basel 2012.

8. Garcia G., Deposit Insurance and Crisis Management, IMF Working Paper, March 2000.

9. Garcia G., Deposit Insurance: A Survey of Actual and Best Practices, IMF, WP/99/54, April 1999.

10. IADI, Deposit Insurance Systems, Deposit Insurance Systems Worldwide, www.iadi.org (27.10.2015).

11. IADI, Funding of Deposit Insurance Systems, 2008.

12. Kane E., The Gathering Crisis in Federal Deposit Insurance, MIT Press, 1985.

13. Krepes C.H., Wacht R.F., A More Constructive Role for Deposit Insurance, "The Journal of Finance" 1971, vol.26, no.2, Papers and Proceedings of the Twenty-Ninth Annual Meeting of the American Finance Association, Detroit.

14. Laeven L., Valencia F., Systemic Banking Crises Database: An Update, IMF Working Paper, WP/12/163.

15. Pennacchi G., Risk-Based Capital Standards, Deposit Insurance and Procyclicality, FDIC Center For Financial Research Working Paper no. 2004–05, November 2004.

16. Rogoff R.C.K., This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly, Princeton University Press, 2009.

17. Taggart J.H., Jennings L.D. «The Insurance of Bank Deposits», "Journal of Political Economy" 1934, vol.42, no.4, The University of Chicago Press, Chicago.

18. Talley S., Deposit Protection and the Spread of Deposit Insurance: Some Guidelines for Developing Countries, World Bank, 1990.

19. Urrutia J.L., Mishra C., Deposit Insurance Subsidies, Moral Hazard, and Bank Regulation, "Journal of Economics and Finance", vol.19, no1.

ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В КРИЗОВИЙ ПЕРІОД ACTIVITIES OF ENTERPRISES DURING THE CRISIS

УДК 336

Ксьондз С.М.

к.е.н., доцент
Хмельницький національний
університет

Джердж О.Я.

студентка
Хмельницький національний
університет

Жмурик В.М.

студентка
Хмельницький національний
університет

У статті висвітлено поняття фінансової кризи, її вплив на діяльність підприємств. Досліджено фактори, які спричиняють фінансову кризу. Визначено основні причини виникнення фінансової кризи на вітчизняних підприємствах. Висвітлено основні напрямки антикризового управління підприємством. Запропоновано антикризові заходи та шляхи подолання фінансової кризи на підприємствах України.

Ключові слова: фінансова криза, антикризове фінансове управління, антикризові заходи, антикризове управління підприємством, криза.

В статье освещены понятие финансового кризиса, ее влияние на деятельность предприятий. Исследованы факторы, вызывающие

финансовый кризис. Определены основные причины возникновения финансового кризиса на отечественных предприятиях. Освещены основные направления антикризисного управления предприятием. Предложено антикризисные меры и пути преодоления финансового кризиса на предприятиях Украины.

Ключевые слова: финансовый кризис, антикризисное финансовое управление, антикризисные меры, антикризисное управление предприятием, кризис.

In the article the concept of financial crisis and its impact on enterprises. The factors that cause the financial crisis. A crisis measures and ways to overcome the financial crisis in the Ukraine.

Key words: financial crisis, crisis financial management, crisis measures, crisis management.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації світового господарства та вступу України до Світової організації торгівлі, кількість неспроможних підприємств збільшується, з одного боку через те, що продукція стає не конкурентоспроможною і загострюється проблеми на ринку товарів та послуг, а з іншого боку, через недосконалість податкової системи. Вже близько десяти років світова фінансова криза впливає на діяльність підприємств усіх країн світу і понад 90% підприємств України відчувають цей вплив, тому вивчення діяльності підприємств в умовах кризи є досить актуальним на сьогоднішній день.

Метою статті є вивчення діяльності підприємств в умовах світової фінансової кризи та визначення основних напрямків антикризової діяльності.

Аналіз останніх публікацій та досліджень.

Питанням дослідження діяльності підприємств в кризовий період займалися багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Праці зарубіжних вчених показують, що за кордоном вивченню даного питання приділяється велика увага. Дослідження даної проблеми висвітлені в працях таких зарубіжних авторів: Е. Альтмана, О. Ковальова, р. Хіта, Дж. Фулмера, Н. Родіонової, І. Бланка, В. Бівера, М. Хаммера, Д. Чампі, Е. Короткова, Ю. Бригхема, Г. Курошевої, О. Градова, та інших, що дозволяє вивчити цей досвід та застосувати його у вітчизняній практиці.

Серед вітчизняних авторів, що займалися дослідженням даної проблеми, можна назвати: О. Терещенко, Л. Лігоненко, О.В. Тарасова, М. Долішній, С. Оборська, О. Кузьмін, Є. Бойко, І. Школа, О. Ареф'єва, В. Герасимчук, В. Петренко, О. Мозенков, В. Василенко, Прохорова, О. Пушкар, О. Проскура, С.А. Мушнікова, О. Третяк, Ю. Шембеля, А. Штангрет, І.А. Чорновіл, Н.В. Ляшенко, В. Король та інші.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах, коли економіка України є надзвичайно нестабільною важливим моментом є оволодіння основами антикризового фінансового управління. В першу чергу це викликано тим, що в умовах ринкової економіки підприємства та організації знаходяться під впливом чинників, які можуть як негативно так і позитивно впливати на здійснювану фінансово-господарську діяльність організації. Дані фактори можуть бути зовнішнього та внутрішнього впливу. При негативному ставленні до кризи увага акцентується на її руйнівному впливі на діяльність підприємства; на загрозі банкрутства, яку спричиняє криза. Позитивне ставлення ґрунтується на тому, що криза пов'язана з розвитком системи. Тобто, криза для підприємства є переломним моментом, що призводить до оптимізації системи або до її знищення у разі неспроможності адаптуватися до нових умов та розвиватися.

Антикризове фінансове управління – це метод подолання кризи і перш ніж детально вивчити дане питання, слід розглянути сутність та причини виникнення фінансової кризи на підприємстві.

«Криза» – це одне з найбільш складніших понять, воно має значну кількість інтерпретацій, змістовних відтінків та сутнісних характеристик. Різні вчені по різному описували поняття кризи, а саме:

А. Чернявський пояснює кризу як «ситуативну характеристику функціонування будь-якого суб'єкта, що є наслідком невизначеності в його зовнішньому та внутрішньому середовищах» [8, с. 100–101].

В. Кошкін розглядає кризу підприємства як «незаплановані зміни у діяльності та обмежені можливості впливу менеджменту на діяльність підприємства з важко прогнозованими наслідками, що ставлять під загрозу весь подальший розвиток підприємства» [7, с. 24].

В.О. Подольська зазначає, що: криза на рівні підприємства – це форма порушення параметрів життєздатності підприємства, яка проявляє себе протягом певного періоду, характеризується закономірністю та циклічністю виникнення на різних етапах життєвого циклу підприємства, обумовлюється накопиченням протиріч у межах господарської системи та в перебігу її взаємодії з зовнішнім оточенням, має певні наслідки для можливостей його функціонування та розвитку [2, с. 336].

Отже, під фінансовою кризою загально розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві.

На основі вивчених даних можна стверджувати, що кризи відрізняються не тільки за причинами і наслідками, але й за самою своєю суттю. Саме завдяки розгалуженій класифікації криз є різні засоби і способи пов'язані з їхнім управлінням. Чим більш конкретнішим є розуміння характеру кризи та належність її до певної типології, тим більше з'являється можливостей зниження її гостроти, скорочення часу і забезпечення безболісності протікання.

Наведемо деякі з переліку криз відповідно за:

- масштабами прояву: загальні і локальні;
- проблематикою: макро- і мікрокризи;
- структурою відносин у соціально-економічній системі і диференціацією проблематики її розвитку можна виділити окремі групи економічних, соціальних, організаційних, психологічних, технологічних криз.

Основними причинами кризової ситуації на підприємствах України є такі:

- відсутність висококваліфікованого керівництва, згуртованої адміністративної команди;
- безвідповідальність як серед працівників, так і серед адміністрації;
- слабка дисципліна;
- відсутність висококваліфікованого аналітичного персоналу, який міг би передбачати виникнення кризи;
- відсутність взаємозв'язку між господарсько-економічним, соціально-політичним і культурно-психологічним механізмами;
- відсутність стратегічного планування;
- неналежне виконання фінансовими службами своїх функцій.

Найголовнішою проблемою на вітчизняних підприємствах є те, що велика кількість підприємців не знають причин виникнення кризи і не проводять діагностику сучасними методами. Тому головним завданням управління підприємством в умовах кризової ситуації є визначення основних причин виникнення кризи.

Дослідження, проблем економіки характеризують фінансову кризу на підприємстві за трьома

ознаками: джерела виникнення, тобто фактори, які спричинили дану ситуацію; вид кризи; стадія розвитку кризи. Ідентифікація вказаних параметрів дозволяє правильно оцінити негативний вплив на підприємства та підібрати найбільш ефективний каталог антикризових заходів. Найважливіше значення в процесі дослідження має виокремлення груп зовнішніх (екзогенних) та внутрішніх (ендогенних) кризових факторів, саме в залежності від дії того чи іншого фактора розробляються конкретні антикризові заходи.

Зовнішні фактори поділяються на три групи:

- 1) економічні – в їх структурі виділяють лише ті, що можуть мати негативний вплив на діяльність підприємства, призвести до погіршення фінансової ситуації організації, а також повної ліквідації;
- 2) ринкові – негативний вплив для розвитку товарних і фінансових ринків, даного підприємства;
- 3) інші зовнішні – їхній склад підприємство визначає самостійно з урахуванням специфіки своєї діяльності.

Внутрішні фактори кризового фінансового розвитку, також поділяються на три групи:

- 1) фактори, пов'язані з операційною діяльністю.
- 2) фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю.
- 3) фактори, пов'язані з фінансовою діяльністю.

Дані чинники є взаємопов'язаними і в поєднанні мають негативний вплив на підприємство. Вони призводять до виникнення збитків у діяльності підприємства, неплатоспроможності, втрати конкурентоспроможності. В умовах швидкого розвитку техніки, одним з основних чинників підтримання конкурентоспроможності є вчасна реакція на інноваційні вимоги. Усі інші господарські структури опиняються, які використовують застаріле обладнання опиняються у стані боротьби за виживання.

Вітчизняні вчені, такі як Беленький П., Бланк І.О., Богиня Д., Бойко Є., Брюховецька М.Є., Булеєв І.П., Герасимчук М., Іванов М.П., Василенко В.А, Пасічник В.Г., Колісник М.К., Овсак О.П. та інші, виділили ряд особливостей управління підприємством у кризових умовах:

- кризи можна передбачати, очікувати і викликати;
- кризи у визначеній мірі можна прискорювати, випереджати, відсувати;
- до кризових ситуацій необхідно готуватись;
- наслідки кризи можна пом'якшувати за рахунок своєчасного реагування на їх виникнення;
- кризові процеси можуть бути до визначеної межі керованими;
- управління процесами виходу з кризи здатне прискорювати ці процеси і мінімізувати їх наслідки [1].

Антикризове управління підприємством – це особлива система, що відрізняється ком-

плексним і стратегічним характером та має здатність повністю усувати тимчасові утруднення, зафіксовані в роботі підприємства. Передусім виділимо основні принципи, на яких ґрунтується система антикризового управління – це рання діагностика кризових явищ у фінансовій діяльності підприємства, терміновість реагування на різні кризові явища, адекватність реагування підприємства на ступінь реальної загрози його фінансовому добробуту, а також повна реалізація внутрішнього потенціалу для виходу з кризи [2, с. 258].

Для подолання кризи підприємства використовують різні антикризові заходи, на сьогодні, найпоширенішими та найактуальнішими є: зменшення витрат; збільшення надходження коштів; горизонтальна й вертикальна інтеграція; проведення реструктуризації кредиторської заборгованості; жорсткість контролю всіх видів витрат; оптимізація технологічних процесів; проведення реорганізації або реструктуризації підприємства, вдосконалення його організаційної структури та корпоративного управління, коригування збутової політики і менеджменту персоналу. Також варто відмітити, що головним механізмом виходу із кризи є стратегічне й тактичне управління підприємствами на основі отримання цільового прибутку, який є головним фінансовим інструментом позбавлення і запобігання кризовим явищам в діяльності підприємств.

Проте дані заходи, що розробляються антикризовим управлінням, щодо визначення причин, наслідків, формування засобів протидії кризовим явищам, розглядаються на рівні окремо взятого підприємства чи групи підприємств. Проте в умовах світової інтеграції доцільніше було б розглядати цю проблему на загальнодержавному, чи світовому рівнях.

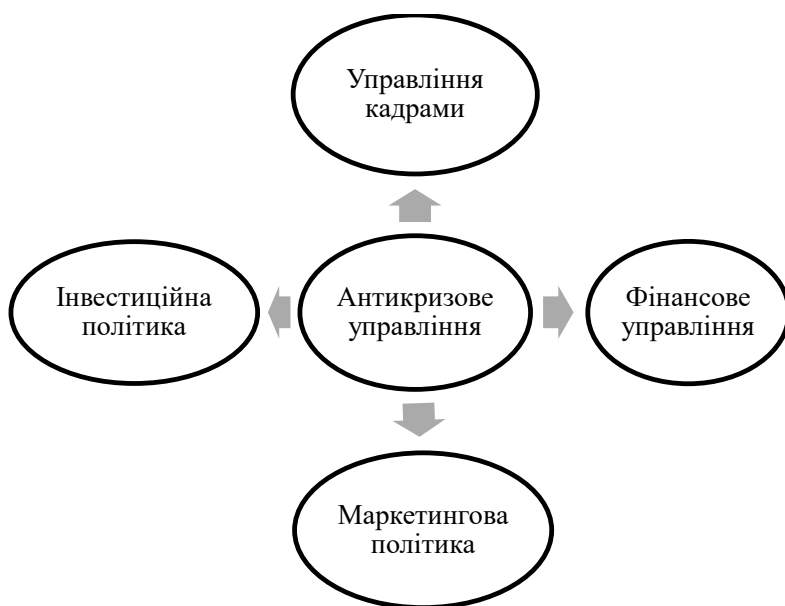


Рис. 1. Напрямки антикризового управління

Розглядаючи сьогodнішню ситуацію в Україні, можна вважати що основними причинами погіршення економічної ситуації є чинники внутрішнього походження. До таких ендогенних факторів належать: деградація традиційних промислових підприємств, про це свідчить те, що для перероблення сировина з України вивозиться, що приносить менший прибуток на відмінну від готової продукції; вартість зруйнування грошової системи, банкрутство банківського сектора; порушення нормальної системи регулювальних дій уряду, а саме, у питаннях оподаткування, вчасна невиплата заробітних плат та пенсій, а також можливість їх відсутності протягом певного часу, введення додаткових митних платежів на імпорتنі товари.

Проте, крім помітних внутрішніх чинників, які мають негативний вплив у останні декілька років додалися суттєві екзогенні чинники. Серед них – стрімкий відплив іноземного капіталу з України, дефіцитний міжнародний валютний оборот, втрата ринків збуту вітчизняного товару у Російській федерації, яка довгий час була головною країною збуту вітчизняних товарів, розгортання війни на сході країни. Усі ці фактори призводять до негативної економічної ситуації в країні, у свою чергу це має вплив на розвиток підприємств, залучення ними іноземного капіталу, співпраці з зовнішніми ринками, також політика країни не направлена на захист вітчизняного виробника, як у високорозвинених країнах.

Розглянемо основні напрямки антикризового управління на підприємстві за допомогою схеми.

Фінансове управління полягає у розробленні комплексу профілактичних заходів, спрямованих на запобігання виникнення кризи, а також заходів, які сприяють подоланню фінансової кризи.

Фінансова стабілізація на підприємствах проводиться у таких напрямках: урегулювання неплатоспроможності підприємства, відновлення фінансової стабільності та сприяння економічному зростанню підприємства за допомогою зміни фінансової стратегії.

Маркетингова політика передбачає аналіз і прогнозування розвитку ринку, визначення місця підприємства на ньому, відбір та підготовка висококваліфікованих працівників збуту. Вона включає такі заходи, як вихід підприємства з кризи шляхом стабілізації ситуації на ринку, а саме покращення конкурентоспроможності та платоспроможності підприємства.

Інвестиційна політика включає такі напрямки, як розроблення капітальних бюджетів, проведення стратегічного планування, управління ризиком.

Управління кадрами передбачає цілеспрямований вплив керівництва на підлеглих з метою досягнення поставлених цілей підприємства.

Отже, можна стверджувати, щоб подолати негативну економічну ситуацію, яка склалася для підприємств України, необхідно:

1. Урегулювання політичної кризи в Україні.
2. Створення мотиваційного механізму для піднесення виробництва, вдосконалення технології створення продукції, послуги та товару.
3. Розробка енергозберігаючих технологій, впровадження новітніх технологій, щодо отримання сонячної енергії.
4. Розвиток соціально-культурного рівня населення, зміна менталітету населення.

Проте, покращення економічної ситуації зі сторони держави, не гарантує того, що підприємство буде прибутковим, є ряд внутрішніх чинників організації від яких також залежить стабільність та удосконалення, розвиток і покращення економічної сторони. Організація повинна враховувати науково-технічний прогрес, який на сьогоднішній день має досить стрімкий розвиток, також кваліфікація робітників повинна відповідати рівню техніки, а також постійно удосконалюватись, для ефективного виконання покладених на них завдань; незатребуваність продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках, що криється в її низькій конкурентоспроможності, на дану проблему великий вплив має якість та асортимент продукції, можливість скласти конкуренцію товарам-аналогам по-ціні, внутрішня культура організації є також важливою умовою. З вище наведеного переліку проблем, в Україні найбільш суттєвою є використання застарілої техніки, яка неефективно використовує матеріальні та трудові ресурси, у свою чергу в підприємства збільшуються витрати на сировину і матеріали. Усі зовнішні та внутрішні чинники, тим чи іншим чином впливають на становище організації, а в період кризи найбільш гостро відчувається тиск на підприємство, тому для того, щоб могли протистояти розбалансованій діяльності підприємства необхідно постійно удосконалювати структуру та чинники внутрішнього середовища фірми.

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи зі всього вище сказаного, економічна криза є тимчасовим явищем, оскільки є частиною еконо-

мічного циклу, якому притаманні різні фази, і вона здійснює або позитивний, або негативний (руйнівний) вплив на економіку. Проте для сьогоднішньої ситуації, фінансова криза є найкращим часом для поліпшення й зміни усієї структури економіки, виправлення усіх явних допущених помилок у минулому, а для підприємств – можливість захоплення або розширення частки ринку, звільненого його більше слабкими учасниками.

Комплексне використання таких механізмів подолання кризи, як фінансове управління, маркетингова політика, інвестиційна діяльність та управління кадрами на підприємстві, допоможе покращити антикризове управління та запобігти виникненню кризи.

На сьогодні, антикризове фінансове управління має важливе значення для підприємств України. Але, на жаль, на підприємствах України цьому приділяється недостатня увага, особливо щодо профілактичних заходів виникнення кризи. Адже, якщо на підприємстві проводяться діагностичні заходи, то воно може підготуватися до виникнення кризи та з найменшими втратами її подолати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Онисько С.М. Фінансова санація і банкрутство підприємств: підручник / С.М. Онисько. – 2-ге вид., виправлене і доповнене. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 268 с.
2. Подольська В.О. Фінансовий аналіз: [навч. посібник] / Подольська В.О. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
3. П'ятницька Г.Т. Управління підприємством в епоху глобалізму // Г. Т. П'ятницька – К.: Логос, 2006. – 567 с.
4. Теория и практика антикризисного управления: [под ред. С.Г. Беляева, В.И. Кошкина]. – М.: ЮНИТИ, 2005.
5. Шапунова О.О. Політика антикризового управління при загрозі банкрутства /
6. О.О. Шапунова // Актуальні проблеми економіки – 2008 – № 8 – с. 147–153.
7. Кошкин В.И. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11 / Кошкин В.И. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 560 с.
8. Чернявский А.Д. Антикризисное управление: [учеб. Пособие] / Чернявский А.Д. – К.: МАУП, 2000. – 204 с.

ПРОБЛЕМАТИКА УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

PROBLEMS OF PUBLIC DEBT MANAGEMENT OF UKRAINE

У статті виділено та розглянуто основні етапи управління державним боргом. Обґрунтовано критерії визначення обсягу та структури державного боргу. Здійснено аналіз окремих показників формування, обслуговування та погашення державного боргу України у 2012–2016 рр. Окреслено основні напрями удосконалення управління державним боргом України.

Ключові слова: державний кредит, державний борг, управління державним боргом, боргова стратегія, реструктуризація державного боргу.

В статье выделены и рассмотрены основные этапы управления государственным долгом. Обоснованы критерии определения объема и структуры государственного долга. Осуществлен анализ отдельных показателей формирования, обслуживания и погашения государственного долга Укра-

ины в 2012–2016 гг. Определены основные направления совершенствования управления государственным долгом Украины.

Ключевые слова: государственный кредит, государственный долг, управление государственным долгом, долговая стратегия, реструктуризация государственного долга.

In article the main stages of national debt management are allocated and considered. Criteria of scoping and structure of a central government debt are proved. The analysis of separate indicators of formation, service and repayment of a central government debt of Ukraine in 2012–2016 is carried out. The main directions of improvement of national debt management of Ukraine are defined.

Keywords: public credit, central government debt, national debt management, debt strategy, restructuring of a central government debt.

УДК 330.321

Олексійчук С.В.

аспірант кафедри податків та фіскальної політики
Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. За сучасних умов стратегічно важливим для України є пошук оптимальних джерел формування фінансових ресурсів держави. Це обумовлюється невпинним зростанням державних витрат, пов'язаним, перш за все, із постійним розширенням соціальних функцій держави, науково-технічним прогресом, щорічним зростанням державного боргу та витрат на його обслуговування. Разом із тим, можливості оподаткування в певний момент часу є обмеженими, позаяк надмірне податкове навантаження стримує розвиток інвестиційно-інноваційних процесів, скорочує рівень споживання, стимулюючи такі негативні соціально-економічні процеси як надлишкове безробіття та скорочення темпів економічного зростання.

Державний кредит як джерело додаткових фінансових ресурсів має менш негативні наслідки порівняно із підвищенням ставок податків та монетарними методами балансування бюджету. За умови ефективного управління борговими ресурсами, державний кредит може стати не лише засобом збільшення фінансових можливостей держави, а й важливим фактором прискорення соціально-економічного розвитку країни. Державні боргові зобов'язання широко використовуються урядами розвинених країн як інструмент фінансування дефіциту бюджету та довгострокового забезпечення фінансовими ресурсами інвестиційних проектів національного масштабу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці управління державним боргом присвячені праці таких науковців як: Барановського О., Бенч Л., Вахненко О., Дорошенко Г., Козюка В., Лютого І., Новосолової О., Попкової А., Прядко В., Руденка В., Фурманець К. та ін. Однак, питання оптимізації обсягів та структури держав-

ного боргу України в сучасних умовах залишаються не вирішеними та потребують подальших наукових пошуків.

Постановка завдання. Метою статті є характеристика основних етапів управління державним боргом та окреслення напрямів удосконалення боргової стратегії України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нагальним завданням для України є розробка стратегії управління державним боргом, що обумовлюється необхідністю пошуку оптимальних джерел здійснення державних запозичень, визначенням переліку інструментів залучення фінансових ресурсів, оптимізації структури державного боргу та встановлення ефективних напрямів використання запозичень.

Управління державним боргом передбачає комплекс заходів та процедур, що охоплюють увесь борговий процес, а саме: залучення державних позик, їх використання, обслуговування боргу та його погашення (рис. 1).

На етапі залучення державних позик важливо визначити необхідний їх обсяг, форми та умови запозичень та сформувати оптимальну структуру позик. Щодо обсягу державного боргу, то більшість сучасних вчених вважають, що останній викликає негативні наслідки лише за умови його перевищення певних встановлених розмірів. Так, згідно Маастрихтських критеріїв вступу до Європейського Союзу величина державного боргу не повинна перевищувати 60% ВВП. Згідно чинного законодавства України, загальний обсяг державного боргу та гарантованого державою боргу на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 60 відсотків річного номінального обсягу валового внутрішнього продукту. У разі очікуваного перевищення цієї граничної величини Кабінет Міні-

стрів України подає для схвалення план заходів з приведення загального обсягу державного боргу та гарантованого державою боргу до встановлених вимог [1]. Відповідно до методики Світового банку критичний рівень державного зовнішнього боргу становить 50% валового національного продукту.

На нашу думку, вкрай важливим індикатором боргової безпеки є не стільки частка боргу у ВВП скільки співвідношення темпів його приросту із темпами економічного зростання. Вченими доведено, що як тільки темпи зростання суми державного боргу, на яку нараховуються відсотки, починають випереджати темпи економічного зростання

країни, збільшується частка видатків на виплату відсотків у загальних видатках бюджету. У результаті, річна сума видатків на обслуговування державного боргу може перевищити річний дефіцит державного бюджету та спровокувати необхідність рефінансування боргу, збільшення податків або додаткову емісію грошей [2, с. 17].

Як видно з таблиці 1, показник співвідношення державного та гарантованого державою боргу до валового внутрішнього продукту протягом 2012–2016 рр. мав стійку позитивну динаміку та у 2014 році перевищив встановлену Бюджетним кодексом України допустиму межу, досягнувши 70,2% та продовжив стрімке зростання.

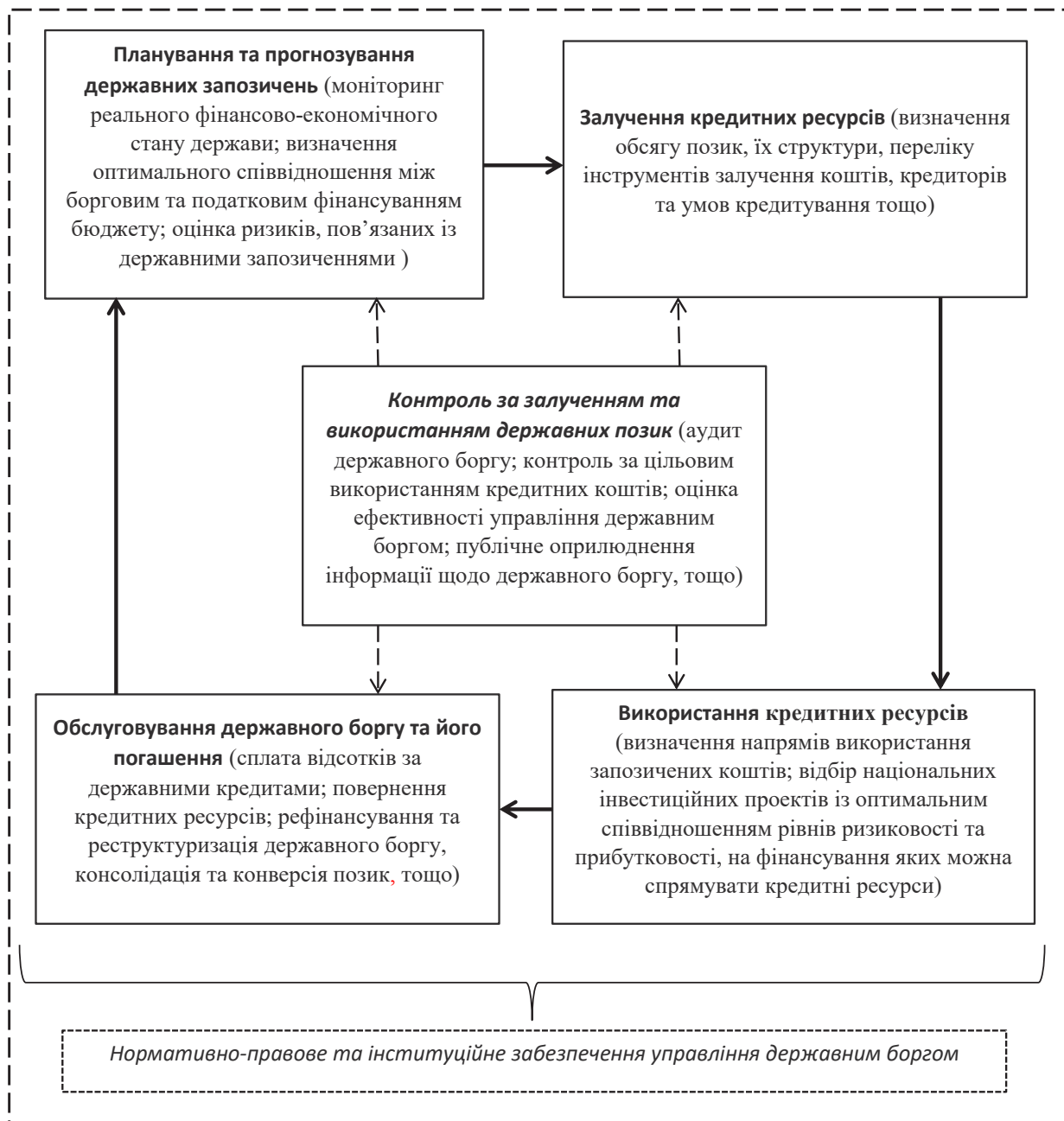


Рис. 1. Етапи управління державним боргом

Джерело: розроблено автором

У 2016 році аналізований показник досяг значення 80,9%. Причиною суттєвого зростання боргу протягом останніх років вважаємо девальвацію національної валюти (за 2014–2017 рр. більше ніж втричі – з 7,9 грн. за 1 дол. США на 31.12.13 р. до 26,55 грн. за 1 дол. США на 28.04.2017 р.), залучення зовнішніх позик на фінансування дефіциту бюджету, рефінансування державного боргу, надання державної підтримки, зокрема, НАК «Нафтогаз України», фонду гарантування вкладів фізичних осіб та комерційним банкам (АТ «Укресімбанк» та АТ «Ощадбанк»).

Про вкрай небезпечну боргову ситуацію також свідчить і перевищення темпів зростання боргу над приростом валового внутрішнього продукту. Протягом аналізованого періоду найбільший розрив між згаданими показниками зафіксовано у 2014 році – при зростанні сукупного державного боргу на 88,4% відносно попереднього року обсяг ВВП збільшився всього на 7,7%. У 2016 році розрив між зазначеними показникам суттєво скоротився та склав 2,3 в.п. Зростання абсолютних та відносних вимірників державного та гарантованого державою боргу призводить до значного збільшення боргових виплат, що в умовах макроекономічної нестабільності створює додаткове навантаження на державні фінанси та знижує рівень боргової безпеки.

Для порівняння, у зарубіжних країнах рівень боргового навантаження на національну економіку суттєво різниться. Станом на 2016 рік найвищим він є у Японії (250,4%), Греції (179%), Лівані (143,9%), Італії (132,6%), Португалії (130,4%), Кабо Верде (123%), а найнижчим – у Гонконгу (0,06%), Брунеї (3,1%), Афганістані (6,7%), Естонії (9,5%), Саудівській Аравії (14,1%), Нігерії (14,6%), Росії (17,7%) (рис. 2). Досить неоднозначним є досвід Японії, де боргові зобов'язання держави перевищують обсяги ВВП майже у 2,4 рази. Однак, такий феномен можна пояснити тим, що більшість зобов'язань країни є внутрішніми [5, с. 55].

Важливим етапом у побудові боргової стратегії держави є визначення структури державного боргу, а саме: визначення оптимального співвідношення джерел фінансування дефіциту бюджету

(боргове, податкове та інфляційне фінансування); оптимізація співвідношення між короткостроковими, середньостроковими та довгостроковими зобов'язаннями; забезпечення оптимальної структури боргу у частині співвідношення між зовнішніми та внутрішніми запозиченнями; оптимізація структури запозичень за видом відсоткових ставок та за типом кредиторів, оптимізація валютної структури боргу, а також співвідношення державного та гарантованого державою боргу.

Щодо співвідношення зовнішньої та внутрішньої складових державного боргу, то, як вже було з'ясовано вище, частка зовнішніх запозичень є значно вищою та, станом на 01.01.2017 року, становить близько 65% [3]. Більшість вітчизняних вчених вважають, що управління державним боргом в умовах капіталодефіцитної економіки має бути спрямоване на підвищення частки внутрішніх запозичень. Однак, як внутрішні так і зовнішні позики мають свої переваги та недоліки. Внутрішні запозичення є засобом перерозподілу доходів в середині країни, а тому дозволяють уникнути залежності держави від кон'юнктури світових фінансових ринків (мінімізуються ризики ліквідності, коливання валютних курсів тощо). Серед недоліків внутрішніх запозичень є можливість неефективного перерозподілу інвестиційних ресурсів в державі на користь державних цінних паперів та відволікання останніх від фінансування ефективних приватних інвестиційно-інноваційних проектів з високою нормою дохідності. Існує також загроза, що в нестабільній економічній ситуації, надмірне зростання внутрішніх запозичень провокуватиме пришвидшення інфляційних процесів. Тому, важливою передумовою реструктуризації державного боргу у напрямку зростання його внутрішньої складової має стати удосконалення механізму функціонування національного ринку цінних паперів, зростання ліквідності та інвестиційної привабливості державних боргових інструментів, відновлення довіри інвесторів до цінних паперів, емітованих урядом.

Поділяючи думку Руденко В. [7] та Попкової А. [8] зазначимо, що оптимізація структури зовнішнього боргу повинна здійснюватися за такими

Таблиця 1

Динаміка сукупного державного боргу та ВВП в Україні у 2012–2016 рр.

Показники	2012	2013	2014	2015	2016
Державний борг, млн грн.	515511	584114	1100564	1572180	1929759
Темпи приросту державного боргу, у% до попереднього року	+ 9	+13,3	+88,4	+42,9	+22,7
ВВП, млн грн.	1408889	1454931	1566728	1979458	2383182
Темпи приросту ВВП, у% до попереднього року	+ 7	+ 3,3	+ 7,7	+ 26,3	+ 20,4
Частка державного боргу у ВВП, %	36,6	40,1	70,2	79,4	80,9

Джерело: Складено автором за даними [3; 4]

напрямами: мінімізація ризиків, пов'язаних із коливанням валютних курсів, диверсифікація валютної структури зовнішніх позик, максимізація частки кредитів на преференційних умовах та мінімізація їх частки на ринкових умовах, зведення до міні-

муму платежів із обслуговування державного боргу, що підлягають виплаті в період до завершення інвестиційних проектів.

Розмір основних складових державного та гарантованого державою боргу за джерелами фінансування представлено в табл. 2. Як свідчать дані таблиці, найбільш вагомими складовими державного боргу протягом 2011–2016 рр. були наступні: заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому та зовнішньому ринках та заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій. Частки зазначених складових у структурі державного боргу у 2016 році склали: заборгованість за ОВДП – 40,6%, за ОЗДП – 31,4%, заборгованість

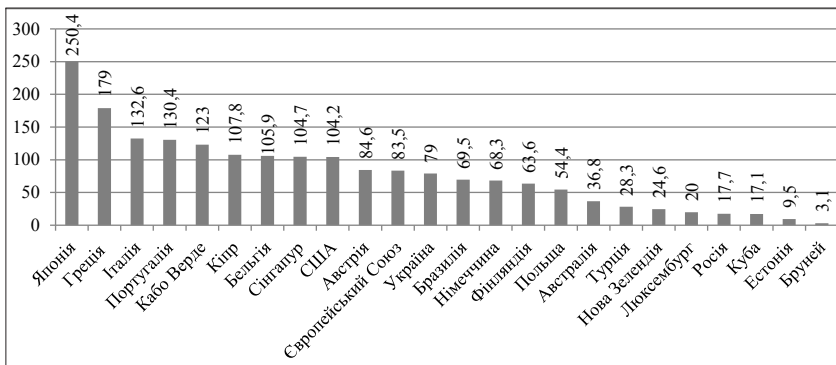


Рис. 2. Співвідношення державного боргу та ВВП в окремих країнах світу у 2016 році, %

Джерело: Складено автором за [6]

Таблиця 2

Склад державного та гарантованого державою боргу України у 2011–2016 рр., млрд дол. США

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	59,22	64,50	73,16	69,81	65,51	70,97
Державний борг	44,72	49,95	60,08	60,06	55,59	60,71
Внутрішній борг	20,21	23,81	32,15	29,24	21,17	24,66
1. Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку	19,81	23,43	31,78	29,06	21,06	24,57
2. Заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами	0,40	0,38	0,36	0,18	0,11	0,09
Зовнішній борг	24,51	26,14	27,93	30,82	34,43	36,05
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	10,56	10,02	7,74	10,72	14,06	13,68
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	1,34	1,14	0,91	1,04	1,36	1,68
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	8,72	13,09	17,38	17,28	17,30	19,04
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	1,89	1,89	1,90	1,78	1,70	1,65
Гарантований державою борг	14,51	14,55	13,08	9,75	9,91	10,26
Внутрішній борг	1,54	2,03	3,39	1,77	0,89	0,70
1. Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку	0,73	1,25	2,64	1,37	0,68	0,59
2. Заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами	0,81	0,78	0,75	0,40	0,21	0,12
Зовнішній борг	12,97	12,52	9,69	7,99	9,02	9,56
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	7,70	5,07	2,03	2,54	5,87	7,02
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	0,19	0,25	0,25	0,24	0,19	0,15
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	2,10	3,67	3,88	3,27	2,84	2,28
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	2,85	3,40	3,40	1,81	0,00	0,00
5. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	0,13	0,13	0,13	0,12	0,11	0,11

Джерело: Складено за [3]

МФО – 22,5%. Для порівняння, у 2011 році питома вага згаданих складових становила 44,3%, 19,5% та 23,6% відповідно, що дає підстави констатувати зростання активності України на міжнародних фінансових ринках.

Структура позик, одержаних від міжнародних фінансових організацій свідчить, що до основних зовнішніх кредиторів нашої держави належать: Європейське Співтовариство, Міжнародний банк реконструкції та розвитку та Міжнародний Валютний Фонд. Так, станом на 31.12.2016 року розмір заборгованості України перед МФО становив 371,84 млрд.грн., з них – 140,91 млрд грн. або 37,9% зобов'язання перед МВФ, 137,46 млрд. грн. або 37% – зобов'язання перед МБРР та 62,81 млрд грн. або 16,9% – зобов'язання перед ЄС.

Структура державного боргу за видами відсоткових ставок засвідчує незначний рівень чутливості державних фінансів до відсоткових ризиків (табл. 3). Так, частка боргових зобов'язань з фіксованою відсотковою ставкою на кінець 2016 року становила 68,8%, збільшившись на 1,3 в.п. порівняно з попереднім роком. Інші види боргових

зобов'язань України мають дохідність, прив'язану до ставки LIBOR та до ставки МВФ [9, с. 50].

Валютна структура державного боргу вказує на достатньо високий ступень вразливості державних фінансів України до ризиків коливань валютного курсу. Як свідчать дані рисунку 3, станом на кінець 2016 року частка боргових зобов'язань, номінованих у гривні, становила лише 30,3% загальної суми державного і гарантованого державою боргу, тоді як його частка у іноземній валюті досягла 51,3%. Частка резервного та платіжного засобу, що емітується Міжнародним Валютним Фондом (СПЗ) є також досить значною та складає 18,4%.

Варто також відзначити негативну динаміку валютної структури державного боргу, а саме – скорочення питомої ваги гривневих зобов'язань у 2016 році порівняно із 2012 роком на 11,8 в.п. та зростання частки зобов'язань у доларах та євро (на 7,4 в.п. та 1,2 в.п. відповідно).

Зростання боргового навантаження на економіку України окрім зовнішніх чинників обумовлюється недоліками та проблемами системи нормативно-організаційного забезпечення. Не зважаючи на існування певного переліку нормативних актів, що регулюють процес формування та використання державних запозичень, на нашу думку, проблема нормативного забезпечення управління державним боргом залишається не вирішеною. Вважаємо за необхідне прийняття законодавчого нормативного акту, який створить інституційно-правову базу для функціонування інституту державного кредиту, деталізує принципи та пріоритети державної боргової політики та врегулює ряд питань, серед яких: порядок укладання міжнародних кредитних угод; процедура обґрунтування та погодження отримання зовнішніх державних позик; механізм співпраці органів державної влади з міжнародними фінансовими організаціями; механізм надання державних гарантій та ін. Погоджуємося із думкою Фурманець К.Л., щодо необхідності законодавчого врегулювання операцій активного управління державним боргом, порядку проведення конверсії та консолідації позик, реструктуризації державного боргу, обміну боргових зобов'язань, відповідальності посадових осіб за ефективність дій у сфері управління державним боргом тощо [10, с. 89].

Висновки з проведеного дослідження. За умови налагодження ефективного механізму управління державним

Таблиця 3

Структура державного та гарантованого державою боргу України за видами відсоткових ставок у 2012–2016 рр.,%

Вид відсоткової ставки	2012	2013	2014	2015	2016
Фіксована ставка	76,1	80,5	82	67,5	68,8
Ставка МВФ	15,9	9,9	9	19,1	18,4
Libor	7,9	9,5	9	13,5	12,7
Інші види ставок (ставки банків ФРН, рефінансування НБУ, ставка казначейства США)	0,1	0,1	-	-	-

Джерело: складено за [3; 9, с. 50]

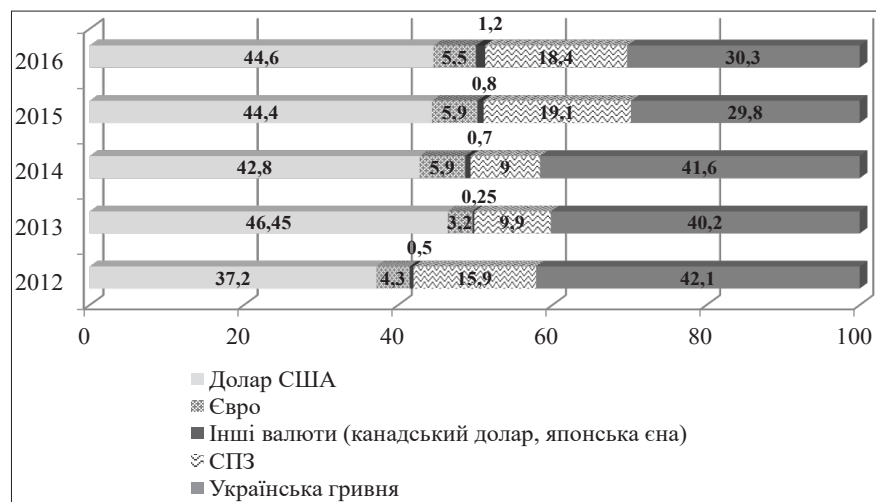


Рис. 3. Валютна структура державного та гарантованого державою боргу у 2012–2016 рр.,%

Джерело: Складено за [3]

боргом, уряд розширить можливості залучення кредитних ресурсів та, одночасно, зможе оптимізувати рівень боргового навантаження на економіку, активізувати інвестиційно-інноваційні процеси та забезпечити сталі темпи економічного розвитку України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI (редакція від 20.04.17 р.) / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17/paran385#n385>.
2. Бенч Л. Теоретична концептуалізація державних позик / Л. Бенч // Ринок цінних паперів України. –2015. –№ 8. – С. 11–18. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2015_8_3.
3. Статистичні матеріали щодо державного та гарантованого державою боргу України [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystychni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhu-ukrainy_2016?category=borg&subcategory=statistichna-informaciya-schodo-borgu
4. Статистична інформація Державної служби статистики України [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України. –

Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

5. Новосьолова О.С. Світова практика інституційного забезпечення управління державним боргом / О.С. Новосьолова // Часопис економічних реформ. –2013. –№ 4. – С. 54–60. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Cher_2013_4_11
6. International Debt Statistics 2016 / International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank [Electronic resource]. – Access mode: <http://data.worldbank.org/products/ids>
7. Руденко В.В. Сутність та особливості управління державним боргом у різних країнах світу / В.В. Руденко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. –2013. –№ 754. – С. 61–67. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPP_2013_754_11
8. Попкова А. Управление государственным долгом в разных странах / А. Попкова // Банковский вестник. –2010. –№ 10. – С. 34–41.
9. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2016 рік / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2017. –92 с
10. Фурманець К.Л. Комплексна оцінка ефективності управління зовнішнім державним боргом як інструмент оптимізації боргової політики держави в умовах глобалізації / К.Л. Фурманець // Науковий вісник ЧДІЕУ. –2013. –№ 3(19). – С. 85–93.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ PECULIARITIES OF FUNCTIONING VENTURE CAPITAL MARKET IN UKRAINE

В статті досліджено особливості функціонування ринку венчурного капіталу в Україні. Виявлено тенденції та проаналізовано дані щодо розподілу венчурного капіталу за стадіями розвитку проекту та галузями економіки. Досліджено діяльність вітчизняних Інститутів Спільного Інвестування. Визначено основні проблеми на шляху розвитку ринку венчурного капіталу.

Ключові слова: венчурний капітал, венчурний фонд, інститут спільного інвестування, аграрний сектор, активи, акціонерний капітал.

В статье исследованы особенности функционирования рынка венчурного капитала в Украине. Выявлены тенденции и проанализированы данные по распределению венчурного капитала по стадиям раз-

вития проекта и отраслями экономики. Исследована деятельность отечественных институтов совместного инвестирования. Определены основные проблемы на пути развития рынка венчурного капитала.

Ключевые слова: венчурный капитал, венчурный фонд, институт совместного инвестирования, аграрный сектор, активы, акционерный капитал.

In the article researched the peculiarities functioning venture capital market in Ukraine. The data on the distribution of venture capital for project development stage and industry sector was analyzed. The activities of national collective investment institutions was investigated.

Key words: venture capital venture fund, collective investment, agriculture, assets, equity.

УДК: 339.13:336.763.2

Петрюк М.В.

здобувач кафедри фінансів
Національний університет біоресурсів і
природокористування України

Постановка проблеми. Світовий досвід свідчить про важливу роль венчурного капіталу у фінансуванні нових проектів. Венчурні інвес-

тиції насамперед розглядаються менеджментом як ефективний стратегічний фактор підвищення конкурентоспроможності та розвитку підприєм-

ства чи запуску нового бізнесу. Практика використання венчурного капіталу для розвитку економіки України тільки розпочинається. Зусилля підприємців, уряду, громадських організацій поки що не дають значних позитивних результатів у розвитку механізму венчурного фінансування. Однією з причин такої ситуації можна назвати недостатнє вивчення природи, механізму створення і використання національного венчурного капіталу [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Серед зарубіжних та вітчизняних вчених найбільш відомими дослідниками даного питання є Л. Хілл, К. Кемпбел, Д. Гледстоун, Г. Десмонд, Т. Коллер, О. Кузьмін, О. Карасовська, Л. Антонюк, Г. Тарасова, К. Кутрань, Т. Калінеску. Роботи дослідників базуються на дослідженнях ринку венчурного капіталу зарубіжних країн, зокрема США та країн Європи, розглянуто економічну сутність венчурного капіталу, досліджено сутність та особливості процесу венчурного фінансування. Водночас залишаються недостатньо дослідженими меха-

нізм та проблеми функціонування ринку венчурного капіталу України.

Метою статті є дослідження особливостей функціонування ринку венчурного капіталу в Україні та аналіз основних тенденцій його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Незважаючи на історичні аспекти розвитку венчурної індустрії України, проведення комплексного дослідження ринку венчурного капіталу країни та процесів венчурного фінансування ускладнене тим фактом, що не існує єдиної бази статистичних даних. Тому основними джерелами інформації, слугували дані бази: PEREP_Analytics – некомерційної загальноєвропейської бази даних приватного акціонерного капіталу; PricewaterhouseCoopers – міжнародної мережі компаній, що пропонує професійні послуги у сфері консалтингу та аудиту; дані УАІБ – Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу та державної служби статистики України та статистичні дані окремих венчурних фондів.

Таблиця 1

Розподіл приватного акціонерного капіталу за стадіями розвитку проекту в Україні за період 2012–2015 рр., млн євро.

Стадії фінансуванн	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015/2010
Посівна стадія	0,38	0,00	0,00	0,75	0,00	0,00	нд
Стартап	0,00	0,00	0,00	0,00	0,72	0,00	нд
Пізні етапи розвитку	0,00	3,26	1,56	0,00	1,40	2,97	91,21%
Всього венчурний капітал	0,38	3,26	1,56	0,75	2,12	2,97	782,46%
Зростання	92,71	26,60	15,96	11,45	2,19	13,38	14,43%
Дофінансування	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	нд
Заміщення капіталу	0,00	0,00	10,20	0,00	0,00	0,00	нд
Викуп	3,11	33,44	15,60	7,48	0,00	1,00	32,19%
Всього інвестиції	96,21	63,31	43,31	19,68	4,31	17,36	18,04%

Джерело: розраховано автором за даними PEREP_Analytics

Таблиця 2

Розподіл акціонерного капіталу за секторами економіки України за період 2012–2015 рр., млн євро.

Сектор економіки	2010 р	2011 р	2012 р	2013 р	2014 р	2015 р
Сільське господарство	28,23	0,02				
Бізнес та промислове виробництво		2,75				
Бізнес та послуги виробничого характеру				8,40	1,91	
Комунікації	34,27	5,08		7,48		1,78
в т.ч. за рахунок венчурного капіталу						1,78
Комп'ютерна та побутова електроніка	0,38	2,55	13,25	0,75	2,12	
в т.ч. за рахунок венчурного капіталу	0,38	2,55	1,56	0,75	2,12	
Споживчі товари та роздрібна торгівля	26,42	8,74				13,27
Енергетика і навколишнє середовище		0,71				
в т.ч. за рахунок венчурного капіталу		0,71				
Фінансові послуги	6,91	15,79	5,70	2,23		1,30
в т.ч. за рахунок венчурного капіталу						1,19
Наука про життя		27,66	24,36	0,83	0,28	1,00
Всього	96,21	63,31	43,31	19,68	4,31	17,36
Частка венчурного капіталу від загального,%	0,39	5,15	3,60	3,81	49,19	17,11

Джерело: розраховано автором за даними PEREP_Analytics.

Дослідження даних EVCA свідчать що за період 2010–2015 років в Україну інвестовано 244,18 млн євро., з яких 4,5% належить саме венчурному фінансуванню (табл. 1).

Динаміка залучення капіталу демонструє стійке падіння з 2010 до 2014 року, коли було залучено рекордно малу кількість капіталу – 4,31 млн євро, 49,18% з яких венчурний. Відзначимо, що венчурний капітал здебільшого направляється на фінансування проектів пізніх етапів розвитку, що в сумі з нестабільною динамікою інвестицій приводить до висновку про нестабільну ситуацію в економіці та в країні в цілому.

Основними джерелами міжнародного капіталу за досліджуваний період для України слугували Росія, Швеція, Великобританія, Германія та Країни Балтії. Єдиним основним джерелом капіталу за підсумком 2015 року стали країни Балтії, які профінансували один проект на суму 1,78 млн євро [7]. Аналіз структури фінансування секторів економіки за рахунок приватного акціонерного капіталу (в т.ч. венчурного капіталу) представлено в таблиці 2.

Відзначено, що сектор Hi-Tech стабільно залує венчурний капітал з 2010 року. Частка венчурного капіталу в загальному обсязі прямих інвестицій коливається від 0,39% у 2010 р. до 49,19% у 2014 р. В загальному спостерігається стійка динаміка до зменшення загального обсягу інвестованого акціонерного капіталу до 4,47% рівня 2010 року [8].

На думку експертів Української Асоціації Венчурного Капіталу та Прямих Інвестицій у 2014 році значно посилюються кризові процеси в інвестиційній сфері в Україні. Бойові дії на сході країни, макроекономічна нестабільність і проблеми в фінансовому секторі провокують вивезення капіталу з України. Іноземні інвестори зайняли вичікувальну позицію і оцінюють Україну як країну з високим ризиком капіталовкладень. У опублікованому Heritage Foundation рейтингу економічної свободи Україна посідає 162-е місце з 178 країн, що на 7 позицій нижче, ніж в минулому році. Експерти відзначають, що режим інвестицій залишається закритим, іноземні інвестиції продовжують конкурувати з великими державними підприємствами. Як наслідок, у 2015 році обсяг освоєних капітальних інвестицій скоротився на 24,1%. У 2014 році спостерігалось падіння капітальних інвестицій на 7,9%. Причому, скорочення обсягів капіталь-

них інвестицій спостерігалось практично у всіх галузях економіки. Найбільше падіння спостерігалось в сфері транспорту – 27,8%, промисловості – 25,7% і торгівлі – 26,1%, в будівництві також значно зменшилися обсяги інвестицій – на 19,3%, у сфері інформації та телекомунікацій – на 24,1%, операціях з нерухомістю – на 20,6%, сільському господарстві – на 15,4% [6].

Відповідно до українського законодавства в Україні діють венчурні інститути спільного інвестування, основним джерелом даних по яких є Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ). УАІБ заснована в квітні 1995 року і є однією з найстаріших професійних організацій учасників фондового ринку, заснованою на засадах саморегулювання, рівноправності, вільного волевиявлення і спільності інтересів своїх членів. Дослідження динаміки зміни венчурних ІСІ (рис. 1.) показує посилення ролі саме венчурних фондів, їх частка у 2015 році становила 86% загальної кількості ІСІ проти 75,5% у 2010 році. Найбільше збільшилась частка пайових венчурних ІСІ, так у 2010 році їх частка становила 6,6% від загальної кількості, а у 2015 році – 14,6%.

Дослідивши вартість активів всіх видів ІСІ (табл. 3) за 2010–2015 роки, ми можемо зробити висновок про їх стрімкий розвиток в Україні. Так Сукупні загальні активи ІСІ, що перебували в управлінні КУА та досягли нормативів, станом на 31.12.2015 становили 236,18 млрд грн., що становить 223,09% рівня 2010 року. Частка активів венчурних ІСІ у загальній структурі за досліджуваний період не зменшувалась нижча 91,6% у 2010 року і збільшилась до 95,5% у 2015 році [6].

Вартість активів ІСІ відображають ринкову капіталізацію, тобто вартість всіх активів. Ми можемо зрівняти цей показник з фандрейзингом у Європі.

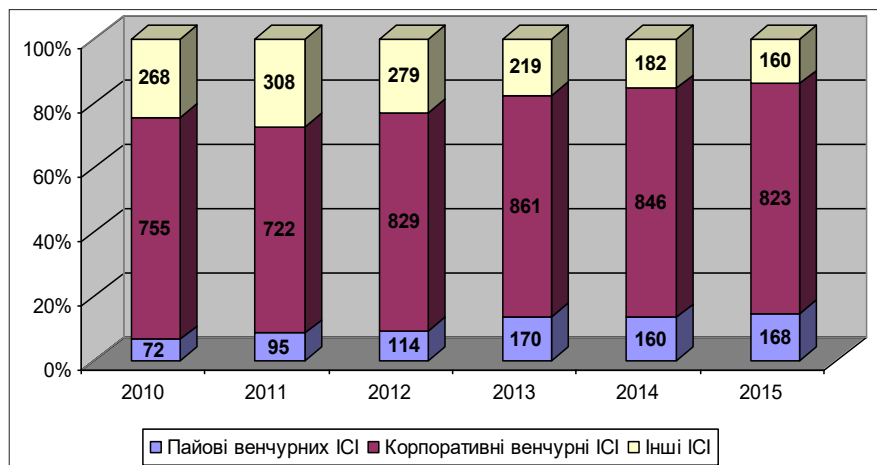


Рис. 1. Динаміка зміни кількості венчурних фондів в Україні за 2010–2015 рр.

Джерело: розраховано автором на основі даних «УАІБ: Аналітичний огляд діяльності ринку управління активами за 4 квартал та 2015 рік»

Крім того для аналізу стану та динаміки ринку ІСІ нами використано такий термін як вартість чистих активів. Відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування» вартість чистих активів – це величина, що визначається як різниця між сумою активів інституту спільного інвестування з урахуванням їх ринкової вартості і розміром зобов'язань інституту спільного інвестування. Дослідження динаміки зміни вартості чистих активів ІСІ наведено в таблиці 3.

Аналіз даних вартості чистих активів ІСІ демонструє зростаючу роль венчурних ІСІ, частка яких збільшилась до 95,02% у 2015 році від загальної ВЧА. В цілому спостерігається чітка динаміка щодо збільшення вартості ВЧА за досліджуваний період і становила у 2015 році 199,9 млрд грн., що в 2,07 рази більше ніж у 2010 році [6].

Формування активів ІСІ відбувається за рахунок коштів юридичних та фізичних осіб, резидентів та нерезидентів відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування». Дані по кількості інвесторів за категоріями ІСІ у 2015 році представлені у таблиці 4.

На кінець 2015 року основними інвесторами ІСІ залишалися юридичні особи-резиденти, обсяг сукупних коштів у фондах зріс на 10,66 млрд грн. (після 14,95 млрд грн. у 2014 році). Серед інвесторів венчурних фондів переважають юридичні особи, їх частка становить 90,60% від загальної кількості інвесторів. На нашу думку, це пояснюється тим фактом, що дією пункту 2 статті 4 Закону України «Про інститути спільного інвестування», яка визначає, що «Фізична особа може бути учасником венчурного фонду

за умови придбання цінних паперів такого фонду в кількості, яка за номінальною вартістю цих цінних паперів складає суму не менше ніж 1500 мінімальних заробітних плат у місячному розмірі, встановленому законом на 1 січня 2014 року» [1]. Тобто для участі у венчурному ІСІ потрібно внести 1,827 млн грн.. Стаття 13 розділу визначає «Мінімальний розмір статутного капіталу корпоративного фонду становить 1250 мінімальних заробітних плат у місячному розмірі, встановленому законом на день реєстрації фонду як юридичної особи.», у числовому виразі це 1,522 млн грн., що становить 83% розміру одного внеску у венчурний ІСІ.

Закон України «Про інститути спільного інвестування» не дає змоги брати участь у венчурних ІСІ фізичним особам, які б могли стати додатковим джерелом капіталу.

Розподіл ВЧА за фондами логічно зв'язаний з розподілом інвесторів. Так 94,92% вартості венчурних ІСІ належать юридичним особам резидентам та нерезидентам, а 75,18% ВЧА відкритих ІСІ належать фізичним особам резидентам та нерезидентам (рис. 2)

Дослідження історичних розподілу інвесторів та ВЧА серед видів фондів за 2010–2015 років вказує на стійкий розподіл учасників, тобто співвідношення та частки майже не змінювались.

Аналіз структури активів інститутів спільного інвестування (табл. 5) показав, що цінні папери у 2015 році втратили свою вагу в активах усіх секторів ІСІ, але у відкритих та в інтервальних вони залишалися основною складовою (65,0% та 70,6% відповідно). Найбільшою позицією в активах вен-

Таблиця 3

Вартість чистих активів ІСІ в Україні у 2010–2015 рр., млрд грн

Фонди ІСІ	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2015/2010
Відкриті	0,28	0,23	0,16	0,10	0,06	0,05	19,53%
Інтервальні	0,25	0,18	0,16	0,12	0,11	0,09	35,85%
Закриті (крім венчурних)	7,78	8,63	9,45	8,32	10,20	9,81	126,16%
Невенчурні	8,30	9,03	9,76	8,54	10,37	9,95	119,88%
Венчурні	88,15	103,66	129,50	149,88	170,04	189,91	215,43%
Всього (з венчурними)	96,45	112,69	139,26	158,42	180,4	199,9	207,21%

Джерело: розраховано автором на основі статистичних даних УАІБ за 2010–2015 рр.

Таблиця 4

Інвестори ІСІ за категоріями станом на 31.12.2015 р., осіб

Фонди	Юридичні особи		Фізичні особи	
	резиденти	нерезиденти	резиденти	нерезиденти
Відкриті	23	7	2625	1
Інтервальні	38	3	217845	20
Закриті (крім венчурних)	368	25	1428	5
Венчурні	4077	494	464	10
Всього інвесторів	4506	529	222362	36

Джерело: розраховано автором на основі даних «УАІБ: Аналітичний огляд діяльності ринку управління активами за 4 квартал та 2015 рік»

чурних та інших закритих фондів, як і раніше, були «інші» активи – їхня вага зросла до 75.7% та 56.3% відповідно. Значну частку у зведеному портфелі відкритих ІСІ зберігали також грошові кошти на рахунках у банках. За даними УАІБ скороченню активів у цінних паперах та зниженню їхньої ваги у портфелях ІСІ сприяв спадна фондовому ринку у 4-му кварталі 2015 року: сукупна вартість цих активів зменшилася за цей період в усіх секторах за типами ІСІ, крім закритих [6].

Відзначимо певну диспропорцію у структурі активів ІСІ. Відкриті та Інтервальні ІСІ віддають перевагу цінним паперам в структурі активів. Цей факт скоріше за викликано тим фактом, що інститут спільного інвестування належить до відкритого типу, якщо інститут (компанія з управління його активами) бере на себе зобов'язання здійснювати у будь-який час на вимогу учасників цього інституту викуп цінних паперів, емітованих таким інститутом (компанією з управління його активами).

На нашу думку цікавим є той факт, що венчурні ІСІ у своїй структурі мають лише 20,1% цінних паперів. Враховуючи той факт, що класичний венчурний фонд здійснює фінансування проекту в обмін на участь в статутному капіталі, який посвідчується саме цінними паперами, то виникає питання чи варто венчурні ІСІ України відносити до венчурних взагалі.

Крім того в структурі активів венчурних ІСІ найбільшу частку активів займає категорія Інші активи – 75,65%. За визначенням УАІБ До «інших» активів належать корпоративні права, виражені в інших, ніж цінні

папери, формах, а також дебіторська заборгованість, у тому числі позики компаніям, у яких ІСІ володіють часткою в капіталі (для венчурних фондів).

В цілому УАІБ здійснює аналітичні огляди діяльності ІСІ розпочинаючи з 2004 року за такими основними показниками: основні тренди українського ринку; кількість КУА; кількість зареєстрованих ІСІ; активи; ВЧА; інвестори; структура активів; дохідність фондів. Інформації щодо інвестиційної діяльності, якою за призначенням повинні займатися ІСІ, у УАІБ відсутня або не надається для загального користування. Тобто фактичних показників інвестування/фінансування окремих проєктів, загальних сум фінансування за допомогою венчурних ІСІ по галузях в Україні не має.

На думку О. Олійника українські венчурні фонди, на відміну від європейських фондів, не націлені на інвестиції в інноваційні проєкти та високотехнологічні галузі економіки [3]. Поверховий аналіз найменувань найбільших венчурних

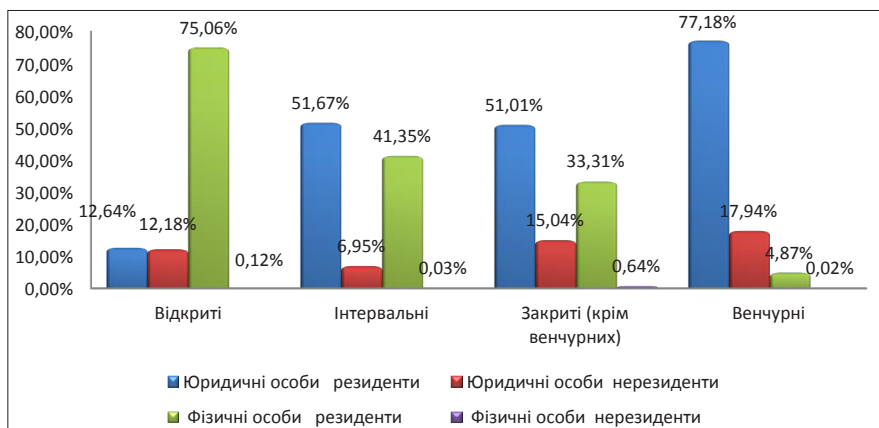


Рис. 2. Розподіл вартості чистих активів за категоріями інвесторів у% за 2015 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних «УАІБ: Аналітичний огляд діяльності ринку управління активами за 4 квартал та 2015 рік»

Таблиця 5

Структура активів ІСІ у 2015 році

Активи	Відкриті ІСІ	Інтервальні ІСІ	Закриті ІСІ (крім венчурних)	Венчурні ІСІ
Інші активи	9,06%	19,55%	56,34%	75,65%
Нерухомість				2,71%
Грошові кошти та банківські депозити	23,58%	9,90%	0,17%	1,44%
Банківські метали	2,37%	0,00%	11,63%	0,00%
ОВДП	25,63%	2,97%	0,03%	0,05%
Акції	36,98%	64,09%	1,65%	10,47%
Облігації підприємств	2,38%	3,32%	25,61%	3,81%
Векселі			3,30%	5,83%
			1,26%	0,01%
Інші ЦП		0,17%		0,03%
Всього	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Джерело: побудовано автором на основі даних «УАІБ: Аналітичний огляд діяльності ринку управління активами за 4 квартал та 2015 рік»

фондів за вартістю активів і прибутковості, а також компаній з управління активами цих фондів говорить про те, що більшість з них використовуються як інструмент спільних інвестицій та оптимізації оподаткування. Венчурні фонди широко використовуються в якості елемента внутрішньокорпоративної системи управління власністю та фінансовими потоками в холдингових структурах. При цьому сам фонд виступає основним власником активів – корпоративних прав. Такий механізм дозволяє видавати кредити компаніям холдингу без сплати податків і зі зменшенням бази оподаткування прибутку на підприємствах, які отримують позики. Часто венчурні фонди в Україні не переслідують ідею спільного інвестування. Вони створюються під активи одного клієнта для реалізації короткострокових проектів або окремих фінансових схем. Отже, входження зовнішніх інвесторів в венчурний фонд не передбачається.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Венчурний ринок України і венчурна система, в цілому, в Україні розвивається не так давно. Основною відмінністю в підходах до трактування понять венчурного капіталу та венчурного фінансування полягає в тому, що в Україні поряд з класичними фондами діють специфічні Інститути Спільного Інвестування, які викривлюють поняття місії класичного венчурного фонду. В Україні на законодавчому рівні заборонено інвестувати державним пенсійним фондам кошти в інші активи крім державних цінних паперів. Крім того в країні лише ведуться розробки державних програм підтримки розвитку венчурної індустрії. В умовах відсутності інтересу з боку уряду, сектор доводиться розвивати окремим фондам та агентствам типу УАІБ та Української асоціації венчурного та приватного капіталу. На нашу думку, український вен-

чурний бізнес існує лише як формальне явище, так як відсутні основні ознаки венчурного фінансування: готовність фінансувати високо ризикові проекти в перспективних галузях, недостатній рівень доходності на вкладений капітал, слабкий розвиток венчурних інститутів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інститути спільного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5080-17>
2. Зражевець Є.Є. Оцінка ефективності венчурних інвестицій / Є.Є. Зражеваць // Бізнес Інформ Харк. нац. екон. ун-т, Н.-д. центр індустріал. проблем розвитку Нац. акад. наук України. – Харків: 2014 – № 10(441) – С. 127–132.
3. Калінеску Т.В. Управління венчурним фінансуванням підприємств: монографія / Т.В. Калінеску; Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ: Видавництво СХУ ім. В. Даля, 2009. –276 с.
4. Кублікова Т., Ступак С. Фінансування інноваційних процесів в кластері / Т. Кублікова // Наука й економіка. –2012. –№ 1. – С. 50–52.
5. Мертенс А. Венчурные фонды и венчурные инвестиции: как это работает [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mertens.com.ua/articles/files/article_venturefunds.pdf
6. Українська Асоціація Інвестиційного Бізнесу (УАІБ) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>
7. European Venture Capital Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.investeurope.eu>
8. European Private Equity Activity 2015 [Електронний ресурс]:Режимдоступу:<http://www.investeurope.eu/media/476271/2015-european-private-equity-activity.pdf>
9. Singer J. Introduction to venture capital: Private Equity Guidebook / J. Singer. – EVCA. –2007. –254 p.

НЕДЕРЖАВНЕ ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В СОЦІАЛЬНОМУ ТА ЕКОНОМІЧНОМУ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

PRIVATE STATE PENSION FUNDS AS A SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT UKRAINE

УДК 338.58

Свідерська І.М.к.е.н., доцент кафедри корпоративних
фінансів і контролінгуКиївський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана**Стойчик В.І.**

студент

Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

У статті розглянуто роль і значення недержавних пенсійних фондів в соціальному та економічному розвитку країни. Проаналізовано структуру учасників недержавного пенсійного забезпечення протягом останніх трьох років. Виявлено причини недостатнього розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Зазначено передумови для активізації діяльності недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: недержавний пенсійний фонд (НПФ), інвестиційний портфель, інвестиційні рішення, пенсійні активи, фінансові інструменти.

В статье рассмотрено роль и значение негосударственных пенсионных фондов в социальном и экономическом развитии страны. Сделан анализ структуры участников негосударственной пенсионной обеспечения в течении последних трех лет.

Определены причины недостаточного развития негосударственного пенсионного обеспечения в Украине. Перечислены предпосылки для активизации деятельности негосударственных пенсионных фондов.

Ключевые слова: негосударственный пенсионный фонд (НПФ), инвестиционный портфель, инвестиционные решения, пенсионные активы, финансовые инструменты.

The article discusses the role and importance of private pension funds in social and economic development. An analysis of the structure of participants of private pension provision over the last three years. The reasons of insufficient development of private pensions in Ukraine. Specified conditions for the revitalization of the private pension funds.

Key words: private state pension funds, investment portfolio, investment decisions, pension assets, financial instruments.

Постановка проблеми. Роль та значення недержавних пенсійних фондів у ефективному функціонуванні ринкової економіки значна, оскільки завдяки їх діяльності активізується трансформація індивідуальних заощаджень населення в інвестиції, а також економіка наповнюється довгостроковими фінансовими ресурсами. Підґрунтям для розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення є недосконалість системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування та пенсійного забезпечення. Зокрема основними факторами виступили: низький рівень пенсійного забезпечення; високий рівень ставки пенсійних внесків та соціальна несправедливість.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значна кількість наукових публікацій вітчизняних вчених присвячена дослідженню питань діяльності недержавних пенсійних фондів, а саме Лібанова Е., Леонов Д., Колодій А., Ткаченко Н., Шабанова О. Теоретико-методичні засади управління інвестиційним портфелем здійснені рядом зарубіжних дослідників: Александер Г., Бейлі Дж., Боді З., Марковіц Г., Фабоцці Ф., У. Шарп.

Постановка завдання. Значний науковий доробок у сфері недержавного пенсійного забезпечення та здійснення інвестиційної діяльності потребує систематизації існуючих проблем та актуалізації напрямків їх подолання. Це зумовлює актуальність та своєчасність обраного напрямку дослідження та спонукає до подальшого наукового пошуку.

Виклад основного матеріалу. Розвиток в Україні недержавного пенсійного забезпечення був обумовлений наступними чинниками:

– демографічними. Посилення демографічного старіння населення призводить до незбалансованості демографічного навантаження на працездатне населення. Згідно зі статистичними даними станом на 01.01.2017р на двох пенсіонерів (13,8 млн осіб) припадає усього троє працюючих (21 млн осіб) [6]. За прогнозом до 2050 р. кількість пенсіонерів в Україні збільшиться у два рази [3, с.46];

– соціальними. Перехід до ринкової економіки зумовив відмову від основних принципів солідарної системи пенсійного забезпечення, а саме: «працюючі повинні забезпечувати грошима непрацюючих»; зниження економічної активності працездатного населення; масштабна трудова міграція працездатного населення; поширення тіньової зайнятості і тіньових доходів; наявність у значної частини працюючих пільг із сплати внесків у Пенсійний фонд; низький рівень заробітної плати, високий рівень заборгованості зі сплати внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування.

Дані фактори призвели до необхідності концептуального реформування пенсійної системи і формування системи недержавного пенсійного забезпечення, що становить третій рівень пенсійної системи.

Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 року [1] визначено, що недержавне пенсійне забезпечення може здійснюватися:

– недержавними пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та учасниками таких фондів;

– страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду;

– банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб, що встановлюється згідно із законом.

Основними принципами діяльності недержавних пенсійних фондів є економіко-соціальна зацікавленість працівників (учасників) і роботодавців та добровільність участі особи у будь-якому недержавному пенсійному фонді. За видами пенсійні фонди можуть утворюватися як: відкриті пенсійні фонди, учасниками якого можуть бути будь-які фізичні особи незалежно від місця та характеру їх роботи; корпоративні пенсійні фонди, засновником якого є юридична особа-роботодавець або декілька юридичних осіб-роботодавців і до якого можуть приєднуватися роботодавці-платники.

З точки зору підприємства-засновника пенсійного фонду найбільш сприятливим для його діяльності є утворення пенсійних фондів корпоративного виду, адже участь у такому фонді закріплює працівника на підприємстві. При розриві трудових відносин з підприємством, що утворило корпоративний пенсійний фонд, працівник виходить і з самого пенсійного фонду. При участі ж фізичної особи в пенсійному фонді професійного типу зміна місця роботи не впливає на право бути учасником НПФ. Але працівник має займатися тільки тим видом діяльності, що встановлений статутом фонду [3]. Учасниками професійного пенсійного фонду можуть бути виключно фізичні особи, пов'язані за родом їх професійної діяльності, визначеної у статуті фонду.

Перевага відкритих фондів може вбачатися у тому, що правила встановлення внесків до них менш регламентовані законом, ніж розмір внесків роботодавців у корпоративний фонд. Це дає більшу гнучкість роботодавцям, але може обернутися встановленням дискримінаційної політики додаткового пенсійного забезпечення для багатьох працівників.

Учасниками пенсійного фонду можуть бути виключно:

– фізичні особи, які перебувають (перебували) у трудових відносинах з роботодавцями-засновниками та роботодавцями – платниками цього фонду;

– професійні пенсійні фонди, засновником якого можуть бути об'єднання юридичних осіб-роботодавців;

– об'єднання фізичних осіб, включаючи професійні спілки або фізичні особи, пов'язані за родом їх професійної діяльності.

До переваг недержавних пенсійних схем насамперед слід віднести наступні [4]:

– високу стійкість до демографічних змін, оскільки розмір недержавної пенсії, періодичність її виплати не залежить від демографічної ситуації в країні, а також від співвідношення працюючих та пенсіонерів;

– безпосередню залежність рівня пенсійних виплат від ефективності інвестування, а не від стану державних фінансів.

– вкладник може контролювати стан свого індивідуального пенсійного рахунку впродовж терміну дії пенсійного договору.

– діяльність недержавних пенсійних фондів є прозорою і чітко регламентується державою.

Станом на 30.09.2016 в Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 65 недержавних пенсійних фондів (НПФ) та 22 адміністратори НПФ (станом на 30.09.2015 у Державному реєстрі налічувалось 72 НПФ та 23 адміністратори). Станом на 30.09.2016 адміністраторами недержавних пенсійних фондів укладено 61,5 тис. шт. пенсійних контрактів, що більше на 5,9% (3,4 тис. шт.) порівняно зі станом на 30.09.2015.

Структура пенсійних контрактів станом на 30.09.2016 [6]:

– з вкладниками – фізичними особами – 54,1 тис. шт.;

– з вкладниками фізичними особами-підприємцями – 0,1 тис. шт.;

– з вкладниками – юридичними особами – 7,3 тис. шт.

Пенсійні контракти станом на 30.09.2016 укладено з 55,5 тисячею вкладників, з яких:

Таблиця 1

Характеристика типів НПФ

Тип фонду	Засновники фонду	Учасники фонду
Відкритий пенсійний фонд	Будь-які фізичні та юридичні особи (крім бюджетних установ та організацій)	Громадяни України, іноземці та особи без громадянства незалежно від місця та характеру їх роботи
Корпоративний пенсійний фонд	Юридична особа-роботодавець або декілька юридичних осіб-роботодавців	Виключно громадяни, які перебувають у трудових відносинах з засновниками фонду
Професійний пенсійний фонд	Об'єднання громадян або юридичних осіб, які утворюються за професійною ознакою	Виключно фізичні особи, пов'язані за родом їх професійної діяльності, визначеної статутом фонду

Джерело: складено автором на основі Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [1]

- юридичні особи – 2.3 тисячі, або 4,1% від загальної кількості вкладників;
- фізичні особи – 53,2 тисячі, або 95,9%.

Кількість вкладників станом на 30.09.2016 збільшилася порівняно з аналогічним періодом 2015 року на 6,7% (3,5 тис. вкладників). Станом на 30.09.2015 порівняно з аналогічним періодом 2014 року кількість вкладників збільшилася на 8,8% (4,2 тис. вкладників).

Переважає більшість учасників НПФ становила особи віком від 25 до 50 років, а саме 62,7%. та особи вікової групи від 50 до 60 років, що становить 26,5%. Частка учасників НПФ вікової групи старше 60 років становила 8,5%, вікової групи до 25 років – 2,3%.

Оптимізація інвестиційного портфеля передбачає забезпечення бажаного співвідношення ризику та дохідності за умов дотримання наступних обмежень. А саме, чинного законодавства щодо включення до інвестиційного портфелю фінансових інструментів та ліміт їх концентрації (так звана «примусова диверсифікація»). Особливості структури зобов'язань недержавних пенсійних фондів, яка залежить від статеві-вікового складу учасників, адже чим вища питома вага учасників передпенсійного віку, тим вищою має бути частка високоліквідних активів для використання пенсійних заощаджень [7]. Індивідуальні переваги інвестиційних керуючих компанії з управління активами НПФ із метою узабезпечення портфеля.

Для захисту від втрат, збереження та примноження активи НПФ інвестуються у різні фінансові інструменти. На початок 2016 року активи НПФ були інвестовані в державні та корпоративні облігації, в акції українських емітентів, в грошові кошти, розміщені на депозитах банківських установ, в банківські метали, об'єкти нерухомості.

Станом на 30.06.2016 переважними напрямками інвестування пенсійних активів стали депозити в банках (40,1% інвестованих активів), цінні папери, дохід за якими гарантовано Кабінетом Міністрів України (38,9%), облігації підприємств, емітентами яких є резиденти України (11,0%), акції українських емітентів (1,3%) [6].

Одним із основних якісних показників, які характеризують систему НПЗ, є сплачені пенсійні внески. Сума пенсійних внесків станом на 30.06.2016 р. становить 1847,8 млн грн., збільшившись протягом дванадцяти місяців на 0,1% (2,2 млн грн.). Порівняно з 30.06.2014 р. сума пенсійних внесків станом на 30.06.2015 р. збільшилася на 7,1% (122,8 млн грн.).

У загальній сумі пенсійних внесків станом на 30.06.2016 р. 95,5%, становлять пенсійні внески від юридичних осіб, на яких припадає 1763,9 млн грн.

До основних причин недостатнього розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні можна віднести:

- низький рівень дохідності пенсійних активів;
- законодавчу неврегульованість окремих питань діяльності ринку недержавного пенсійного забезпечення;
- низький рівень довіри населення до недержавного пенсійного забезпечення, банківської системи та інших фінансових установ;
- недостатню зацікавленість роботодавців у фінансуванні недержавних пенсійних програм для працівників;
- низький фінансовий рівень спроможності громадян для участі у системі недержавного пенсійного забезпечення;
- обмежений вибір фінансових інструментів, придатних для інвестування в них пенсійних коштів, унаслідок відставання розвитку ринку капіталу від потреб інституційних інвесторів;
- низький рівень роз'яснювальної роботи щодо змісту та ролі системи накопичувального пенсійного забезпечення в суспільстві та недостатність її фінансування.

Усунувши ці причини, а також здійснивши низку заходів нормативно-правового та організаційного характеру, можна суттєво стимулювати подальший розвиток ринку недержавного пенсійного забезпечення.

Отже, для того щоб недержавні пенсійні фонди справляли реальний вплив на розвиток національної економіки, необхідні такі передумови:

- розвинутий фінансовий ринок;

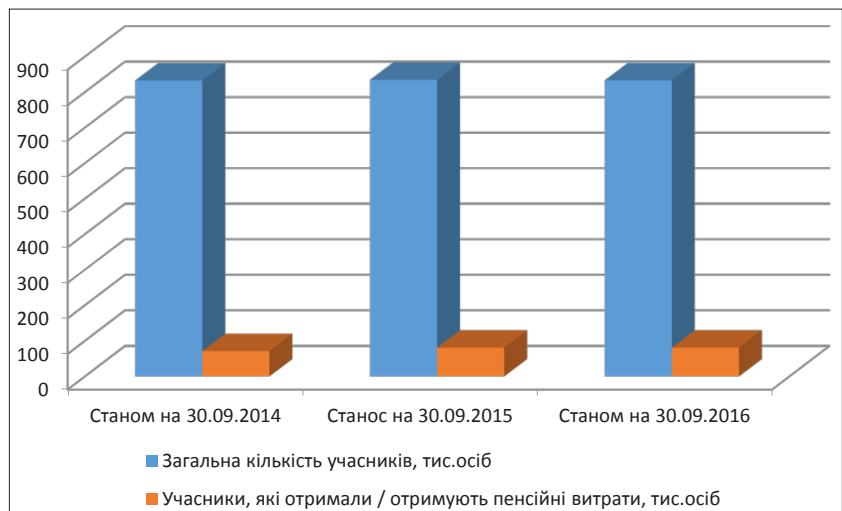


Рис. 1. Динаміка кількості учасників недержавних пенсійних фондів

Джерело: складено автором на основі [6]

- достатня кількість цінних паперів підприємств реального сектора;
- наявність фінансових інструментів належної кількості та якості;
- прогнозована політика держави.

Висновки із проведеного дослідження. Провівши аналіз основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів, варто відзначити, що розвиток недержавного пенсійного забезпечення перш за все залежить від потенційних та фактичних учасників системи, їх фінансових можливостей. Також достатньо суттєвий вплив на розвиток недержавного пенсійного забезпечення має здатність недержавних пенсійних фондів ефективно управляти залученими коштами, з метою їх збереження та помірною примноження шляхом інвестування в надійні, ліквідні та прибуткові активи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 15 грудня 2005 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2005. – № 47–48. – С. 372.
2. Бородіна Н.З. Розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні [Електронний

ресурс]. – Режим доступу: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/cgiiirbis_64.exe

3. Гошовська В.А. Недержавне пенсійне забезпечення як нова парадигма соціальних гарантій в Україні / В.А. Гошовська // 36. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф., м. Київ, 30 січня 2003 р. / Міжвідомча комісія з питань фінансової безпеки при РНБОУ, Українське агентство фінансового розвитку. – К., 2003. –162 с.

4. Котляр Д. Недержавне пенсійне забезпечення в ЄС: корисний досвід та можливі висновки для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.parlament.org.ua/index.php?action=magazine&id=9&ar_d=135&iar_id=126&as=2/.

5. Мединська Т.В. Недержавне пенсійне страхування в Україні: стан, перспективи розвитку і особливості оподаткування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/25165/22616>

6. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 30.09.2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://nfp.gov.ua/files/DepFinMon/NPF_III_kv%202016.pdf

7. Ткаченко Н.В., Шабанова О.В. Удосконалення науково-методичного підходу до оптимізації інвестиційного портфеля недержавних пенсійних фондів // Фінанси України. –2016. –№ . 1. – С. 80–98.

РИНОК ПОХІДНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ В УКРАЇНІ DERIVATIVES MARKET IN UKRAINE

У статті здійснено аналіз сучасного стану українського ринку похідних цінних паперів. Виявлено основні тенденції та структурні особливості українського та світового ринку похідних цінних паперів. Виявлено основні проблеми розвитку українського ринку похідних цінних паперів.

Ключові слова: похідні цінні папери, деривативи, форвард, ф'ючерс, опціон.

В статті проведено аналіз сучасного стану українського ринку похідних цінних паперів. Виявлено основні тенденції та структурні особливості українського та світового ринку похідних цінних паперів.

бумаг. Виявлені основні проблеми розвитку українського ринку похідних цінних паперів.

Ключевые слова: производные ценные бумаги, деривативы, форвард, фьючерс, опцион.

The article analyzes the current state of the Ukrainian derivatives market. The main trends and structural features of the Ukrainian and world derivatives market were revealed. The main problems of development of the Ukrainian derivatives market were revealed.

Key words: derivatives, forward, futures, options.

УДК 336.764.2:339.9

Хвостенко В.С.

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

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, що характеризуються високою волатильністю цін, відсоткових ставок, курсів валют суттєво зростають фінансові ризики суб'єктів господарювання. Тому управління ризиками є одним з найважливіших завдань фінансового менеджменту, від вирішення якого залежить стійкість фінансового стану окремого суб'єкта економічних відносин, а також економіки країни в цілому. Стан світової економіки доводить, що розвиток ринку похідних цінних паперів та вдоско-

наленням його державного регулювання є дуже актуальним завданням в сучасних умовах господарювання.

Інструменти ринку похідних цінних паперів через операції хеджування виконують важливу функцію мінімізації фінансових ризиків і активно використовуються в цих цілях на світових ринках похідних фінансових інструментів. Тому розвиток українського ринку похідних цінних паперів є пріоритетним напрямом фінансової політики держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Фундаментальні теоретичні, методологічні, методичні та прикладні аспекти дослідження ринку похідних цінних паперів представлені у працях багатьох видатних вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як О. Береславська, І. Бланк, В. Гоффе, О. Кузьмін, В. Міщенко, О. Мозговий, С. Науменкова, Л. Примостка, О. Сохацька. Однак у наявних ґрунтовних наукових дослідженнях недостатньо уваги приділено питанням розвитку ринку похідних цінних паперів в Україні.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо розвитку ринку похідних цінних паперів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Світовий досвід компаній у галузі управління ризиками діяльності свідчить, що одними з найбільш дієвих інструментів мінімізації ризиків є похідні цінні папери. З метою здійснення найбільш ефективного управління ризиками, багато компаній та фінансових інститутів використовують операції хеджування форвардними, ф'ючерсними, опціонними та своп-контрактами. Дані контракти є ефективними інструментами зниження процентного, валютного, кредитного, цінового ризиків, ризику зміни курсів акцій, ризику економічного циклу, ризику зміни економічної кон'юнктури та інших фінансових ризиків [1].

Відповідно до чинного законодавства [2] похідні цінні папери – це цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів.

Дериватив – це стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати базовий актив на визначених ним умовах у майбутньому [3].

Похідний цінний папір – це фінансовий контракт між двома або більше сторонами, в основу якого покладена майбутня ціна або значення базового активу [4].

Похідні цінні папери – це фінансові інструменти строкового ринку, що поєднують наступні ознаки: виступають домінуючою формою фіктивного капіталу; можуть бути використані як складові або самостійні продукти фінансового інжинірингу; вартість яких походить від вартості базових активів, що лежать в їх основі; розрахунки за якими можуть здійснюватися на певних умовах в майбутньому і призначені для трансформації і передачі ризиків як інструменти хеджування та спекуляції [5].

Нормативними документами [3] встановлено, що похідними цінними паперами є: форвардний контракт, ф'ючерсний контракт, опціон. Проте деякі науковці до похідних цінних паперів крім вищезазначених також відносять і своп-контракти та варанти [4].

Ринок похідних цінних паперів – це система фінансово-економічних відносин між його учасниками, що виникають з метою розподілу (перерозподілу) ризиків, пов'язаних з фінансовими і товарними активами, та у результаті яких відбувається встановлення динамічної рівноваги між інвестиційними горизонтами цих учасників [5].

Український ринок похідних цінних паперів суттєво відрізняється від ринків похідних цінних паперів у країнах з розвинутою фінансовою системою. Ці відмінності проявляються і в обсягах торгів, і в структурі фінансових інструментів, що обертаються на ринку, і в організаційних формах здійснення торгів. З кількісної сторони обсяг ринку похідних цінних паперів в Україні значно менше, ніж за кордоном.

В Україні торгівля деривативами заснована в 1995 році. Проте й досі перебуває на початковому етапі розвитку: обсяги торгівлі деривативами незначні, а спектр цих інструментів – обмежений. Однією з основних причин цього є відсутність чіткого і системного законодавчого поля в цій сфері: відсутність базового закону має наслідком лише фрагментарне регулювання питань здійснення операцій з деривативами в окремих нормативно-правових актах. Це пояснюється тим, що ф'ючерсні контракти є менш ризикованими та більш гнучкими, аніж форвардні контракти. Крім того ф'ючерсні контракти не передбачають обов'язкової поставки базового активу [6].

На відміну від структури світових ринків похідних цінних паперів, де існує тенденція до переважного обігу форвардних контрактів. В Україні ринок похідних цінних паперів є доволі молодим сегментом фінансового ринку та представлений ф'ючерсними контрактами, опціонами та опціонними сертифікатами. Найбільша частка в структурі торгів належить ф'ючерсним контрактам.

Незважаючи на те, що похідні цінні папери використовуються для мінімізації фінансових ризиків окремих суб'єктів господарювання, вони самі можуть бути генераторами фінансових ризиків, в тому числі й системних.

За даними річного звіту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2015 р. [7], обсяги ринку похідних цінних паперів в Україні у 2015 р. скоротилися на 38,8% порівняно з показниками 2014 р. та в абсолютному вимірі складають 5,88 млрд грн. (1% обсягів національного фондового ринку). Спостерігається тенденція до скорочення обсягів торгів деривативами на ринку цінних паперів (рис. 1).

З рис. 1 видно, що незважаючи на коливання обсягів торгівлі цінними паперами, обсяг торгів у 2015 році відповідає значенням 2011 року, а обсяги торгів похідними цінними паперами у 2015 році скоротились у порівнянні з 2011 роком скоротилися більш ніж у 4 рази.

В загальній структурі обсягів торгів на ринку цінних паперів частка обсягу торгів похідними цінними паперами становила 0,27% від сукупного обсягу торгів обсяги торгів деривативами на ринку цінних паперів займають досить невелику частку від загального обсягу торгів.

Для оцінки тенденцій розвитку ринку похідних цінних паперів в Україні автором побудовано контрольну карту Шухарта обсягів торгів дерива-

тивами на ринку цінних паперів у 2008–2015 рр. (рис. 2).

Як видно з рис 2, вихід ряду динаміки обсягів торгів похідними цінними паперами за нижню контрольну межу спостерігається у 2008–2009 рр. під час світової фінансової кризи. Вихід ряду динаміки обсягів торгів похідними цінними паперами за верхню контрольну межу спостерігається у 2011–2012 рр., що свідчить про стрімкий розвиток ринку похідних цінних паперів в Україні в цей період.

Вітчизняний ринок похідних цінних паперів, як і світовий, представлено організованим та неорганізованим сегментами. Але структура вітчизняного ринку дуже відрізняється від структури світового ринку похідних цінних паперів. Частка обсягу торгів похідними цінними паперами на українському біржовому ринку у 2015 році становила 99,32%. Світовий позабіржовий ринок похідних фінансових інструментів майже в 9 разів перевищує обсяги операцій на організованому ринку.

Проте на відміну від світового ринку похідних цінних паперів, де провідну роль відіграє позабіржовий сегмент, у структурі вітчизняного ринку похідних цінних паперів позабіржовий ринок похідних цінних паперів становить менше 1% усього ринку, що свідчить про його надзвичайно низький рівень розвитку.

Найбільш нестабільним і схильним до високої волатильності є валютний ринок України. Під впливом двох фінансово-економічних криз українська національна валюта девальвувала більш ніж на 500%. Саме тому найбільшим попитом на біржовому ринку похідних цінних паперів за обсягами виконаних угод користуються валютні ф'ючерсні контракти, більше чверті усіх ф'ючерсних контрактів є валютними. На другому місці знаходяться відсоткові деривативи.

На відміну від біржового ринку, на українському позабіржовому ринку похідних цінних паперів за обсягами виконаних угод найбільшим попитом користуються форвардні контракти та опціони з поставкою базового активу (товару).

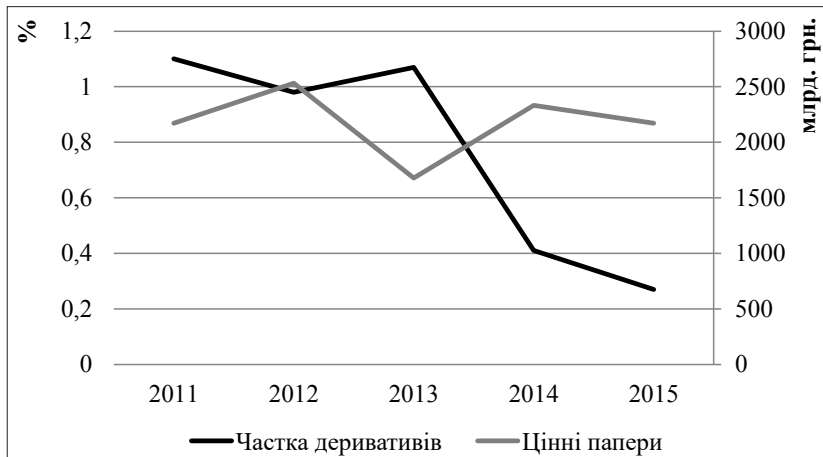


Рис. 1. Динаміка обсягів торгів цінними паперами та частка деривативів у них

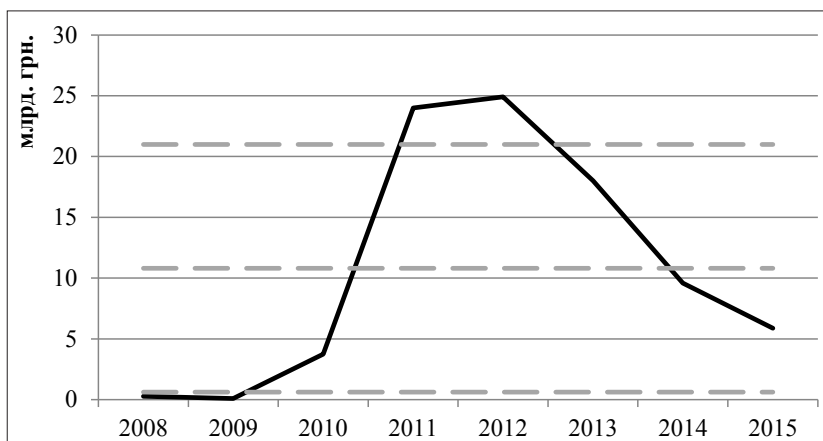


Рис. 2. Контрольна карта Шухарта обсягів торгів деривативами на ринку цінних паперів у 2008–2015 рр.

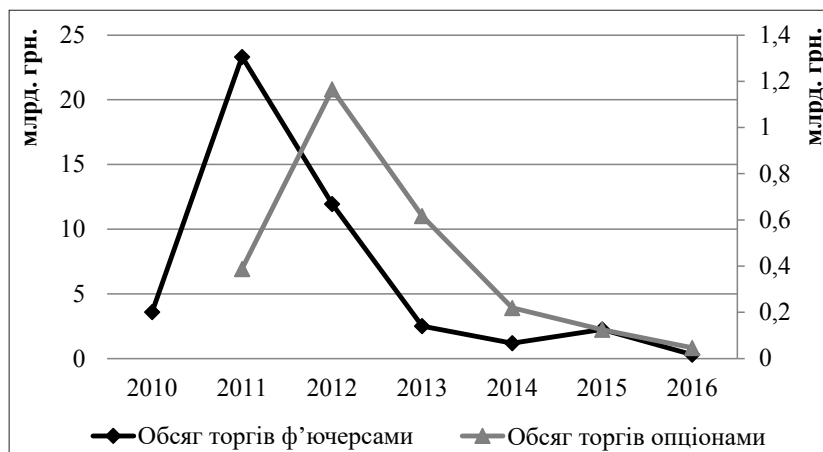


Рис. 3. Динаміка обсягів торгів ф'ючерсами та опціонами на ПАТ «Українська біржа»

Варто зазначити, що перевагою проведення операцій на організованому ринку є те, що біржа виступає гарантом розрахунків, що унеможливорює невиконання зобов'язань її учасниками, тоді як позабіржовий ринок позбавлений відповідної системи гарантування. У 2013 р. сума непогашених зобов'язань по позабіржовим похідним фінансовим інструментам на світовому ринку перевищувала 700 трлн дол. США. Ця сума була значно більшою, ніж обсяг сукупного ВВП країн світу [8].

За результатами аналізу зарубіжного досвіду можна зробити висновок, що найбільшу питому вагу у загальній вартості контрактів займають процентні деривативи, проте їх обсяги знижуються – від 82,29% у 2013 р. до 78,62% у 2015 р. [9]. Значний попит на цей вид деривативів пояснюється тим, що процентні ставки за кредитами постійно змінюються. Це призводить до того, що компанії не мають змоги швидко реагувати на зміни кон'юнктури фінансового ринку, тому це призводить до підвищення фінансових ризиків. У цьому випадку саме похідні цінні папери на процентні ставки дають змогу збалансувати інтереси учасників із високою та низькою кредитоспроможністю.

Разом зі зниженням частки контрактів на процентні ставки спостерігається підвищення питомої ваги валютних контрактів – зростання з 9,93% у 2013 р. до 13,48% у 2015 р [9].

Сучасний стан вітчизняного ринку похідних цінних паперів характеризується низькою транспарентністю ринку, відсутністю узагальненої інформації щодо реального стану та обсягів ринку похідних цінних паперів, що унеможливорює аналіз та ефективно регулювання процесів, які відбуваються на ньому [10].

Про досить низький рівень розвитку ринку похідних цінних паперів в Україні також свідчить той факт, що у 2015 році торгівля деривативами здійснювалася лише на трьох фондових біржах з десяти функціонуючих станом на 2015 рік. Найбільший обсяг торгів похідними цінними паперами здійснюється на ПАТ «Українська біржа».

Автором здійснено аналіз динаміки торгів похідними цінними паперами на ПАТ «Українська біржа» [11] (рис. 3).

З рис. 3 видно, що 2010 року торги опціонами взагалі не здійснювалися. Розвиток ринку опціонів має деяке відставання від ринку ф'ючерсів, проте, в цілому можна зробити висновок, що загальна тенденція в торгах ф'ючерсами та опціонами на ПАТ «Українська біржа» зберігається. Обсяги торгів ф'ючерсами у 2016 році є більшим ніж обсяги торгів опціонами в 6 разів.

За даними ПАТ «Українська біржа» [11], зараз в обігу знаходяться ф'ючерсні контракти на валютні пари долар США – гривня, долар США – євро, на золото й Індекс українських акцій на 6 місяців. Найбільший обсяг торгів займають ф'ючерсні контракти на валютну пару долар США – євро, що пояснюється високою прогнозованістю курсів цих валют та, відповідно, низькою ризиковістю таких строкових контрактів.

Результати проведеного аналізу дають змогу стверджувати, що ринок похідних цінних паперів в Україні є малорозвиненим. Циклічні та системні кризи в економіці України та світу надзвичайно сильно впливають його на стан. Обсяги торгів похідними цінними паперами характеризується значними коливаннями, так 2011 року обсяги торгів у шість разів перевищували аналогічний показник попереднього року, а обсяги торгів у посткризовий 2009 рік більш ніж в 240 разів менші ніж у 2012 році. Така тенденція на ринку похідних цінних паперів свідчить про його високу чутливість до змін в економіці України та світу.

Саме тому на відміну від попередніх років, важливість спекулятивної функції ринку похідних цінних паперів поступово зменшується, натомість зростає значення хеджувальної функції, що суттєво впливає як на розвиток ринку, так і на активність торговців на ринку похідних цінних паперів.

Серед чинників, що стримують розвиток ринку похідних цінних паперів, як і раніше, провідне місце належить чинникам загальносистемного характеру, а саме: недоліки законодавства, рівень розвитку інфраструктури ринку похідних цінних паперів, а також поточний стан розвитку ринків базових активів. До внутрішніх чинників належать ризикованість діяльності на ринку похідних цінних паперів. До основних ризиків, притаманних діяльності на ринку похідних цінних паперів належать: валютний, процентний, кредитний та операційні ризики.

Висновки з проведеного дослідження. Результати проведеного аналізу свідчать, що ринок похідних цінних паперів має обмежену здатність до саморегулювання, що обумовлює необхідність створення додаткових регулятивних механізмів із запобігання кризових явищ на ньому, недопущення трансляції їх руйнівного впливу на реальний сектор, підтримання стійкого розвитку ринку та забезпечення виконання ним своїх функцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Смагін В.Л. Сучасні тенденції функціонування ринку похідних цінних паперів / В.Л. Смагін, Т.В. Майорова // Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. – 2012. – № 1. – С. 233–240.
2. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України від 23 лютого 2006 року № 3480-IV [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
3. Положення про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів: Постанова Кабінету Міністрів України від 19 квітня 1999 р. № 632 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/632-99-%D0%BF>.

4. Іващук Н.Л. Ринок деривативів: економіко-математичне моделювання процесів ціноутворення: монографія / Н.Л. Іващук. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2008. –472 с.

5. Макаренко І.О. Стійкий розвиток ринку похідних фінансових інструментів України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08. «Гроші, фінанси і кредит» / І.О. Макаренко. – Суми, 2011. –20 с.

6. Квактун О.О. Особливості участі Екрані на світовому ринку деривативів / О.О. Квактун // Економічний простір. –2014. –№ 83. – С. 16–24.

7. Річний звіт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2015 р. [Електронний

ресурс] – Режим доступу: https://www.nssmc.gov.ua/user_files/content/58/1473066406.pdf.

8. Парандій О. Ризики та втрати у торгівлі деривативами / О. Парандій // Ринок цінних паперів України. –2013. –№ 1–2. – С. 77–82.

9. BIS Statistical Bulletin. December 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org/statistics/bulletin1509.pdf>

10. Шмуратко Я.А. Методологічні підходи до вимірювання ринку похідних фінансових інструментів / Я.А. Шмуратко // Науковий вісник ОНЕУ. –2013. –№ 27 (206). – С. 164–169.

11. Офіційний сайт ПАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ux.ua/>

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОЦЕС В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ INVESTMENT PROCESS IN REGIONS OF UKRAINE

Розглядаються питання, пов'язані з динамікою і структурою інвестиційного процесу на регіональному рівні. Проаналізовано регіональну неоднорідність інвестиційного простору України. Виявлено існування фінансового центру в м. Києві, де сконцентрована переважна частка іноземних та капітальних інвестицій.

Ключові слова: регіон, інвестиції, інвестиційна політика, інвестиційний процес, регіональна неоднорідність

Рассматриваются вопросы, связанные с динамикой и структурой инвестиционного процесса на региональном уровне. Проанализирована региональная неоднородность инвестиционного пространства Украины.

Выявлено существование финансового центра в Киеве, где сконцентрирована подавляющая часть иностранных и капитальных инвестиций.

Ключевые слова: регион, инвестиции, инвестиционная политика, инвестиционный процесс, региональная неоднородность

In the article the problems associated with the dynamics and structure of the investment process at the regional level studied. Analysed of regional heterogeneity of the investment environment in Ukraine. Discovered the existence of a financial center in the Kyiv, which concentrated the vast share of foreign capital and investment.

Key words: region, investments, investment policy, investment process, regional heterogeneity

УДК 330.332(477)

Хомяк М.С.

к.е.н., доцент, докторант,
Університет державної фіскальної
служби України

Постановка проблеми. Активізація інвестиційного процесу є ключовою умовою збалансованого розвитку регіонів на основі ефективного використання кредитно-фінансових ресурсів. Останнім часом показники інвестиційної діяльності в цілому по Україні та по регіонах погіршилися. Значний негативний тиск на регіональні інвестиції чинить складна ситуація на Сході України. «Випадіння» з економічного простору України Донецької та Луганської областей негативно впливає на сусідні регіони. Через ситуацію в зоні АТО особливо постраждали такі галузі як добувна, хімічна промисловість, гірничо-металургійний комплекс і машинобудування. Падіння ділової активності та прибутків підприємств призвело до зниження обсягів інвестицій в модернізацію основних фондів, зменшення попиту на продукцію проміжного споживання та інвестиційного призначення, різкого погіршення інвестиційного клімату в Україні. Так у світовому рейтингу інвестиційної привабливості

за 2016 рік Україна посіла 130-те місце (2015 рік – 89-те місце) із 174 країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженням інвестиційної діяльності в Україні зокрема на регіональному рівні займається низка вчених, таких як В. Захожай і М. Кіт [2], М. Кизима і Є. Конової [3], С. Петровської [4], Л. Сімків [5], Т. Уманець [6] та інш.

Незважаючи на вагомий внесок зазначених вчених у вирішення проблеми активізації інвестиційної діяльності на регіональному рівні дотепер в Україні наявна суттєва регіональна неоднорідність, що поглиблюється. Це утруднює вирішення завдання збалансованого економічного розвитку

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення тенденцій інвестиційної діяльності і України та виявлення їх регіональних особливостей як основи для розробки рекомендацій їх активізації в регіонах, що стане основою зміцнення регіональної конкурентоспроможності та забезпечення збалансованого економічного розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Негативні тенденції у інвестиційній діяльності розпочалися ще у 2013 році. За його підсумками обсяг капітальних інвестицій по Україні в цілому впав на 7,9%, приріст спостерігався лише у 6 регіонах: Вінницькій, Житомирській, Луганській, Миколаївській, Чернігівській областях та у м. Севастополь. Обсяг прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України у зазначений період зріс на 3,18% до 56,79,4 млрд дол. США, зниження ПІІ спостерігалось лише у Волинській та Харківській областях.

У 2014 р. падіння інвестицій прискорилося (до «мінус» 24,1% по Україні) і спостерігалось в усіх областях, крім Івано-Франківської та Хмельницької. Так само негативну динаміку демонстрували і прямі іноземні інвестиції: найбільше падіння було в Кіровоградській, Донецькій, Черкаській областях. Зниження обсягу капітальних інвестицій загальмувалося у 2015 р. (падіння становило «мінус» 20%), коли в переважній більшості областей від'ємні темпи змінилися зростанням. Негативна динаміка капітальних інвестицій була лише в Полтавській, Одеській, Дніпропетровській, Запорізькій, Київській областях, а також в Донецькій та Луганській. Однак іноземні інвестиції продовжили падіння – в 2015 р. їх обсяг скоротився на 25,0%, позитивна динаміка спостерігалася лише у Херсонській області. У 2016 році ситуація покращилася, зростання капітальних інвестицій по Україні склало 34,4%, позитивний приріст спостерігався у більшості областей, окрім Волинської, Закарпатської, Івано-Франківської, Рівненської, Чернівецької. Прямі іноземні інвестиції зросли на 4,0%. Лідерами інвестиційних процесів стали Одеська, Миколаївська, Кіровоградська області, де індекс капітальних інвестицій становив 163,4, 147,6, 147,0 відповідно. Таким чином, регіональна динаміка інвестицій у 2013–2014 рр. характеризувалася масовістю та глибоким падінням. Перші ознаки відновлення інвестиційної діяльності проявилися у 2015 р., а у 2016 р. ці позитивні тенденції закріпилися.

Дещо парадоксальним виглядає той факт, що з погіршенням інвестиційної динаміки у 2010–2016 рр. зменшилася їх регіональна диспропорційність: розрив між максимальним і мінімальним обсягом капітальних інвестицій на одну особу поміж регіонів зменшився майже в два рази – з 12,4 разу у 2013 р. до 6,69 разу у 2015 р., ПІІ – з 143,1 до 67 у 2016 році. Максимальний обсяг капітальних інвестицій нагромаджений у Київській області – 14,1 млрд грн., мінімальний – 784 млн грн. у Луганській області, іноземних інвестицій – мінімально 49 млн дол. США в Тернопільській обл., максимально – 7,9 млрд дол. США в м. Київ. Як наслідок, 45,1% обсягу освоєних інвестицій припало всього на 4 регіони: м. Київ (29,7%), Київську, Дніпропетровську і Львівську

області (рис. 1). Щодо ПІІ, то понад половини їх обсягу так само припадає на м. Київ (52,11%), далі йдуть Дніпропетровська та Донецька області.

На жаль, зменшення розриву між максимальним і мінімальним обсягом капітальних інвестицій на одну особу є результатом не тільки збільшення інвестицій у ті регіони, що відставали за обсягами освоєних інвестицій, скільки виводу інвестицій з «перенасичених» інвестиційним капіталом регіонів, насамперед, з Дніпропетровської, Харківської областей та переспрямування їх до Хмельницької, Волинської, Чернігівської, Київської областей. У підсумку за 2011–2016 рр. капітальні інвестиції зросли у Волинській (1,73 разу), Хмельницькій (1,61), Чернігівській (1,51), Київській (1,49), Кіровоградській (1,43 разу) областях. Найбільше – впали у Луганській (0,30), Донецькій (0,37), Запорізькій (0,70), Чернівецькій (0,76), Івано-Франківській (0,81) областях. В цілому високий рівень нагромадження інвестиційних ресурсів у фінансово- та промислово-розвинених регіонах зберігся.

Щодо припливу іноземних інвестицій, то за станом на 31.12.2015 р. вони становили 43,3 млрд дол. США, за 2011–2015 рр. вони найбільше зросли в Полтавській (1,81 разу), Івано-Франківській (1,63), Миколаївській (1,28), Черкаській (1,21), Одеській (1,21 разу) областях. Найбільше іноземні інвестиції впали в Сумській (0,56 разу), Харківській (0,57), Рівненській (0,71) та Донецькій (0,80) областях.

Слід відмітити, що п'ятірка регіонів-лідерів нагромадження капітальних та іноземних інвестицій фактично незмінна – це м. Київ, Донецька, Дніпропетровська, Київська, Одеська, Харківська (понад 47,1% загального обсягу капітальних інвестицій станом на кінець 2016 року). Останнім часом активно зростає Львівська область. Це засвідчує високу інвестиційну привабливість зазначених регіонів для вітчизняних та іноземних інвесторів. Беззаперечним інвестиційно-фінансовим центром є Київ, вирішальну роль в цьому відіграє його розвинена інфраструктура, високий рівень доходів населення та підприємств, концентрація активів банківської системи, фінансових ресурсів фондового ринку, кредитно-депозитних установ, діяльність страхових організацій (рис. 1).

Таким чином, розподілу інвестиційних ресурсів в Україні властива суттєва регіональна неоднорідність. Традиційно, для визначення ступеня інвестиційної неоднорідності по регіонах використовується Індекс концентрації Херфіндаля-Хіршмана (ННІ) [1]:

¹ Гришина І., Шахназаров А., Ройзман І. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей, Инвестиции в России, 2001, N4. – <http://ivr.nm.ru/2001/rus/p0104/p010402.htm>

$$HHI = \sum_{j=1}^k \left(\frac{i_j}{I} * 100 \right)^2 \quad (1)$$

де k = 25 – кількість регіонів; i_j – обсяг інвестицій в j-му регіоні; I – загальний обсяг інвестицій;

Теоретично максимальне значення індексу ННІ, що дорівнює 1000, може бути лише тоді, коли весь обсяг інвестицій припадає на один регіон. Мінімальне значення відповідає рівномірному розподілу інвестицій між 25 регіонами – у нашому випадку $400 (10000/25=400)$ [8]. Середнє значення – $(10000-400)/25 = 4800$.

Наші розрахунки індексу Херфіндаля-Хіршмана для України для капітальних та іноземних інвестицій засвідчили, що концентрація фінансових інвестицій за останні роки суттєво зросла (рис. 2)

Динаміка індексу ННІ за 2010–2015 рр. вказує на існування середнього рівня концентрації капітальних інвестицій в Україні, але останнім роками він різко пішов угору через «втечу» інвестицій до стабільних регіонів. Тобто з часом неоднорідність регіонального розвитку України лише посилюється.

Майже в два рази більша концентрація (регіональна нерівномірність) прямих іноземних інвестицій (рис. 3).

Зіставлення графіків на рис. 2.5 та рис. 2.6 показує, що значення ННІ за обсягом іноземних інвестицій майже вдвічі перевищують значення ННІ за обсягом капітальних інвестицій, що певною мірою обумовлено зосередженням понад половини інвестицій в м. Києві. Розрахунки ННІ переконливо доводять стале існування високого рівня інвестиційної неоднорідності регіонів України з чітко вираженою тенденцією до його подальшого зростання. Особливо вимогливими є іноземні інвестори, які, уникаючи ризиків політичної та економічної нестабільності, інвестують у Західні та Південні регіони.

Відповідно у 2013–2016 рр. найменше втратили у обсягах інвестицій регіони Західної (Івано-Франківська та Львівська обл.) та Південної (Одеська, Миколаївська обл.) України. Проте відносно невелике падіння капітальних інвестицій в Південно-Східному регіоні (насамперед, в м. Дніпрі), де темпи падіння були навіть меншими, ніж в Києві, непрямым чином свідчить про адаптацію вітчизняних інвесторів до чинної ситуації та певною мірою пов'язано з потужністю промислового комплексу Дніпропетровської області, політикою місцевих органів влади та діяльністю місцевих політиків та бізнесменів.

З нашої точки зору інвестиційна неоднорідність в умовах кризи є іманентним явищем або

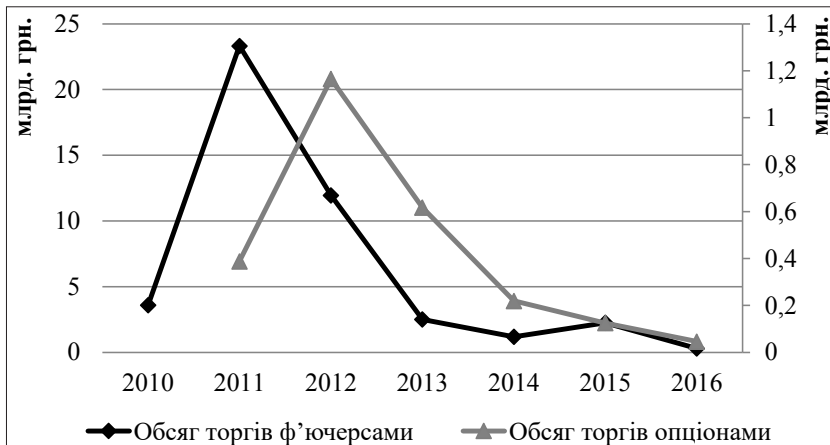


Рис. 1. Регіональна структура капітальних та прямих іноземних інвестицій за 2016 рік, %.

Джерело: За даними Державної комісії статистики України [7]

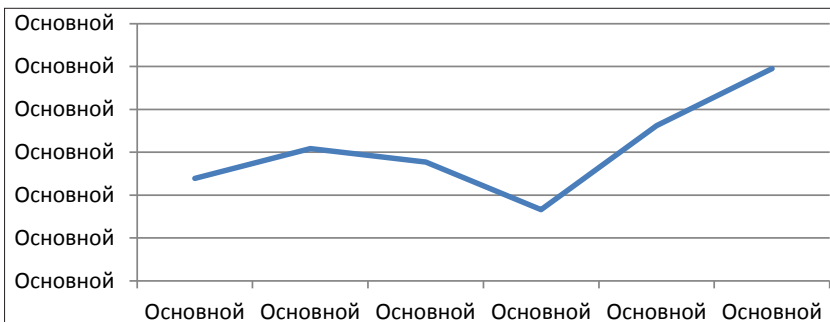


Рис. 2. Індекс Херфіндаля-Хіршмана за обсягом капітальних інвестицій

Джерело: Розраховано за [7]

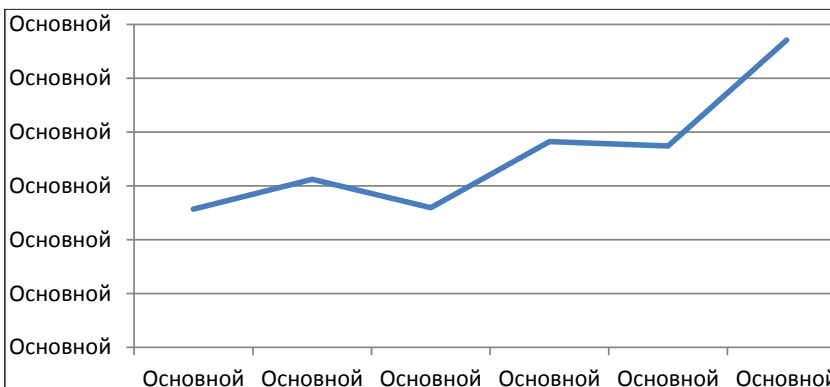


Рис. 3. Індекс Херфіндаля-Хіршмана за обсягом іноземних інвестицій

Джерело: розраховано за [7]

необхідності економічного прориву, коли обмежені фінансові ресурси концентруються у найбільш перспективних та промислово-розвинених регіонах для забезпечення найбільшого ефекту та віддачі від інвестицій. Проте в Україні спостерігається непродуктивний характер розподілу інвестицій за видами економічної діяльності, і криза його лише погіршила.

У 2013–2015 рр. ситуація структура капітальних інвестицій дещо змінилася. За 2010–2015 рр. частка капітальних інвестицій в сільське господарство по Україні зросла з 6,1 до 11,0%. І досягла найбільших значень у Вінницькій обл. – 29,8% (21,8% у 2010 р.), у Кіровоградській – 46,0% (32,0% у 2010), у Херсонській – 41,04% (28,5% у 2010 р.), в Чернігівській – 38,0% (27,8% у 2010 р.). Навіть в Києві частка інвестицій у сільське господарства, що традиційно була на низькому рівні, підвищилася майже в 5 раз з 0,2 до 1,0%. Капітальні інвестиції в промисловість зросли незначною мірою – їх частка збільшилася з 30,0 до 32,1% в цілому по Україні, що результатом потужної кризи та спаду економічної активності. У 2015 р. найбільша частка інвестицій в промисловість зафіксована у Запорізькій обл. (62,1%), Луганській (59,1%), та таких «промислових гігантах» як Донецькій (59,8%), Дніпропетровській (58,1%) областях. В м. Києві у промисловість спрямовується трохи менше чверті усього обсягу капітальних інвестицій.

У 2010–2015 рр. домінувала тенденція до скорочення частка капітальних інвестицій в будівництво з 17,3 до 15,9%. Зростання спостерігалось переважно в західних областях – в Чернівецькій (з 48,5 до 52,6%), Закарпатській (з 37,3 до 42,1%), Львівській (з 23,4 до 28,0%), а також незначною мірою в Одеській (з 14,0 до 16,0%), Полтавській (9,1 до 11,7%), Харківській (з 13,0 до 15,1%) областях.

Майже на третину зменшилася частка капітальних інвестицій в торгівлю – з 10,0 до 7,6% усього по Україні. Найбільше падіння спостерігалось в Запорізькій обл. (з 43,2 до 3,6%). В окремих областях інвестиції в торгівлю зросли, наприклад, у Івано-Франківській обл. частка підвищилася з 2,9 до 7,3%, у Київській з 13,4 до 15,9%, в Одеській з 3,8 до 7,0%, у Тернопільській з 3,5 до 5,1%. В м. Києві частка інвестицій в торгівлю зростала протягом 2010–2014 рр. з 10,0 до 17,4%, проте впала до 9,5% в 2015 році. Ключовим фактором, що обумовлював таку динаміку, є суттєве падіння реальних доходів населення в умовах розгортання інфляційно-девальваційної спіралі. Українці переорієнтувалися на купівлю лише необхідних товарів, що різку звузило споживчий попит. Знизилася і частка інвестицій в транспорт (з 10,4 до 6,8%) усього по Україні, проте по регіонах вона суттєво не змінилася.

Щодо таких видів економічної діяльності як інформація та телекомунікації й фінансова та страхова справа, то частка інвестицій в них практично в усіх регіонах менше від 1,0%, окрім м. Києва, де упродовж 2010–2015 років частка інвестицій у зазначені види економічної діяльності зросла з 14,4 до 24,3% та зменшилася з 8,6 до 5,7% відповідно, загалом по Україні – зросла з 4,6 до 8,44% та з 3,1 до 2,4% відповідно. Таким чином, можна зробити висновок, що в м. Києві нагромаджено понад половини інвестиційних ресурсів, і найбільш привабливою для інвестицій є його сфера інформація та телекомунікації та послуг.

Аналіз структурних змін у галузевому розподілу інвестицій по регіонах засвідчує, якщо у 2010–2012 рр. структура капітальних інвестицій мала виражений сировинний характер², то у 2014–2015 р. намітилася поступова переорієнтація інвестиційних потоків з сировинних (видобувних) галузей до сфери сільського господарства, промисловості, інформації та телекомунікації, послуг³. Така структура інвестицій по регіонах переключення свідчить про багатоукладність економіки регіонів України з фінансовим центром в м. Києві та наявність точок росту в окремих областях, що поступово нарощують інвестиції (Львівська, Кіровоградська, Вінницька області).

Галузева структура інвестування по регіонах України пов'язана як з об'єктивними факторами формування їх інвестиційного потенціалу, так і неефективною політикою місцевих органів влади щодо залучення інвесторів. Цей перелік факторів конкретизують фахівці, [9, 10], що виділяють:

- різний податковий і адміністративний тиск на бізнес;
- падіння прибутковості економічної діяльності;
- різну ємність внутрішнього ринку, викликану різним рівнем доходів населення по регіонах;
- відсутність ринкових основ функціонування і конкуренції регіонів – ринку цінних паперів, ринку землі, ринку нерухомості;
- відсутність інформаційної бази для інвесторів (інвестиційних паспортів регіонів тощо): високі ризики та невизначеність.

– низька прибутковість більшості видів економічної діяльності, що не дозволяє інвесторам планувати інвестиційну діяльність у перспективі.

На наш погляд, регіональна неоднорідність значною мірою зумовлена негативною структурою джерел фінансування та відсутністю ринкового механізму галузевого перерозподілу інвес-

² Загалом по Україні переважно інвестують кошти у сировинні галузі в Донецькій, Дніпропетровській, Житомирській, Вінницькій областях. Тут відповідна частка інвестицій перевищує середній рівень.

³ Найбільш інвестиційно привабливими секторами таких областей як м. Київ, Волинська, Львівська, Кіровоградська є сфера послуг, зокрема фінансових

тицій. Так, складна ситуація в Україні залишає можливість лише для короткострокових капітальних вкладень у ті види економічної діяльності, де висока швидкість обороту капіталу (наприклад, торгівля, транспорт, сільське господарство). Відсутність ринкових механізмів перерозподілу коштів та слабка кредитна активність банків зумовлює ситуацію, коли єдиним джерелом інвестицій стають власні прибутки. Як слушно зазначають вітчизняні науковці, в цих умовах вітчизняні інвестори не мають можливість залучати інвестиції на розширення діяльності, оновлювати основні засоби і впроваджувати нові технології [11]. В свою чергу, несприятливий інвестиційний клімат демотивує іноземних інвесторів вкладати кошти в Україну, що обумовлює стабільно низку частку ПІІ у структурі джерел інвестування.

Про вкрай високі ризики інвестиційної діяльності на регіональному рівні України свідчить той факт, що більшість іноземних інвесторів взагалі утримуються від капіталовкладень в українську економіку. У 2015 р. результати опитування показали, що інвестори оцінювали рівень привабливості України на 2,66 бали з 5 можливих [5; 12]. До основних ризиків інвестування в Україну іноземні інвестори відносять такі, як: корупція (5,26 бали з), низький рівень розвитку інфраструктури (5,46), слабкий захист прав власності (5,46), відсутність достатнього обсягу фінансових джерел для інвестицій (5,49), надмірне втручання місцевих органів влади в діяльність підприємств (5,94 бали) [13, С. 103–104].

Виклад основного матеріалу дослідження.

За збереження високих ризиків, неефективної структури джерел фінансування та низького рівня прибутковості більшості видів економічної діяльності по регіонах спостерігатиметься нестача інвестиційних ресурсів, що не дозволить повною мірою реалізувати інвестиційний потенціал регіонів. Змінити ситуацію можна лише на основі посилення зацікавленості інвесторів, адже загальновідомо, що інвестори обирають таку сферу економічної діяльності та регіон, що найбільше відповідає їх інтересам. вивчення факторів інвестиційної привабливості є напрямом майбутніх досліджень

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Аналіз стану соціально-економічного розвитку областей та міста Києва за січень-вересень 2016 року Міністерство економічного розвитку і торгівлі. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Sotsialno-ekonomichniiRozvitokRegioniv>
2. Захожай В. Статистика інвестиційної діяльності, М. Кіт. URL: <http://personal.in.ua>
3. Кизим М.О. Моделювання стратегії інвестиційної діяльності Харківського регіону // Фінанси України. 2002, № 10. С. 22–28.
4. Петровська С.А. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний пофакторний аналіз // Механізм регулювання економіки. 2012, № 2. С. 90–97
5. Сімків Л.Є. Стан інвестиційної активності в регіонах України
6. Уманець Т.В. Оцінка інвестиційної привабливості регіону за допомогою інтегральних індексів. URL: Режим доступу: <dspace.nbuv.gov.ua>
7. Статистичний збірник «Регіони України» 2016. Частина II // Київ 2016. С. 206–211.
8. Гришина І., Шахназаров А., Ройзман І. Комплексная оценка инвестиционной привлекательности и инвестиционной активности российских регионов: методика определения и анализ взаимосвязей, Инвестиции в России, 2001, N4. URL: <http://ivr.nm.ru/2001/rus/p0104/p010402.htm>
9. Сорока М.В. Ідентифікація чинників регіональної інвестиційної привабливості // URL http://vlp.com.ua/files/29_14.pdf
10. Інструменти підвищення інвестиційної спроможності регіонів в контексті розкриття внутрішнього потенціалу розвитку. Аналітична записка // Відділ регіональної політики. URL: <http://http://www.niss.gov.ua/articles/1658/>
11. Ткач С. Ключові ризики та можливості для інвесторів України з країн Європейського Союзу в умовах зони вільної торгівлі URL: <http://ird.gov.ua/irdp/e20150605.pdf>.
12. Європейська Бізнес Асоціація. URL: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba>.
13. Інвестиційна привабливість регіонів (Повна версія) // Підготовлено Київським міжнародним інститутом соціології у партнерстві з Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій на замовлення Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами України. Київ 2014.

РОЗДІЛ 8. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ ГРОШОВИХ КОШТІВ

ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND CONTROL OF FUNDS

Грошові кошти є найбільш ліквідними активами та обмеженими ресурсами, і успіх діяльності підприємства багато в чому визначається здатністю їх раціонально розподіляти і використовувати, саме тому організація їх обліку є досить важливим питанням під час контролю операцій із ними. У статті досліджено існуючу методику обліку грошових коштів. Розглянуто основні елементи організації внутрішньогосподарського контролю грошових коштів. Проаналізовано типові порушення і помилки, з якими найчастіше зустрічається перевіряючий. Обґрунтовано рекомендації щодо удосконалення обліку та системи внутрішньогосподарського контролю грошових коштів на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: грошові кошти, бухгалтерський облік, контроль, внутрішньогосподарський контроль, підприємство.

Денежные средства являются наиболее ликвидными активами и ограниченными ресурсами, и успех деятельности предприятия во многом определяется способностью их рационально распределять и использовать, именно поэтому организация их учета является достаточно важным вопросом при контроле операций с ними. В статье исследовано существующую методику учета денежных средств. Рассмотрены основные элементы организации внутреннего контроля денежных средств. Проанализированы типичные нарушения и ошибки, с которыми чаще всего встречается проверяющий. Обоснованы рекомендации по усовершенствованию учета и системы внутреннего контроля денежных средств на отечественных предприятиях.

додано существующую методику учета денежных средств. Рассмотрены основные элементы организации внутреннего контроля денежных средств. Проанализированы типичные нарушения и ошибки, с которыми чаще всего встречается проверяющий. Обоснованы рекомендации по усовершенствованию учета и системы внутреннего контроля денежных средств на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: денежные средства, бухгалтерский учет, контроль, внутривозвратный контроль, предприятие.

Money is the most liquid asset and limited resource. Success of any enterprise depends on ability to efficiently allocate and use money. This is the reason why organization of its accounting is quite an important issue in the control of transactions. The article studies existing methods of the funds accounting and describes the main elements of the organization of internal funds control. The standard violations and mistakes faced by a common reviewer are also investigated. Recommendations in accounting improvement and the system of internal funds control in domestic enterprises are justified as well.

Key words: funds, accounting, control, internal funds control, enterprise.

УДК 657.1

Бондаренко Н.М.

к.е.н., доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Таран В.В.

магістр

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

Постановка проблеми. На сьогоднішній день актуальність і значимість грошових коштів не викликає сумнівів. Грошові кошти за своєю природою є початковою і кінцевою стадією кругообігу господарських засобів, швидкість руху грошових коштів визначається ефективністю діяльності підприємства. Обсяг наявних у підприємства грошей визначає платоспроможність підприємства (одну з найважливіших характеристик фінансового становища підприємства). Грошові кошти – це унікальний вид оборотних коштів, який володіє абсолютною ліквідністю, тобто здатний негайно виступати засобом платежу за зобов'язаннями підприємства в будь-який час.

І незважаючи на простоту теоретичного матеріалу з обліку грошових коштів, на практиці досить часто припускаються помилок і порушень.

Адже кошти легко приховати і перевезти, на них немає знаків приналежності, і вони є конвертованими. Ризик крадіжки безпосередньо пов'язаний з тим, що окремі особи мають доступ до системи обліку і можуть отримати дозвіл на охорону грошових коштів [1, с. 56]. Тому обліку грошових коштів та їх контролю необхідно приділяти особливу увагу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз літературних джерел з питань проведення обліку та контролю грошових коштів дозволяє

зробити висновок, що чимало праць вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів присвячено вивченню саме цієї теми. Розвитку теорії та практики організації обліку та контролю грошових розрахунків присвячено роботи вітчизняних науковців: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, О.М. Петрука Н.О. Гури, І.К. Дрозд, О.І. Коблянської, В.Г. Швеця, В.О. Шевчука та інших. Разом з тим, недосконалість практичних аспектів організації обліку та внутрішнього контролю за грошовими розрахунками на підприємствах визначають доцільність дослідження.

Постановка завдання. Метою даної роботи є дослідження теоретико-організаційних аспектів обліку та контролю грошових коштів та з'ясування напрямків їх покращення на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Згідно з нормативними документами до грошових коштів відносять готівку, кошти на рахунках у банку та депозити до запитання. Багато економістів вважають що таке визначення потребує уточнень, тому в економічній літературі існує безліч визначень поняття «грошові кошти», що призводить до неоднозначного розуміння сутності цієї категорії. Далі розглянемо деякі з них (табл. 1).

Отже, з приведених трактувань категорії «грошові кошти» можна сказати наступне, грошові

кошти – це найліквідніші активи підприємства, що включають готівку в касі, кошти на рахунках у банку, електронні гроші, які у відкрито циркулюючій системі емітуються, депозити до запитання.

Для забезпечення достовірної і точної інформації про рух коштів необхідно забезпечити їх чіткий, своєчасний та повний облік, тому основними завданнями бухгалтерського обліку грошових коштів є:

- правильна організація, своєчасне й законне проведення безготівкових і готівкових розрахункових операцій;
- своєчасне та правильне документування операцій із руху грошових коштів і розрахунків;
- забезпечення схоронності коштів у місцях їх зберігання і контроль над їх цільовим використанням;
- своєчасне проведення інвентаризації грошових коштів та відображення її результатів в обліку;
- своєчасне і повне відображення в документах і реєстрах бухгалтерського обліку руху коштів у касі підприємства і на рахунках у банку;
- суворе дотримання встановлених правил ведення касових операцій і здійснення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності;
- вишукування можливостей найбільш раціонального вкладення вільних грошових коштів як джерела фінансових інвестицій, що приносять дохід.

В частині ведення бухгалтерського обліку для контролю за рухом грошових коштів призначені спеціальні рахунки обліку грошових коштів. Ці рахунки призначені для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів у вітчизняній та іноземних валютах, що знаходяться в касі, на розрахункових, валютних та інших рахунках, відкритих в кредитних організаціях на території України і за її межами, а також цінних паперів, платіжних та грошових документів [9, с. 67].

З особливостями обліку грошових коштів пов'язана облікова політика підприємства – сукупність обраних підприємством способів ведення бухгалтерського обліку (первинного спостереження, вартісного виміру, поточної угруповання і підсумкового узагальнення фактів господарської діяльності). Для відображення грошових коштів бухгалтерська служба на чолі з головним бухгалтером має використовувати робочий план рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємства. Особливості відображення грошових коштів полягають в тому, що кожна операція з готівкою повинна бути документально оформлена (підтверджена) відповідними документами. Окрім того, надходження готівки в касу оформляється (оприбутковується) на підставі прибуткового касового ордера, видача – на підставі видаткового касового ордера. Дані з цих ордерів заносяться в касову книгу, в якій вказується залишок готівки в касі підприємства на початок дня, обороти за день і залишок на кінець дня. Дані касової книги повинні відповідати фактичній наявності грошей в касі. Виписані касові ордери реєструються в журналі реєстрації прибуткових і видаткових касових документів, який ведеться окремо за прибутковими та видатковими операціями [10, с. 55].

Будучи значущим і важливим об'єктом діяльності підприємства грошові кошти потребують контролю і формування звітності. Теоретично можливі три підходи до встановлення правил обліку на підприємстві: централізований, децентралізований і змішаний. При першому підході ведення обліку регламентується з єдиного центру. При чому особливого значення не має, державний це орган або громадське об'єднання. Другий підхід передбачає індивідуалізацію правил бухгалтерського обліку для кожного господарюючого суб'єкта. Хоча

Таблиця 1

Економічна сутність поняття «грошові кошти»

Джерело	Визначення
С.М. Остафійчук [2]	Грошові кошти – готівка в касі підприємства, депозити до запитання, кошти на банківських рахунках, які характеризуються абсолютною ліквідністю, тобто можуть у будь-який момент бути використані для здійснення розрахунків, або обміняні на законні платіжні засоби.
Г.В. Осовська [3]	Грошові кошти – це доходи і надходження, що акумулюються у грошовій формі на рахунках підприємства, організації, установи у банках і використовуються для забезпечення їх власних потреб або розміщення у вигляді ресурсів банків
О.С. Філімоненко [4]	Грошові кошти – це кошти у вигляді грошей, які знаходяться в касі підприємства, на рахунках в установах банку, в акредитивах, у підзвітних осіб та на депозитах до запитання
О.С. Височан [5]	Грошові кошти – це кошти в касі, електронні гроші, кошти на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані у будь-який момент для проведення розрахунків в процесі здійснення господарських операцій
В.І. Єфименко, Л.І. Лук'яненко [6]	Грошові кошти – це готівка, яка зберігається на підприємстві, гроші в банках (на рахунках); банківські векселі, грошові чеки та перекази від клієнтів
Ф.Ф. Бутинець [7]	Грошові кошти – форма існування грошей, використовується як засіб обігу та платежу; грошові знаки національної валюти України – банкноти і монети, в тому числі пам'ятні та ювілейні монети, що знаходяться в обігу і є дійсними платіжними засобами
Н.М. Ткаченко [8]	Грошові кошти – касова готівка, кошти на рахунках у банках, інші грошові кошти

він забезпечує максимальну адекватність облікових процедур характеру діяльності підприємства, в сучасних умовах господарювання він неприйнятний. Нарешті, можливо розумне поєднання елементів першого і другого підходів. Світовий досвід підказує, що при даному способі за централізованим регулюванням залишається встановлення основних правил і принципів ведення обліку, що забезпечують доступність і корисність фінансової інформації.

В процесі обліку грошових коштів можна виділити такі етапи:

1) первинний облік – фіксується в документах (типова форма КО-1, КО-2, КО-3, КО-4, КО-5, платіжне доручення, виписки банку);

2) поточний облік – аналітичний і синтетичний, фіксується в облікових регістрах (Журнал 1 і відомості 1.1, 1.2, 1.3);

3) зведений, узагальнюючий – синтетичний облік та звітність.

До наявних облікових проблем стосовно руху та наявності грошових коштів слід віднести: визнання та класифікацію грошових коштів; правильне їх відображення у фінансовій звітності; організацію контролю над процесом збереження та використання грошових коштів; оптимізацію надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигод від проведених заходів; повноту та своєчасність відображення в системі обліку руху грошових коштів [11, с. 118].

Нині важливою є необхідність повної автоматизації обліку грошових коштів, що забезпечить високу точність облікових даних, пов'язаних із рухом грошових коштів.

Грошові кошти, а також і операції, що формують грошові потоки, вимагають детального обліку і контролю. Грошові кошти є однією з відповідальних ділянок внутрішньогосподарського контролю, оскільки значна частина зловживань відбувається шляхом розкрадань готівки з каси підприємства. Для контролю за використанням коштів формуються економічні служби на підприємстві. А з метою контролю в області обліку і в області дотримання законодавства застосовують перевірки. Перевірка може бути як внутрішня, так і зовнішня з залученням сторонніх інспекторів.

Процес організації внутрішньогосподарського контролю починається з формування мети та відповідних завдань проведення контролю.

Метою внутрішньогосподарського контролю операцій з гро-

шовими коштами є забезпечення збереження грошових коштів, повноти оприбуткування, раціонального та економного використання, дотримання касової дисципліни й встановленого порядку безготівкових розрахунків.

На основі проведеного дослідження нами було виділено основні завдання внутрішнього контролю (рис. 1).

Процес здійснення операцій з грошовими коштами не є хаотичним процесом, а регулюються і контролюються державою, на основі відповідних законів, постанов, наказів, інструкцій, положень, методичних матеріалів з обліку і звітності, національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Вони необхідні для встановлення законності та достовірного відображення господарських операцій, відповідності ведення бухгалтерського обліку фінансовій звітності, а також для проведення аналізу.

До законодавчих джерел інформації відносять:

1. Нормативно-правові акти, що регулюють операції з грошовими коштами: Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене Постановою Правління НБУ від 12.2004 № 637; Указ Президента України «Про застосування штрафних санкцій за порушення норм з регулювання обігу готівки» від 12.06.95 № 436/95; Постанова Правління НБУ «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою» від 06.06.2013 № 210;

2. Нормативно-правові акти в частині регулювання безготівкових розрахунків: Закон України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р. № 2121–111; Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземних валютах затверджена постановою Правління НБУ від 12.11.2003 р. № 492; Інструкція про безготівкові розрахунки в Україні

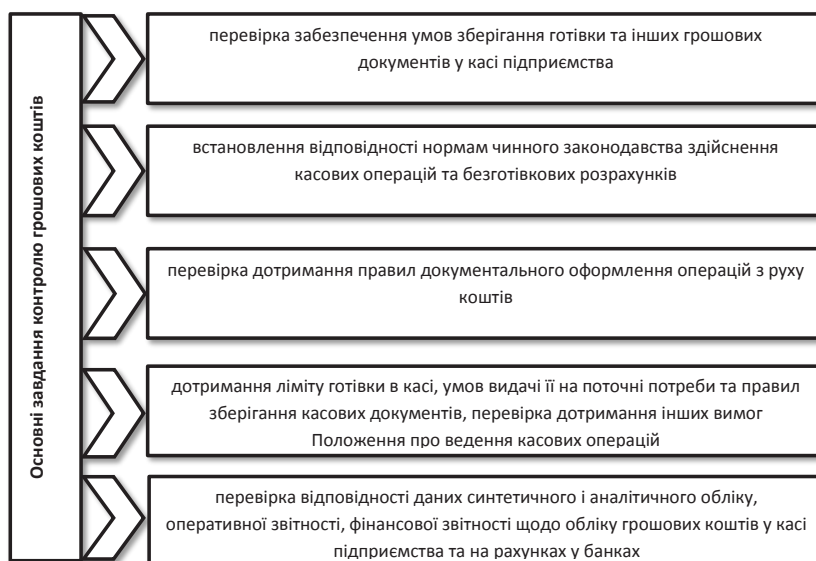


Рис 1. Основні завдання контролю грошових коштів на підприємстві

в національній валюті затверджена Постановою Правління НБУ від 21.01.04 № 22; Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» від 23.09.94 № 185/94-ВР.

3. Стандарти обліку: НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджений наказом МФУ № 73 від 07.02.2013; П(С)БО 12 «Фінансові інвестиції» затверджений наказом МФУ № 91 від 26.04.2000; П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів» затверджений наказом МФУ № 193 від 10.08.2000.

Серед облікових джерел контролю – Наказ про облікову політику підприємства, первинна документація з обліку грошових коштів, касова звітність про рух грошових коштів та грошових документів на рахунках підприємства, виписки банків про рух грошових коштів, реєстри аналітичного та синтетичного обліку за рахунками 30 «Готівка», 31 «Рахунки в банках», 33 «Інші кошти», бухгалтерська звітність (форма № 1 «Баланс», форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів», форма № 5 «Примітки до річної фінансової звітності»).

Залежно від суті господарських операцій та основних напрямів контролю грошових коштів у процесі внутрішньогосподарського контролю застосовують ряд способів і прийомів

1) органолептичні: інвентаризація, вибіркові та суцільні спостереження, обстеження, експертизи;

2) розрахунково-аналітичні: економічний аналіз, статистичні розрахунки, інформаційне моделювання;

3) документальні: формальна, нормативно-правова, арифметична перевірки окремого документа, зустрічна перевірка документів, аналітична (камеральна) перевірка звітності та балансів, отримання пояснень від посадових осіб;

4) узагальнення та реалізація результатів контролю: групування, документування результатів контролю, прийняття рішення за результатами контролю, контроль за виконанням прийнятих рішень [12, с. 191].

Провівши дослідження вважаємо, що в процесі внутрішньогосподарського контролю грошових коштів необхідно виділити три основні етапи: організаційно-підготовчий, етап перевірки та заключний етап.

На першому етапі проведення внутрішньогосподарського контролю грошових коштів перевіряючий з'ясовує такі основні питання як: склад грошових коштів; наявність договорів матеріальної відповідальності; забезпечення належних умов зберігання грошових коштів. Перевіряючий також досліджує систему організації бухгалтерського обліку, в частині дотримання положень облікової політики, зокрема: оцінка наказу про облікову політику, графік документообігу, субрахунки та аналітичні рахунки в робочому плані рахунків; графік інвентаризацій; форми реєстрів податкового

обліку; забезпечення організації бухгалтерського обліку у відповідності з діючими вимогами; забезпечення розподілу функціональних обов'язків посадових осіб, які відповідають за стан і рух грошових коштів; забезпечення періодичним проведенням інвентаризації грошових коштів; перевірка наявності форм первинної документації по всіх господарських операціях з грошовими коштами; наявність на підприємстві наказу керівника, який встановлює періодичність перевірок; перевірка дотримання вимог щодо виведення результатів проведених інвентаризацій; дотримання діючих норм ведення готівкових операцій [13, с. 90].

На другому етапі здійснюється безпосередньо процедура перевірки, який розпочинається з інвентаризації каси та грошових еквівалентів. Інвентаризація проводиться раптово. На початку інвентаризації перевіряючий отримує від касира розписку, що всі прибуткові й видаткові документи здані в бухгалтерію та вся готівка, що надійшла, оприбуткована, а видана – списана на витрати.

На думку Заремби Є.М., з метою запобігання привласнення коштів, що надійшли з банку від юридичних і фізичних осіб, доцільно проводити інвентаризацію грошових коштів на рахунках в банку шляхом методу звірки залишків, які обліковуються на рахунках в бухгалтерії, із залишками в банківських виписках. Розбіжності, виявлені інвентаризацією, оформлюються актом. За необхідності достовірність виписок встановлюють зустрічною перевіркою з банківськими установами. При інвентаризації не повинні залишатися поза увагою банківські операції, не підтверджені відповідними документами. За погодженням з підприємством необхідно з'ясувати причину відсутності документів і у випадку необхідності звернутись до банку за роз'ясненнями по даній операції [13, с. 91].

Інвентаризація грошових коштів в дорозі здійснюється шляхом порівняння сум на відповідних субрахунках з даними квитанцій банківських установ, поштових відділень, копій супровідних відомостей на здачу виручки інкасаторам банку тощо.

На даному етапі перевірки перевіряючий здійснює:

- перевірку на підтвердження інформації про фактичні залишки грошових коштів та їх еквівалентів у касі та на поточних рахунках в банківських установах;

- контроль дотримання чинного законодавства за операціями з грошовими коштами;

- перевірку своєчасності і правильності документального оформлення оприбуткування і видачі грошових коштів та їх еквівалентів первинними документами типової форми;

- перевірку правильності перенесення початкових залишків по грошовим коштам;

- перевірку дотримання підприємством встановленого ліміту зберігання готівкових коштів;

– контроль зіставності даних аналітичного, синтетичного обліку, Головної книги і Балансу;

– перевірку стану грошових коштів на рахунках на день проведення перевірки за даними виписок банку і за балансом підприємства;

– перевірка законності відкриття підприємством рахунків у банку, своєчасності одержання і обробки виписок банку по всіх рахунках;

– оцінка правильності проведення взаємозаліків з кредитною установою.

На третьому етапі результати контролю узагальнюються, здійснюється аналіз виявлених порушень та встановлюється їх вплив на господарський процес. За результатами проведення внутрішньогосподарського контролю грошових коштів складається висновок щодо виявлених відхилень та встановлених порушень, крім того зазначаються заходи щодо вирішення та поліпшення проблемних питань щодо достатності забезпечення підприємством заходів по збереженню та захисту грошових коштів, їх обліку та підвищення рівня внутрішнього контролю за ними. Також на цьому етапі здійснюється контроль за виконанням прийнятих рішень та реалізацією розроблених заходів щодо усунення і недопущення у майбутньому виявлених порушень.

Основні порушення з якими найчастіше зустрічається перевіряючий:

– помилки в оформленні прибуткових і видаткових касових ордерів;

– помилки в розрахунках;

– перевищення ліміту каси та встановлених строків використання виданої під звіт готівки;

– зловживання службовим становищем (неоприбуткування і привласнення грошей; надлишкове списання грошей по касі, тощо);

– невиконання або неякісне виконання службових обов'язків (формально підписують документи, не зрозумівши їх зміст, інвентаризація проводиться лише на папері, придбання проводяться там, де відповідальна за це посадова особа отримує особисту вигоду та ін.);

– неправильна оцінка операцій із заготівлі, виробництва чи реалізації з точки зору доцільності й економічності.

– неправильно складена кореспонденція рахунків тощо.

Керівництво підприємств має розуміти, що грошові кошти здатні приносити економічну вигоду тільки тоді, коли вони раціонально і ефективно використовуються.

Висновки з проведеного дослідження. Підводячи підсумок вище викладеного вважаємо, що контроль грошових коштів є важливим та невід'ємним елементом системи контролю на підприємстві та держави у цілому.

Пропонуємо розмежовувати облік і контроль як різні функції управління, кожна з яких має кон-

кретні завдання, методи і прийоми, та контроль як окрему функцію бухгалтерського обліку, що реалізується з використанням бухгалтерських методів та прийомів. Структура інформаційної системи обліку розглядається як сукупність процесів, які забезпечують її роботу (здійснення господарської операції; вимірювання результатів; документальне оформлення; заповнення реєстрів; формування звітності; прийняття рішення), а також етапів бухгалтерського обліку та контролю грошових коштів та їх еквівалентів (спостереження; вимірювання; реєстрація і зберігання; групування; узагальнення; підтримка). Ця система повинна максимально повно охоплювати такі основні функції: організаційну; кількісного відображення та якісної характеристики; контрольну; забезпечувальну; зворотного зв'язку; аналітичну та рекомендаційну.

З метою комплексного дослідження ефективності функціонування системи бухгалтерського обліку грошових коштів доцільно буде використання моделі контролю за станом ведення бухгалтерського обліку, яка полягає у розподілі між видами контролю конкретних процедур з прив'язкою до етапів облікового процесу. Окрім того, потрібно розширити повноваження контролера в частині формулювання рекомендацій щодо оптимізації стану об'єкта дослідження. Для покращення обліку грошових коштів доцільно запровадити автоматизацію обліку грошових коштів, що забезпечить високу точність облікових даних, пов'язаних із рухом грошових коштів. Окрім того, підприємство систематично має вдосконалювати облікову політику, усуваючи виявлені недоліки та помилки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бухгалтерський облік: Навч. посібник / Г.О. Партин, А.Г. Загородній, М.В. Корягін, р. Л. Хом'як, та ін. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2005. – 248 с.
2. Остафійчук С.М. Грошові кошти та їх еквіваленти – найліквідніші активи підприємства / С.М. Остафійчук // Науковий вісник Ужгородського університету 2011. – С. 215–220.
3. Осовська Г.В. Економічний словник / Г.В. Осовська, О.О. Юркевич, Й.С. Завадська. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
4. Філімоненко О.С. Фінанси підприємств: навч. посіб. / О.С. Філімоненко. – К.: Кондор, 2005. – С. 351.
5. Височан О.С. Облік і контроль грошових коштів та їх еквівалентів: теорія, методика, організація / О.С. Височан – К., 2009. – 23 с.
6. Єфіменко В.І. Облік у зарубіжних країнах: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / В.І. Єфіменко, Л.І. Лук'яненко; за ред. В.І. Єфіменка. – К.: КНЕУ, 2005. – 211 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Бутинець Ф.Ф. – 8-е вид. – Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

8. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський облік, оподаткування і звітність: підруч. / Н.М. Ткаченко. – 5-те вид. – К.: Алтера, 2011. – С. 151.

9. Сук Л.К. Організація бухгалтерського обліку: [підручник] / Л.К. Сук, П.Л. Сук – К.: Каравела, 2009. – 624 с.

10. Височан О.С. Формування моделі активного контролю та її реалізація на ділянці обліку грошових коштів і їх еквівалентів // Бухгалтерський облік і аудит. –2008. –№ 2. – С. 50–56.

11. Сопко В. Бухгалтерський облік: [навчальний

посібник] / В. Сопко.– [2 вид., перероб. і доп.] – К.: КНЕУ, 2010. –500 с.

12. Гуцаленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль: навч. посіб. / Л.В. Гуцаленко, М.М. Коцупатрий, У.О. Марчук – К.: «Центр учбової літератури», 2014. –496 с.

13. Заремба Є.М. Система внутрішнього контролю операцій з грошовими коштами / Є.М. Заремба // Вісник ЖДТУ. Серія: Економічні науки – 2012. –№ 4 (62). – С. 89–92.

ГОТІВКОВІ РОЗРАХУНКИ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

CASH PEYMENTS OF ENTERPRISE IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

УДК 657.4

Гайдаржийська О.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту

Національний авіаційний університет

Костюнік О.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, обліку і аудиту

Національний авіаційний університет

Вишнеvsька В.С.

студентка

Національний авіаційний університет

У статті розглядається готівка, як особлива категорія, яка завжди була найбільш актуальною в економічній думці, тому що в процесі грошового руху найбільшою мірою проявляються і реалізуються інтереси суб'єктів ринку. Кожен індивідуум реалізує свої потреби використовуючи гроші, тому грошова система і визначає взаємозв'язок між виробництвом, обміном, розподілом і споживанням.

Ключові слова: готівка, грошові кошти, розрахунки, каса, бухгалтерський облік, валюта.

В статье рассматривается наличные, как особая категория, которая всегда была наиболее актуальной в экономической мысли, так как в процессе денежного движения в наибольшей степени проявляются и реализуются интересы субъектов рынка.

Каждый индивидуум реализует свои потребности используя деньги, поэтому денежная система и определяет взаимосвязь между производством, обменом, распределением и потреблением.

Ключевые слова: наличные, денежные средства, расчеты, касса, бухгалтерский учет, валюта.

In article said that money is a special category that has always been the top priority in economic thought, because in the process of money movement is most evident and sold interests of market actors. Each individual realizes their needs using money because the monetary system and defines the relationship between production, exchange, distribution and consumption.

Key words: cash, cash payments, settlement, ticket office, accounting, currency.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України має свої особливості та відрізняється своєю нестабільністю, а також різкими спадами і це на пряму впливає на розрахунки, що проводяться в країні. Більша частина розрахунків по виконанню зобов'язань здійснюється через установи банку безготівковим шляхом, які практично не мають обмежень. А ось розрахунки готівкою між підприємствами, організаціями, установами та підприємствами дозволяється здійснювати лише з дотриманням діючих обмежень. Саме тому особливо актуальними залишаються питання щодо розгляду стану готівкових розрахунків в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання готівкових розрахунків підприємств в сучасних умовах розглядали такі вчені: Бублик Є.О., Черкасова С.О., Макконнелл К., Брю С., Смідт А., Мочерний С.В., Осавул А.І., Височан О.К., Головка Т.В. Самарченко О., Демченко Н.П., Хомюк А. та інші.

Постановка завдання. Розглянути та проаналізувати стан готівкових розрахунків в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Підприємства, які мають поточні рахунки в банках, здійснюють розрахунки за грошовими зобов'язаннями, що виникають у процесі господарських відносин, переважно в безготівковій формі. Водночас без готівкових грошових розрахунків їм не обійтися. Реалізація товарів (робіт, послуг) населенню, виплата заробітної плати, здійснення витрат на відрядження – усе це передбачає використання готівки.

Поняття «готівка» є досить багатограним, тому його розглядали різні вчені, що наведено в таблиці 1.

Готівкові кошти змінюються в міру розвитку втілених у них суспільних відносин. Суспільний характер грошей є однією з найхарактерніших їхніх ознак, яка визначає їх як самостійну економічну категорію.

Функції грошей:

- міра вартості;
- засіб платежу;
- засіб обігу;
- засіб нагромадження;
- світові гроші.

Відповідно до мети ведення бухгалтерського обліку, грошові кошти – це готівка, кошти на рахунках у банках, інші грошові кошти (у національній та іноземній валютах) [3].

Платежі готівкою підприємств, підприємців і фізичних осіб за реалізовану продукцію (товари, виконані роботи, надані послуги) і за операціями, які безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна, називаються готівковими розрахунками.

Згідно з Положенням № 637 під готівковими розрахунками слід розуміти платежі готівкою підприємств та фізичних осіб за реалізовану продукцію, а також за операціями, що безпосередньо не пов'язані з реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг) та іншого майна [1].

Як бачимо, готівкові розрахунки передбачають розрахунки не лише за реалізовану продукцію, а й за позареалізаційними операціями. До позареалізаційних надходжень відносять надходження від таких операцій:

- погашення дебіторської заборгованості,
- заборгованості за позиками,
- безплатно отримані кошти,
- відшкодування матеріальної допомоги,
- внески до статутного капіталу,
- платежі за надане в лізинг майно,
- роялті,
- дохід від володіння корпоративними правами,

- повернення невикористаних підзвітних сум
- інші надходження.

Слід зазначити, що підприємства, які відкрили поточні рахунки в установах банків також мають право застосовувати готівкові розрахунки між собою та з іншими підприємцями і фізичними особами як за рахунок коштів, одержаних з кас банків, так і за рахунок готівкової виручки з каси підприємства.

При цьому готівкові розрахунки здійснюються через:

- реєстратори розрахункових операцій (РРО) або з використанням розрахункових квитанцій (РК);
- касу підприємства – з оформленням прибуткових касових ордерів;
- установи банків – шляхом унесення готівки на відповідні рахунки.

Більшість операцій з отримання готівкових грошових коштів у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг потребують застосування РРО чи РК.

Безготівкові розрахунки можуть здійснюватися без будь-яких обмежень і банки зобов'язані забезпечити безготівкові перерахування на вимогу клієнтів у повному обсязі [4,1].

Так постановою передбачено граничну суму розрахунків готівкою між фізичною особою та підприємством (підприємцем) протягом одного дня в розмірі 50 тис. грн., а також фізичних осіб між собою за договорами купівлі-продажу, які підлягають нотаріальному посвідченню, у розмірі 50 тис. грн.

Фізичні особи мають право здійснювати розрахунки на суму, яка перевищує 50 тис. грн., шля-

Таблиця 1

Тлумачення поняття «готівка» з погляду різних авторів

№	Автор	Поняття
1.	Макконнелл К., Брю С.	Стверджують, що гроші – це все те, що вони роблять. Усе, що виконує функції грошей, і є гроші.
2.	Смідт А.	Гроші – це засіб оплати товарів і послуг, засіб вимірювання вартості та засіб збереження (накопичення) вартості.
3.	Рікардо Д.	Гроші він розглядав як товар, що має цінність. Основою грошової системи є золото. Цінність золота і срібла, як і будь-якого іншого товару, визначається витратами праці. За даної цінності грошей їх кількість в обігу залежить від суми товарних цін. Гроші є товаром, що служить загальним засобом обміну.
4.	Туган-Барановський М.	Зазначив, що гроші – це речові грошові знаки, металеві та паперові гроші.
5.	Мочерний С. В.	Касова готівка – гроші, наявні в касах підприємств організацій, кредитних та інших закладів. Касова готівка підприємств, організацій складається з виручки, коштів, отриманих з банків, та ін. Виручку й інші надходження здають у банк.
6.	Осавул А. І.	Автор виходячи з п. 4. 10 Положення про касові операції, звертає увагу на нюанси проведення інвентаризації каси. І розглядає готівку, як основний і невід'ємний елемент каси.
7.	Височан О. К.	Автор розглядає кошти як готівку в касі, електронні гроші, залишки коштів на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані господарюючим суб'єктом упродовж будь-якого моменту часу для розрахунків під час здійснення господарських операцій.
8.	Головка Т. В.	У підручнику стверджується, що готівка – це найбільш ліквідний актив, в першу чергу забезпечує платоспроможність.

хом перерахування коштів з поточного рахунку на поточний рахунок, внесення та/або перерахування коштів на поточні рахунки (у тому числі у депозит нотаріуса на окремий поточний рахунок у національній валюті). Платежі понад установлену граничну суму провадяться виключно в безготівковій формі.

Водночас гранична сума розрахунків готівкою підприємств (підприємців) між собою протягом одного дня становить 10 тис. грн. Національний банк України наголошує, що встановлення граничної суми розрахунків готівкою на рівні 50 тис. грн. стосуватимуться лише великих придбань (нерухомості, коштовностей, транспортних засобів, предметів мистецтва, хутра, дорогих годинників, подорожей тощо) [3,1].

Контроль за дотриманням порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги) згідно з Податковим кодексом України здійснюють органи Державної фіскальної служби України.

Встановлення граничної суми розрахунків готівкою за участю фізичних осіб на рівні 50 тис. грн. сприяє:

- забезпеченню стабільних надходжень готівки до банківської системи й прискорення її обігу;
- звууженню сфери використання готівки та прискорення розвитку безготівкового сегменту.

Як правило, готівкові кошти та інші цінності підприємства (цінні папери, бланки суворої звітності, печатку підприємства і т.п.) зберігаються в сейфі або у закритій на ключ шафі. Відповідальність за створення умов, необхідних для забезпечення схоронності коштів у касі, несе керівник.

Якщо з вини керівників не створені належні умови для забезпечення схоронності коштів під час їх зберігання і транспортування, то вони несуть за це відповідальність у встановленому законодавством України порядку. Тому організа-

цію роботи каси варто розпочати з видання наказу про касову дисципліну. Попри те що необхідність оформлення цього наказу не передбачена жодним нормативно-правовим актом, його наявність сприятиме поліпшенню організації касової роботи на підприємстві, а також дотриманню вимог Положення № 637. Вимоги наказу про касову дисципліну поширюються лише на осіб, які у процесі роботи мають справу з готівковими коштами, тобто на касира або особу, яка виконує обов'язки касира в разі його відсутності.

Операції з оприбуткування та видачі готівки здійснює касир підприємства, який оформляє їх документально і несе повну матеріальну відповідальність за збереження всіх прийнятих ним цінностей.

Важливо, що відповідальність за перевищення ліміту несе платник готівки, тобто суб'єкт підприємницької діяльності, який здійснює оплату готівковими коштами. При цьому суму перевищення ліміту розрахунково додають до фактичних залишків готівки в касі на кінець дня платника готівки одноразово в день здійснення цієї операції, з подальшим порівнянням одержаної розрахункової суми із затвердженим лімітом каси [1, 16].

Обмеження готівкових розрахунків не стосуються:

- розрахунків з фізичними особами;
- розрахунків з бюджетом та державними цільовими фондами;
- розрахунки за спожиту енергію;
- використання коштів, виданих на відрядження;
- не поширюється на добровільні пожертви та благодійну допомогу тощо.

Розрахунки готівкою через касу підприємства здійснюють із застосуванням прибуткових та видаткових касових ордерів, касових і товарних

Таблиця 2

Установлення ліміту каси

Якщо ліміт каси визначається:	Розрахунок ліміту каси	
	Строк здавання готівкової виручки підприємством	Розмір ліміту
За середньоденними надходженнями до каси	Для підприємств, що здають готівку до банку щодня (у день її надходження до каси)	Ліміт встановлюється в розмірі, необхідному для забезпечення роботи підприємства на початок робочого дня (за будь-які три місяця поспіль з дванадцяти місяців, які передують місяцю, в якому встановлюють ліміт каси)
	Для підприємств, які розташовані в населених пунктах, де немає банків та яким у зв'язку з цим встановлено строк здавання виручки не рідше ніж 1 раз на 5 робочих днів	Ліміт каси встановлюється в розмірах, що залежать від встановлених строків здавання готівкової виручки та її суми, але не більше 5-кратного розміру середньоденних надходжень готівки (за будь-які три місяця поспіль з дванадцяти місяців, які передують місяцю, в якому встановлюють ліміт каси)
За середньоденною видачею з каси	Ліміт каси встановлюється в розмірі, не більшому за розмір середньоденної видачі готівки (за будь-які три місяця поспіль з дванадцяти місяців, які передують місяцю, в якому встановлюють ліміт каси)	

чеків, інших розрахункових документів, які підтверджують факт продажу товарів або надання послуг.

Згідно з чинним законодавством України підприємство має самостійно встановлювати ліміт залишку готівки в касі, тобто граничний розмір готівки, який може залишатися в касі підприємства на кінець робочого дня [1, 15]. При розрахунку ліміту каси підприємство повинно враховувати режим та специфіку роботи, віддаленість від банку, обсяг касових оборотів по всіх рахунках, тривалість операційного часу банку, наявність домовленості підприємства з банком про інкасацію.

Ліміт каси підприємство встановлює на підставі розрахунку середньоденного надходження готівки до каси або її середньоденної видачі з каси за рішенням керівника підприємства. При цьому підприємства торгівлі, громадського харчування та послуг установлюють ліміт каси на підставі розрахунку середньоденного надходження готівки в касу. В основу розрахунку такого показника включаються обсяги готівки, що є сумою фактично одержаних готівкових коштів від реалізації продукції і позареалізаційних надходжень, до складу яких відносяться і внески готівкою до статутного капіталу [5].

Іншим підприємствам дано право вибору методу розрахунку розміру ліміту: відповідно до розрахунку середньоденного надходження готівки до каси або її середньоденної видачі з каси [2, 52]. Для розрахунку ліміту каси за середньоденним показником видачі готівки з каси приймаються виплати готівкою на різні потреби, а також на відрядження (крім виплат, пов'язаних з оплатою праці, пенсій, стипендій, дивідендів). Особливості розрахунку і встановлення ліміту каси розглянуто в таблиці 2.

За будь-якого методу розрахунку ліміту підприємства мають визначати суму надходжень (видатків) готівки за будь-які три місяця поспіль з дванадцяти місяців, які передують місяцю, в якому встановлюють ліміт каси. За перевищення лімітів каси підприємства несуть відповідальність у вигляді штрафних санкцій (штраф становить

двократний розмір сум виявленої понадлімітної готівки за кожен день) [2, 54].

Висновки з проведеного дослідження. Усвідомлення наукових поглядів на економічну категорію «гроші» дало можливість дослідити економічну природу, сутність, зміст грошей, як готівки. Разом з тим дискусійним залишається питання щодо визначення грошей, готівки, як категорії, що має своє місце в сучасному світі.

Готівкова форма розрахунків має як позитивні, так і негативні сторони. Позитивним є те, що готівкові розрахунки забезпечують повну гарантію платежів, їх високу швидкість, а також неможливість виникнення дебіторської заборгованості. Також позитивним є той факт, що підприємство може самостійно обирати метод розрахунку ліміту каси або за середньоденним надходженням, або за середньоденним вибуттям готівки.

Одним з вагомих недоліків готівкової форми, слід вважати те, що розрахунки готівкою можуть застосовуватись в міжгосподарських взаємовідносинах, якщо це невеликі за сумою платежі. Також негативним є той факт, що ліміт каси значно обмежує кількість готівкових розрахунків на підприємстві, а його порушення несе за собою штрафні стягнення у двократному розмірі сум виявленої понадлімітної готівки за кожний день зберігання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджене постановою Правління НБУ від 15.12.2004 № 637 (зі змінами та доповненнями)
2. Самарченко О. Ліміт каси: розрахунки, нюанси, штрафи // Бухгалтерія. – 2015. – № 34(657). – С. 51–54
3. Закон України «Про платіжні системи та переказ грошей в Україні» від 5.04.01 № 2346
4. Демченко Н.П. Стан готівкового обігу та оцінка перспектив // Перспектива. – 2011 с. 10–13
5. Хомюк А.К. Ліміт каси та його основні особливості // Космос. – 2013 с. 25

ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТЬ «ЗАТРАТИ» І «ВИТРАТИ» ТА ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ЗА ЇХ СКЛАДОМ

RESEARCH THE MEANING OF THE «CHARGES» AND «EXPENSES» AND FORMATION COSTS OF PRODUCTION DEPENDING ON THE COMPOSITION EXPENSES

УДК: 657.47

Михайленко О.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових
технологій

Носенко Н.С.

студентка
Національний університет харчових
технологій

У статті розглянуто та проаналізовано підходи до трактування понять «витрати» та «затрати» у фаховій літературі, що дало можливість уточнити сутність та розкрити відмінності між цими економічними категоріями. У загальному розглянуто класифікацію собівартості та види собівартості залежно від послідовності формування витрат на виробництво і збут продукції детальніше.

Ключові слова: витрати, затрати, собівартість, види собівартості, ефективність, виробництво, продукція.

В статье рассмотрены и проанализированы подходы к трактовке понятий «расходы» и «затраты» в профессиональной литературе, что позволило уточнить сущность и раскрыть различия между этими экономическими категориями. В общем рассмотрена

классификация себестоимости и виды себестоимости в зависимости от последовательности формирования затрат на производство и сбыт продукции подробнее.

Ключевые слова: расходы, затраты, себестоимость, виды себестоимости, эффективность, производство, продукция.

The meaning of the «charges» and «expenses» is considered and analyzed in professional literature in this article. It gave ability to clarify the meaning and difference between this economic category. Classification of «cost of production» on various grounds is disclosed in general. Types of costs depending on the sequence of formation costs of production and marketing are considered in more detail.

Key words: charges, expenses, cost of production, types of prime price, efficiency, production, products.

Постановка проблеми. Дослідження та аналіз собівартості виробленої та реалізованої продукції посідає вагомe місце у виробничо-господарському житті підприємств. Розроблення та застосування управлінських рішень формується на основі даних щодо стану діяльності організації в будь-якій сфері. Аналіз даних виробничих витрат та калькулювання собівартості продукції дає змогу виявити виробничі резерви, постійно контролювати використання ресурсів: матеріальних, фінансових і трудових – задля підвищення рівня рентабельності підприємства. Причиною цього є те, що проблема виробничих витрат організації займає вагомe місце в системі обліку та управлінні підприємством.

Система управління витратами звертає увагу не лише керівництва та економістів підприємств, але й науковців, які займаються вивченням витрат з метою пошуку практичних шляхів зниження рівня витрат, що в результаті призводять до підвищення показників ефективності діяльності підприємства, зростання конкурентоспроможності української продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках. Формування витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції є основним і в той же час одним із найскладніших сегментів організації та розвитку господарської діяльності підприємств, що охоплює система бухгалтерського обліку, а тому порядок здійснення витрат і їх розподіл має бути чітко визначеним і зрозумілим.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Сутність понять «витрати» та «затрати» та відмінності між ними, а також сутність та склад технологічної, виробничої та повної собівартості про-

дукції у своїх роботах розглядали Бутинець Ф.Ф., Валуєв Б.І., Осадча Г.Г., Сопко В.В., Ткаченко Н.М., Завгородній В.П., Пушкар М.С., Чернелєвський Л.М., Слободян Н.Г., Беренда Н.І., Бондаренко Н.М., Рикунів В.І., Врубльовський М.Д., Каверіна О.Д., Іванюта П.В., Левченко З.М., Реслер М.В.

Мета дослідження. Метою написання статті є дослідження підходів щодо визначення сутності та складу технологічної, виробничої та повної собівартості продукції, розрахунок яких залежить від послідовності формування витрат на виробництво і збут продукції. Також узагальнення поглядів вчених щодо сутності економічних категорій «витрати» і «затрати».

Викладення основного матеріалу дослідження. Важливість інформації про собівартість продукції, обсягу витрат на виробництво та доходу отриманого від реалізації цієї продукції є базисом для діяльності взаємозалежних структурних підрозділів, які формують основу для нормальної діяльності промислового підприємства. Відповідно до даного підходу, актуальність інформації про витрати і доходи від виробництва та реалізації продукції знаходить своє відображення на будь-якому етапі розвитку підприємства аби дати чітку характеристику та оцінку його фінансовому стану, що відображено у результаті його діяльності.

Процес виробництва займає вагомe місце у господарській діяльності підприємства. Результатом виробничого процесу є одержання готової продукції для реалізації шляхом використання основних фондів, сировини та матеріалів, палива та енергії,

трудовах та природних ресурсів. Виробнича собівартість включає витрати, які виникають у процесі виробничої діяльності. Речова основа випущеної продукції на підприємстві – це сукупність виробничих витрат, які обумовлені технологією й організацією виробництва і напряду залежать від обсягу даної продукції.

Економічний зміст виробничих витрат визначається як спожита частка виробничих ресурсів, виходячи з того, що вони формуються під впливом відповідних чинників виробництва.

Національне (стандарт) Положення бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» регламентує визначення дефініції «витрати» і розкриває його наступним чином: витрати – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [2]. Звіт про фінансові результати включає певний зміст витрат діяльності, які відповідають визначенню, що подано зверху, однак це поняття недостатньо розкриває сутність тих витрат, які є основним компонентом процесу виробництва, так званих «витрат виробництва». Рух активів всередині підприємства не впливає на зміну величин як активів, так і пасивів цього підприємства, тому здійснення виробничого процесу із використанням сировини та матеріалів має вплив лише на внутрішню структуру активів підприємства.

Сукупність методичних рекомендацій та інструкцій, положень та законів формує нормативно-законодавчу базу, яка є основою для ведення обліку витрат на промисловому підприємстві. Однак, поняття «витрат на виробництво» в управлінському обліку не регламентовано, а це говорить про те, що єдиного визначення, яке б відображало основну сутність цієї дефініції в управлінському аспекті немає.

Категорія «затрат» не зустрічається в нормативній документації, коли категорія «витрат» розкрита сповна. Проте на практиці правомірність застосування цих різних понять в спеціалізованій літературі не підтверджено єдиною думкою. Наприклад, в теоретичних напрацюваннях В.В. Сопко спостерігається необхідність у відокремленні цих категорій. Адже, на думку автора, затрати – це термін процесу використання речовин та сил природи у процесі конкретного виду операційної (або не операційної) діяльності та пов'язані з виготовленням чітко визначеного виду виробу, а витрати – це термін, що характеризує процес придбання ресурсів.

На думку М. Врубльовського, поняття «витрати виробництва» є рівноцінними до поняття «затрат на виробництво», тому що використання основних засобів, матеріальних та трудових ресурсів

у виробництві визначають вартісну їх оцінку. Для нормальної роботи основного та допоміжного виробництва необхідно використовувати як матеріальні, так і трудові ресурси, здійснювати нарахування амортизаційних відрахувань за конкретний проміжок часу, вартість яких і відображена в категорії «витрати виробництва». Російські навчальні та нормативні видання, на думку О. Каверіна, використовують дефініції «гроші» або «спожиті ресурси» як синоніми до понять «затрати», «расходы», «издержки», які в свою чергу, необхідні для оплати за товари чи послуги.

Переклад іноземного терміну «cost», який використовується в зарубіжних бухгалтерських виданнях, в українській мові має великий спектр значень, серед яких найпоширеніші «затрати», «витрати». У найбільш загальному розумінні витрати – це представлена в грошовому вираженні величина ресурсів, використаних на певні цілі [14]. На практиці пропонується використання додаткового слова, яке б конкретизувало зміст основного поняття для певної ситуації, що дасть можливість точно визначити дефініцію. Наприклад, «витрати або затрати виробництва», що перекладаються на англійську як «costs of production».

Після опрацювання вітчизняної та зарубіжної літератури можна визначити категорію «витрати», як поняття, яке включає використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів при здійсненні нормальної господарської діяльності промислового підприємства. Існує чітке розмежування двох понять «витрати» та «затрати», зокрема вартісний показник, який впливає на фінансовий результат і зменшує величину власного капіталу підприємства є витратами, коли затрати є натурально-речовим показником, що не має прямого впливу на власний капітал підприємства. Відповідно до трактувань, які було розглянути вище, категорію «затрати» слід використовувати в сфері управлінському обліку, коли категорія «витрати» є базовими компонентами фінансового обліку.

Починаючи із бухгалтерської теорії і закінчуючи практичним її значенням, крім вже розглянутих понять, можна зустріти поняття «собівартості», яка включає в себе такі види як: технологічна, виробнича, повна собівартість готової продукції та собівартість реалізованої продукції. У виробничій діяльності підприємства велика увага приділяється для того, аби визначити для яких цілей аналізу та управління підприємством використовуються ті чи інші витрати, відповідно до цього діють різноманітні уточнення кожного виду собівартості. Для відображення та характеристики сутності витрат існує два різні підходи – це економічний та бухгалтерський. Відповідно до національної законодавчої бази та принципів бухгалтерського обліку витрати як зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення

зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). Витрати підприємства на рівні виробничих структурних підрозділів виступають у формі виробничої собівартості продукції [3]. Серед економічних витрат відокремлюються так звані альтернативні або внутрішні витрати, коли бухгалтерські витрати класифікують як зовнішні. Для вірного використання поняття «витрат» та правильного їх віднесення, керуються національними економічними стандартами при формуванні системи управління витратами.

Собівартістю, в умовах виробництва товарів, визначають сукупність витрат на створення певного виду продукції, який відображено в грошовому вимірнику. Вона є одним із факторів, який впливає на розмір прибутку підприємства. Всі витрати, які були понесені підприємством при виробничій його діяльності розмежовуються за економічними елементами та/ або статтями калькуляції. Відповідно до класифікації за економічними елементами виділяються наступні групи: перша група включає матеріальні витрати, зокрема це куплені напівфабрикати, сировина, енергія, тощо, друга група формується із видатків на оплату праці, третя група включає амортизаційні відрахування, а четверта формується на основі відрахувань на різні соціальні заходи та інших витрат.

У наукових здобутках Бондаренка Н.М. здійснено класифікацію собівартості продукції за такими ознаками, як:

- за ступенем узагальнення: повна, середньогалузева, індивідуальна;
- за часом формування затрат: планова, фактична, нормативна, кошторисна;
- за тривалістю розрахунку періоду: місячна, квартальна, річна;
- за складом продукції: товарної продукції, валової продукції, реалізованої, незавершеного виробництва;
- за складом витрат: маржинальна, виробнича, технологічна, фабрично-заводська [8].

Відповідно до повноти охоплення витрат, які були понесені при здійсненні виробничого процесу виділяють різні види собівартості. Перша група включає витрати, які були отримані при здійсненні технологічного процесу виробництва на промисловому підприємстві і має назву технологічної собівартості. Друга група формується із витрат, які були понесені на створення певного виду продукції і має назву виробничої собівартості. Третя група складається із сукупності витрат, які виникли не лише під час самого виробництва, але й витрат, які підприємство зазнало при реалізації готової продукції.

Для здійснення технологічного процесу в виробництві підприємством будуть понесені

витрати, які в загальній сумі формуються технологічну собівартість. На практиці даний вид собівартості використовуються аби дати чітку характеристику та оцінку нового обладнання та техніки, або задля обрання найкращого варіанту із існуючих альтернативних.

Технологічною собівартістю називають сукупність понесених підприємством витрат при здійсненні технологічного процесу виробництва продукції за мінусом тих витрат, які зазнало підприємство при купівлі різного роду деталей та вузлів. Тобто, витратами, які формують технологічну собівартість є: сировина та матеріали, паливо та енергія; витрати, які необхідні для технологічного процесу; витрати на оплату праці працівникам, які задіяні у виробництві та нарахування на заробітну плату; витрати на технологічне обслуговування обладнання, його ремонт та нарахування амортизації; витрати на придбання допоміжних інструментів, пристосувань, змащувальних, обтиральних та охолоджуючих матеріалів.

Технологічна собівартість є точкою відліку, від якої розпочинається прийняття ефективних управлінських рішень стосовно доцільності здійснення виробництва необхідних матеріалів або їх закупівлі, розрахунку та встановленні норм використання сировини або залучення певного виду обладнання, формування трансферного ціноутворення або результатів ведення діяльності відповідно до центрів відповідальності та витрат.

У процесі виробництва продукції, окрім технологічної собівартості, виникають також загально-виробничі витрати підприємства, що в сумі утворюють виробничу собівартість.

Для обліку виробничої собівартості продукції використовують рахунки класу 2 «Запаси», на яких вона формується протягом звітного періоду (місяць, квартал, рік). Згідно із П(С)БО 16 «Витрати», затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 31.12.99 р. № 318, до виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включають:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- загально-виробничі витрати [3].

Сукупність виробничих витрат та витрат, які підприємство несе при збуті продукції є повною собівартістю реалізованої продукції, яка має певну відмінність від виробничої собівартості, що проявляється в сумі комерційних витратах, які підприємство отримує, коли здійснює реалізацію продукції власного виробництва, тобто це адміністративні, збутові та інші операційні витрати.

Розподілення витрат, на сучасному етапі, відбувається між вартістю виробничих запасів та виробничих витрат на виготовлення продукції відповідно до калькуляції повної собівартості.

Згідно цього можна стверджувати, що невиробничі витрати, які несе підприємство при реалізації продукції впливають виключно на його прибуток та збиток, а аж ніяк не розподіляються між виготовленою продукцією. Якщо говорити про короткотерміновий період, то розрахунок фінансового результату залежить від отриманої розрахункової величини повної собівартості, так само встановлення ціни базується на чіткому визначенню показника повної собівартості продукції. Облікова інформація є основою для встановлення певних особливих цілей та технологічних завдань виробництва, що формують систему управлінського обліку на підприємстві.

Пряма залежність показника собівартості спостерігається від методики розрахунку цієї величини та переліку потреб керівного персоналу підприємства. Розглядаючи базові показники, що носять назву внутрішньовиробничих резервів, і які позитивно впливають на зменшення величини собівартості, можна сформулювати наступний їх перелік: покращену експлуатацію основних засобів та впровадження автоматизовану та механізовану систему виробничих процесів; здійснення постійного прогресивного технологічного переоснащення виробництва та вчасну модернізацію відповідно до виробничих потреб; використання у виробництві більше дешевої сировинної бази та здійснювати оцінку норм робочого часу; застосувати набутий досвід передових компаній та також переглядати нормування й оплату праці на підприємстві.

Висновки з проведеного дослідження. Провівши дослідну роботу, на основі опрацьованої під час неї вітчизняної та зарубіжної літератури можна зробити наступні висновки.

Нормативна документація не розкриває категорію «затрати» на відміну від поняття «витрати». Деякі вчені ототожнюють дані поняття у своїх теоретичних напрацюваннях. Проте існує необхідність у відокремленні цих категорій, оскільки витрати – це вартісний показник, який впливає на фінансовий результат і зменшує величину власного капіталу підприємства, коли затрати є натурально-речовим показником, що не має прямого впливу на власний капітал підприємства. Категорію «затрати» слід використовувати в сфері управлінському обліку, у той час як категорія «витрати» є базовими компонентами фінансового обліку.

Одним із факторів, який впливає на розмір прибутку підприємства є собівартість продукції. Собівартістю, в умовах виробництва товарів, визначають сукупність витрат на створення певного виду продукції, який відображено в грошовому вимірнику. Види собівартістю за складом витрат визначаються послідовністю формування витрат на виробництво і збут продукції.

Відповідно до повноти охоплення витрат, які були понесені при здійсненні виробничого процесу виділяють види собівартості: технологічна, виробнича, повна. Перша група включає витрати, які були отримані при здійсненні технологічного процесу виробництва на промисловому підприємстві. Друга група формується із витрат, які були понесені на створення певного виду продукції. Третя група складається із сукупності витрат, які виникли не лише під час самого виробництва, але й витрат, які підприємство зазнало при реалізації готової продукції.

Дані види собівартості використовуються відповідно для різних конкретних цілей аналізу. Для встановлення ціни на продукцію, яка базується лише на витратних характеристиках, або для оцінки загальної сукупності виробничих та невиробничих операцій застосовується повна собівартість виготовленої та реалізованої продукції. Для оцінки виробничого процесу на основі характеристики витрат, використовується виробнича собівартість. Для оцінки технологічного процесу на основі характеристики витрат, необхідна технологічна собівартість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 (Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.13 р.) «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 (Наказ Міністерства фінансів України № 318 від 31.12.99р.) «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0027-00>
4. Типове положення з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Затв. Пост. Кабінету Міністрів України від 26 квітня 1996р. № 473. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1057.1311.2&nobreak=1>
5. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Затв. наказом Державного комітету промполітики України від 09.07.2007 р. N373. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pro-u4ot.info/index.php?section=browse&CatID=154&ArtID=421>
6. Ткаченко Н.М., Гуріна Н.В. Історичний генезис понять «витрати» і «затрати»: обліково-економічний аспект. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=4278>
7. Ткаченко Н.М. Формування виробничої собі-

вартості продукції, незавершеного виробництва, рентабельності та визначення цін продаж. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9552/1/11.pdf>

8. Бондаренко Н.М., Устименко А.К. Собівартість продукції та її види. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ej.kherson.ua/journal/economic_11/54.pdf

9. Скрипник М.І. Визначення сутності понять «витрати» та «затрати». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5011/1/40.pdf>

10. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: навч. посібник. / В.В. Сопко. –3-тє вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2000. –578 с.

11. Врублевский Н.Д. Управленческий учет

издержек производства и себестоимости продукции в отраслях экономики: учеб. пособие / Врублевский Н.Д. – М., 2004. –376 с.

12. Каверина О.Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2003. –352 с.

13. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинець. –2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир: Рута, 2002. –480 с.

14. Завгородний В.П. Бухгалтерский учет в Украине: учеб. пособие для студентов вузов. –5-е изд., доп. и перераб. – К.: Издательство А.С.К., 2003. – 847 с.

ПОДАТОК НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ – ОБЛІКОВА ПРАКТИКА VALUE ADDED TAX – ACCOUNTING PRACTICE

Стаття присвячена висвітленню економічної сутності податку на додану вартість та таких понять, як база оподаткування, об'єкт оподаткування та ставки ПДВ. Проаналізовано методи обчислення суми ПДВ: прямий (балансовий), непрямий адитивний, прямого вирахування та непрямий метод віднімання. На основі даних методів розглянуто умовні приклади їх розрахунку. Найдоцільнішим для обрахунку обрано непрямий метод віднімання, який не викривлює економічної сутності податку на додану вартість.
Ключові слова: податок на додану вартість (ПДВ), база оподаткування, об'єкт оподаткування, ставка ПДВ, методи розрахунку суми ПДВ.

Стаття посвящена освещению экономической сущности налога на добавленную стоимость и таких понятий, как база налогообложения, объект налогообложения и ставки НДС. Проанализированы методы вычисления суммы НДС: прямой (балансовый), косвенный аддитивный, прямого вычитания и косвенный метод вычитания.

На основе данных методов рассмотрены условные примеры их расчета. Наиболее целесообразным для расчета избран косвенный метод вычитания, который не искажает экономической сущности налога на добавленную стоимость.

Ключевые слова: налог на добавленную стоимость (НДС), база налогообложения, объект налогообложения, ставка НДС, методы расчета суммы НДС.

The article is devoted to the economic substance of value added tax and such concepts as the tax base, the object of taxation and tax rates. Analyzed the methods of calculating the amount of VAT: direct (balance), indirect additive, direct deduction and indirect method of subtraction. Based on these methods were considered conditional examples of the calculation. Most expedient for calculating was chosen indirect method of subtraction, which does not distort the economic substance of value added tax.

Key words: value added tax (VAT), tax base, object of taxation, tax rate, methods of calculating the amount of VAT.

УДК 336.221

Осадча Г.Г.

к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту
Національний університет харчових
технологій

Кудерська Н.В.

магістр
Національний університет харчових
технологій

Постановка проблеми. Для сучасного етапу економічного розвитку країн світу характерна проблема своєчасного наповнення державного бюджету грошовими коштами. Дана проблема вирішується шляхом оподаткування. Податок на додану вартість є одним із найбільш розповсюджених податків, який має широке застосування не тільки в Україні, але і в багатьох країнах світу, тому дослідження його економічної сутності, основних складових та методів розрахунку суми ПДВ займає вагомe місце в діяльності економічних служб підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження і аналіз сутності, призначення

ПДВ висвітлюються в роботах вчених Д. Бодіна, Д. Кунєя, Д. Стігліца, В. Андрущенко, П. Мельника, А. Соколовської, Т. Єфименка. Вивченням методів розрахунку зобов'язань по ПДВ займались Б.Г. Маслов, Т.М. Рева, І.О. Соколов.

Метою дослідження є аналіз податку на додану вартість як економічної категорії, дослідження основних категорій, які характеризують податок, порівняння ставок податку з деякими країнами світу та методи обчислення суми ПДВ на сучасному етапі розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно Податкового кодексу України – податок

на додану вартість – непрямий податок, який нараховується та сплачується відповідно до його норм. Загалом, податок на додану вартість являє собою надбавку до ціни товарів (робіт, послуг), які споживаються на митній території держави, тобто є частиною новоствореної вартості товарів (робіт, послуг) і сплачується кінцевим споживачем. [1, ст. 14 п. 1.178, ПКУ]

ПДВ вперше запроваджено у Франції у 1954 році співробітником податкового департаменту Франції Морісом Лоре, який описав схему дії ПДВ та обґрунтував його переваги перед податком з обігу. Такою перевагою, перш за все, було усунення каскадного ефекту при сплаті ПДВ. Податок на додану вартість стягується в більш, ніж 150 країн світу, але існують і опоненти даного податку, найвідомішою країною з яких є Сполучені Штати Америки, які використовують і досі податок з обігу. На даний момент багато країн знаходяться у процесі реформування ПДВ щодо встановлення нижчих ставок ПДВ на товари першої необхідності, спрощення адміністрування та сплати ПДВ тощо. ПКУ навпаки ж ускладнює процес оподаткування та сплати ПДВ, створюючи труднощі для суб'єктів бізнесу.

Основними категоріями, які характеризують податок на додану вартість є база оподаткування, об'єкт оподаткування та діючі ставки податку, завдяки яким можна надати вдалу економічну характеристику податку в цілому.

База оподаткування обраховується, виходячи із договірної вартості, шляхом урахування акцизного збору, ввізного мита та інших загальнодержавних податків та зборів, що включаються до ціни товару. Розглянемо як змінюється база оподаткування в залежності від того, чи товари (роботи, послуги) виготовлені на митній території України чи за її межами, що показано на рис. 1. [2]

Об'єктом оподаткування ПДВ є додана вартість, яка включає в себе наступні елементи:

- матеріальні витрати (вартість сировини та матеріалів, які витрачені у виробництві, послуги виробничого характеру);
- заробітна плата та інші заохочувальні і компенсаційні виплати;
- відрахування на соціальні заходи;
- амортизація (сума нарахованих амортизаційних відрахувань основних засобів, які безпосередньо беруть участь в процесі виробництва товарів, робіт та послуг).

Згідно Податкового кодексу України об'єктом оподаткування є операції платників податку з:

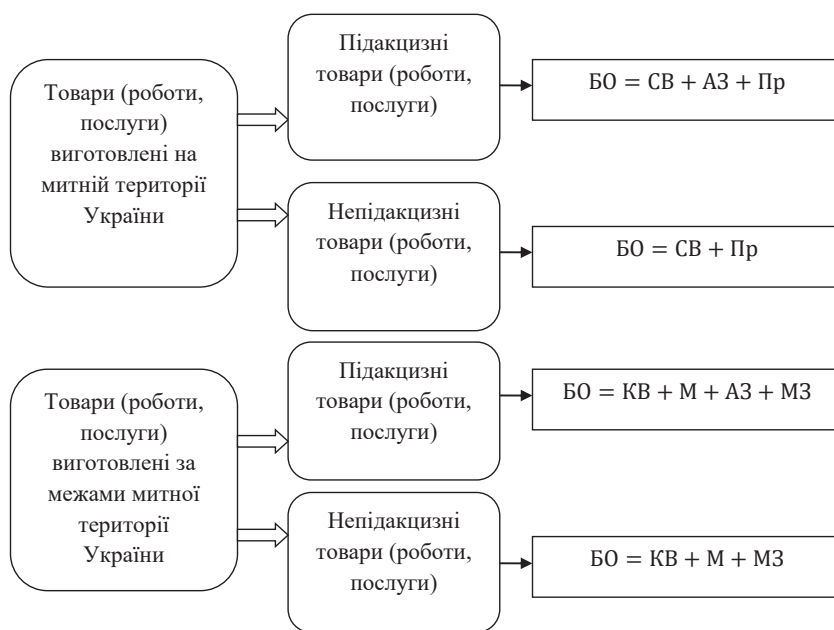
- а) постачання товарів, місце постачання яких розташоване на митній території України;
- б) постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України;
- в) ввезення товарів на митну територію України;
- г) вивезення товарів за межі митної території України;
- е) постачання послуг з міжнародних перевезень пасажирів і багажу та вантажів залізничним, автомобільним, морським і річковим та авіаційним транспортом. [1, ст. 185, ПКУ]

В Україні діють ставки податку на додану вартість в трьох розмірах: 20 відсотків, 0 відсотків та 7 відсотків.

Оподаткування операцій з продажу товарів, надання послуг, виконання робіт здійснюється за ставкою 20%.

Нульова ставка застосовується до таких операцій, як експорт товарів; постачання товарів для заправки або забезпечення морських, повітряних суден, космічних кораблів, космічних ракетних носіїв або супутників Землі, наземного військового транспорту чи іншого спеціального контингенту Збройних Сил України, постачання товарів магазинами безмитної торгівлі; міжнародні перевезення пасажирів і багажу та вантажів залізницею, автомобільним, морським, річковим та авіаційним транспортом, послуги з обслуговування повітряних суден, що виконують міжнародні рейси. [1, ст. 195, ПКУ]

За ставкою 7% згідно ПКУ оподатковуються операції з:



де: БО – база оподаткування; СВ – собівартість; АЗ – акцизний збір; Пр – прибуток; КВ – контрактна вартість; М – мито; МЗ – митний збір

Рис. 1. Схема розрахунку бази оподаткування податку на додану вартість

– постачання на митній території України та ввезення на її територію лікарських засобів, дозволених для виробництва і застосування в Україні та внесених до Державного реєстру лікарських засобів а також медичних виробів за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

– постачання на митній території України та ввезення на митну територію України лікарських засобів, медичних виробів та/або медичного обладнання, дозволених для застосування у межах клінічних випробувань, дозвіл на проведення яких надано центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров'я». [1, ст. 193, ПКУ]

Аналізуючи зарубіжну практику, можемо зробити висновок, що податок на додану вартість є основним непрямим податком в розвинутих країнах світу, а ставки податку є диференційованими. Так, наприклад, ставка податку в Данії встановлена на рівні 25%, а медицина, освіта, пасажирський транспорт звільнені від оподаткування, тобто спостерігаємо схожість в даному сегменті із законодавством України, але дещо збільшену ставку самого податку. Базова ставка податку на додану вартість в Швеції становить 25%, занижена ставка у розмірі 12% надається для продуктів харчування та туризму, а низька (6%) відповідно по газетним виданням. В розвинутих країнах Європи встановлюються знижені ставки податку на продовольчі товари, товари першої необхідності. Знижені ставки ПДВ на продовольчі товари діють у Федеративній республіці Німеччини – 7%, Італії – 4%, Іспанії – 7% і 4%, Греції – 8%, Франції – 5,5%, Нідерландах – 6%. Польщі – 7%. Незважаючи

на те, що ПДВ відіграє важливу роль в наповненні державного бюджету країн, можемо звернути увагу на ставки податку в одних із самих процвітаючих країнах світу, таких як Сінгапур, в якого існує лише одна ставка ПДВ на рівні 7%, Японія із ставкою 8% та Швейцарія із базовою ставкою в розмірі 7,6% та зниженими ставками 3,6% або 2,4% [3, с.313].

Для забезпечення соціальної захищеності населення та зменшення тягаря від податків країни ЄС встановлюють ставки податку на зниженому рівні на більшість продовольчих товарів, особливо повсякденного попиту, на продукцію сільського господарства, на ліки, книги, друковану підписну продукцію. Не зважаючи на те, що Україна входить до європейського простору і планує вступити до Європейського Союзу, податковим законодавством не передбачено пільгових ставок ПДВ на дані види товарів, лише дитяче харчування не підлягає оподаткуванню.

Після огляду бази оподаткування, об'єктів оподаткування та ставок податку на додану вартість доцільно розглянути методику розрахунку податку.

Розрахунок суми ПДВ наведено на рис. 2.

Згідно з дослідженнями К.Ф. Ковальчук та Т.М. Реви виділяють такі методи розрахунку ПДВ:

1) прямий (балансовий), який полягає в обчисленні суми доданої вартості, а потім застосування до її величини певної ставки податку:

$$\sum \text{ПДВ} = \text{ДВ} \times \text{СП}, \quad (1)$$

де ДВ – додана вартість; СП – ставка податку на додану вартість

2) адитивний, який полягає у застосуванні ставки податку до кожної складової доданої вартості окремо, а потім додаванням отриманих результатів:

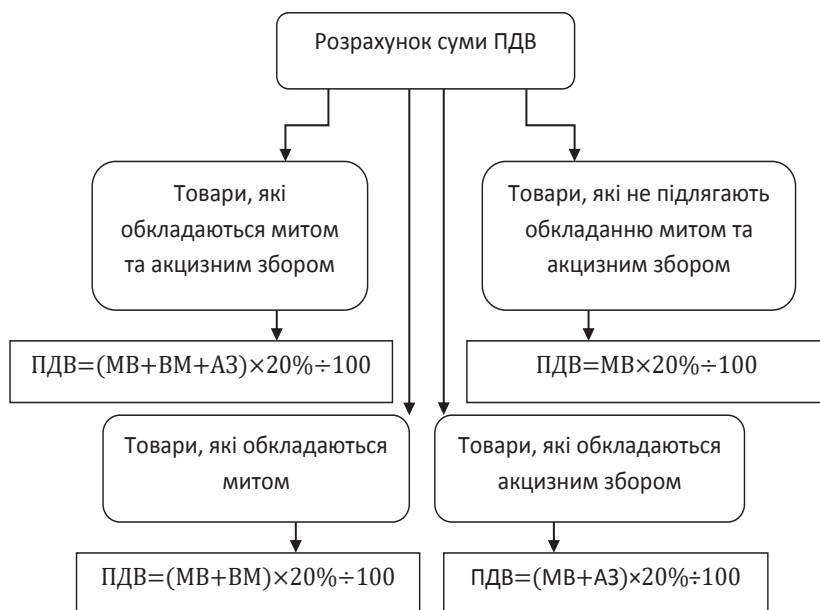
$$\sum \text{ПДВ} = (\text{ЗП} \times \text{СП}) + (\text{ПВ} \times \text{СП}) + (\text{ПК} \times \text{СП}) + (\text{П} \times \text{СП}) + (\text{ПК} \times \text{СП}) + (\text{П} \times \text{СП}) + (\text{А} \times \text{СП}), \quad (2)$$

де ЗП – заробітна плата разом із нарахуваннями; ПВ – податки, що відносяться до витрат підприємства; ПК – плата за користування капіталом; П – прибуток; А – амортизаційні відрахування; І – інші витрати, що збільшують додану вартість підприємства.

3) метод заліку (відшкодування), за яким сума ПДВ визначається як різниця між податковим зобов'язанням та податковим кредитом:

$$\sum \text{ПДВ} = (\text{В} - \text{М}) \times \text{СП}, \quad (3)$$

де В – виручка від реалізації товарів (робіт, послуг); М – матеріальні витрати; СП – ставка податку [4, с.124–130]



де: МВ – митна вартість; ВМ – сума ввізного мита; АЗ – сума акцизного збору.

Рис. 2. Модель ПДВ

Б.Г. Маслов, крім даних методів, розглянув непрямий метод віднімання, який обраховується наступним чином [5, с. 62–68]:

$$\Sigma \text{ПДВ} = В \times \text{СП} - М \times \text{СП}, \quad (4)$$

де В – виручка від реалізації товарів (робіт, послуг);
М – матеріальні витрати; СП – ставка податку

Розглянемо порядок обчислення суми ПДВ за чотирма методами на умовному прикладі (Табл. 1).

Приклад 1. Для виробництва продукції підприємство “А” придбало сировину та матеріали у підприємства “Б” на суму 2000,00 грн. (без ПДВ). У процесі виробництва була нарахована заробітна плата працівникам і відрахування з неї у сумі 600,00 грн. та понесені інші витрати, що пов’язані з виробництвом та збутом продукції у сумі 400,00 грн. Після оприбуткування готової продукції на склад підприємство “А” реалізувало її підприємству “В” на суму 3600,00 грн. (без ПДВ).

Прибуток підприємства становить 600,00 грн. Залишків незавершеного виробництва немає. У процесі виробництва всі виробничі запаси спожиті повністю.

Отже, бачимо, що нарахована сума ПДВ за всіма чотирма способами розрахунку буде однаковою. Однак дана ситуація можлива тільки в тому випадку, коли придбані матеріальні цінності були повністю використані у виробничому циклі.

Розглянемо інший приклад розрахунку ПДВ (табл. 2), коли придбані виробничі запаси спожиті не повністю у процесі виробництва, а готова продукція реалізована частково.

Приклад 2. Для виробництва продукції підприємство “А” придбало сировину та матеріали у підприємства “Б” на суму 2000,00 грн. (без ПДВ). У процесі виробництва було використано виробничих запасів у сумі 1600,00 грн., нарахована заробітна плата працівникам та відрахування з неї

Таблиця 1

Порядок обчислення суми ПДВ за чотирма методами за прикладом 1

№ з/п	Метод розрахунку	Порядок обчислення ПДВ	Сума ПДВ, грн
1	Прямий (балансовий)	$ДВ = 600,00 + 400,00 + 600,00 = 1600,00$ $ПДВ = 1600,00 \times 20\% = 320,00$	320, 00
2	Непрямий адитивний	$ПДВ = (600,00 \times 20\%) + (400,00 \times 20\%) + (600,00 \times 20\%) = 320,00$	320, 00
3	Прямого вирахування (метод заліку)	$ПДВ = (3600,00 - 2000,00) \times 20\% = 320,00$	320, 00
4	Непрямий метод віднімання	$ПДВ = (3600,00 \times 20\%) - (2000,00 \times 20\%) = 320,00$	320, 00

Таблиця 2

Порядок обчислення суми ПДВ за чотирма методами за прикладом 2

№ з/п	Метод розрахунку	Порядок обчислення ПДВ	Сума ПДВ до сплати в бюджет, грн.	Сума ПДВ до відшкодування з бюджету, грн.
1	Прямий (балансовий)	$ДВ = 1000,00 \times 50\% + 500,00 = 1000,00$ $ПДВ = 1000,00 \times 20\% = 200,00$	200	–
2	Непрямий адитивний	$ПДВ = (1000,00 \times 20\%) \times 0,5 + (500,00 \times 20\%) = 200,00$	200	–
3	Прямого вирахування (метод заліку)	$ПДВ = (1600,00 - 2000,00) \times 20\% = -40,00$	–	-40,00
4	Непрямий метод віднімання	$ПДВ = (1600,00 \times 20\%) - (2000,00 \times 20\%) = -40,00$	–	-40,00

Таблиця 3

Порядок обчислення суми ПДВ за чотирма методами за прикладом 3

№ з/п	Метод розрахунку	Порядок обчислення ПДВ	Сума ПДВ до сплати в бюджет, грн.	Сума ПДВ загальна, грн.
1	Прямий (балансовий)	$ДВ = 1000,00 \times 50\% + 200,00 + 500,00 = 1200,00$ $ПДВ = 1200,00 \times 20\% = 240,00$	240,00	240+20=440,00
2	Непрямий адитивний	$ПДВ = (1000,00 \times 20\%) \times 0,5 + (200,00 \times 20\%) + (500,00 \times 20\%) = 240,00$	240,00	240+20=440,00
3	Прямого вирахування (метод заліку)	$ПДВ = 2400,00 \times 20\% = 480,00$	480,00.	480-40=440,00
4	Непрямий метод віднімання	$ПДВ = 2400,00 \times 20\% = 480,00$	480,00	480-40=440,00

у сумі 1000,00 грн. Після оприбуткування готової продукції на склад (незавершене виробництво складає 50%), підприємство "А" реалізувало її підприємству "В" на суму 2000,00 грн. (без ПДВ). Прибуток підприємства становить 500,00 грн.

Таким чином, при застосуванні адитивних методів (прямого та непрямого) підприємство сплачує податок безпосередньо зі створеної доданої вартості у сумі 200,00 грн., а при застосуванні методів вирахувань, підприємство має податковий кредит у сумі 20,00 грн. Проте у наступному звітному періоді (коли буде реалізована інша половина продукції) така диспропорція зникне, оскільки не буде повторно враховуватися податковий кредит за придбані матеріали, у зв'язку з чим збільшиться сума податкового зобов'язання (Табл. 3)

Приклад 3. Підприємство "А" в наступному звітному періоді (приклад 2) оприбуткувало з виробництва залишок готової продукції. Окрім того, у процесі виробництва було відпущено додатково сировини на суму 400,00 грн., нарахована заробітна плата працівникам та здійснено відрахування на соціальні заходи у сумі 200,00 грн. Після оприбуткування готової продукції, підприємство "А" реалізувало її підприємству "В" на суму 2400,00 грн. (без ПДВ). Прибуток підприємства становить 500,00 грн. Залишків незавершеного виробництва немає.

За даними розрахунку при застосуванні адитивних методів відсутній податковий кредит, у зв'язку з чим на бюджет не покладається обов'язок відшкодування сум ПДВ. За методами відшкодування може виникнути така ситуація, коли податковий кредит перевищує податкове зобов'язання, тоді держава має відшкодувати підприємству надмірно сплачену суму ПДВ.

В Україні для розрахунку суми ПДВ використовується непрямий метод віднімання завдяки якому не викривлюється економічна суть податку.

Згідно ПКУ сума податку, що підлягає сплаті (перерахуванню) до Державного бюджету України або бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного періоду та сумою податкового кредиту

такого звітного періоду [1, ст. 200 ПКУ]. Податковим зобов'язанням є загальна сума податку, нарахована платником податку в звітному (податковому) періоді, а податковий кредит є сумою, на яку платник податку має право зменшити податкове зобов'язання звітного періоду.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження податку на додану вартість можемо зробити висновок, що даний податок відіграє вагомий роль в господарській діяльності держави. ПДВ являє собою надбавку до ціни товарів (робіт, послуг), які споживаються на митній території України, а основними складовими завдяки яким можна розкрити економічну сутність податку є база оподаткування, об'єкт оподаткування та діючі ставки оподаткування. Дослідивши методи розрахунку суми ПДВ бачимо, що в Україні використовується кредитний метод розрахунку, завдяки якому не викривлюється економічна суть податку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (редакція від 15.04.2017). – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Семенко Т.М. Податок на додану вартість як економічна категорія [Електронний ресурс] / Т.М. Семенко // Ефективна економіка. – 2011. № 4. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=527>
3. Залунін В.Ф., Кононова О.Є. Аналіз тенденцій та питання удосконалення механізму непрямого оподаткування, виходячи з міжнародного досвіду [Електронний ресурс] / В.Ф. Залунін, О.Є. Кононова // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит – 2016. – Вип. 2. – с. 309–314. – Режим доступу: http://market-infr.od.ua/journals/2016/2_2016_ukr/63.pdf
4. Ковальчук К.Ф. ПДВ: ефективність і проблеми управління [Електронний ресурс] / К.Ф. Ковальчук, Т.М. Рева // Вісник Академії митної служби України / Економіка. – 2009. – № 1 – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vamsue_2009_1_19
5. Маслов Б.Г. Системаналогообложения добавленной стоимости в Российской Федерации / Б.Г. Маслов // Управленческий учет. – 2008. – № 8. – С. 62–68.

РОЗРОБКА АЛГОРИТМУ ОЦІНКИ ЗА СПРАВЕДЛИВОЮ ВАРТІСТЮ НЕФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ПРИ ПЕРВИННІЙ СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

DEVELOPING OF THE ALGORITHM ACCORDING TO THE FAIR VALUE OF NONFINANCIAL ASSETS DURING THE INITIAL STAGE OF THE LIFE CYCLE OF THE MAIN METHODS

Інтеграція національної моделі бухгалтерського обліку до міжнародного бухгалтерського обліку спонукає працювати наукове співтовариство у двох напрямках: вирішення проблемних інтеграційних питань та тих проблем які існують у самій міжнародній моделі бухгалтерського обліку. Однією з проблем міжнародної бухгалтерської спільноти є саме алгоритм оцінки основних засобів за справедливою вартістю. Широке використання оцінки за справедливою вартістю надає відкритість і прозорість фінансовій звітності, що в свою чергу призводить до поліпшення інвестиційного клімату країни в цілому. Нами було розроблено блок схему алгоритму оцінки за справедливою вартістю нефінансових активів, а також картку аналітичного обліку визначення справедливої вартості нефінансових активів на основі існуючої нормативної бази, що значно полегшує і оптимізує роботу бухгалтерських органів підприємств і організацій, а також надає можливість зекономити кошти на послугах з оціночної діяльності.

Ключові слова: модель бухгалтерського обліку, оцінка, переоцінка, нефінансові активи, справедлива вартість, основні засоби.

Integration of the national model of accounting to the international accounting urges the scientific community to work in two ways: solving the problems of the integration issues and solving the problems that exist in just the international model of accounting. One of the problems of the international financial community is just the estimation algorithm of the main methods according to the fair value. The widespread using of the fair value provides openness and transparency of financial reporting, which in its turn leads to better investment climate in general. We have developed a block of the diagram of the algorithm of the fair value of non-financial assets, and the card of the analytical account to determine the fair value of financial assets on the basis of the existing regulatory framework that actually facilitates and optimizes the accounting of enterprises and organizations, and provides an opportunity to save money on services valuation.

отчетности, что в свою очередь приводит к улучшению инвестиционного климата страны в целом. Нами была разработана блок-схема алгоритма оценки справедливой стоимости нефинансовых активов, а также карточка аналитического учета определения справедливой стоимости нефинансовых активов на основе существующей нормативной базы, что значительно облегчает и оптимизирует работу бухгалтерских органов предприятий и организаций, а также предоставляет возможность сэкономить средства на услугах по оценочной деятельности.

Ключевые слова: модель бухгалтерского учета, оценка, переоценка, нефинансовые активы, справедливая стоимость, основные средства.

Integration of the national model of accounting to the international accounting urges the scientific community to work in two ways: solving the problems of the integration issues and solving the problems that exist in just the international model of accounting. One of the problems of the international financial community is just the estimation algorithm of the main methods according to the fair value. The widespread using of the fair value provides openness and transparency of financial reporting, which in its turn leads to better investment climate in general. We have developed a block of the diagram of the algorithm of the fair value of non-financial assets, and the card of the analytical account to determine the fair value of financial assets on the basis of the existing regulatory framework that actually facilitates and optimizes the accounting of enterprises and organizations, and provides an opportunity to save money on services valuation.

Key words: a model of accounting, evaluation, revaluation, non-financial assets, fair value, capital (main) assets.

УДК 657.42

Слуцький Є.В.

аспірант кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Одеський національний економічний університет

Постановка проблеми. Початок інтеграції національної моделі бухгалтерського обліку до міжнародного бухгалтерського обліку спонукає працювати наукове співтовариство у двох напрямках: вирішення проблемних інтеграційних питань та тих проблем які існують у самій міжнародній моделі бухгалтерського обліку. Однією з проблем міжнародної бухгалтерської спільноти є саме алгоритм оцінки основних засобів за справедливою вартістю. Оскільки вона залежить і від активності ринку на якому оцінюється, і від методу розрахунку який використовується. І хоча активність ринків країн які застосовують міжнародні стандарти бухгалтерського обліку не викликає сумніву, але навіть там є такі активи для яких активного ринку не існує.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Розглядом оцінки за справедливою вартістю приділялась увага в наукових роботах таких науковців, як: Н.В. Гуцаленко, В.А. Замлінський, З.М. Левченко, Н.В. Семенишина, В.В. Чепорова, Ф. Бутинець, С. Голов, Л. Кіндрацька, Ю. Кузьмінський, М. Кужельний, Л. Ловінська, В. Макаров, Н. Малюга, П. Німчинов, В. Палій, В. Петрова, М. Пушкар, Я. Соколов, В. Сопко, Л.В. Гончар, В.В. Ковальова, І.М. Іващенко, І.С. Тиванюк, Т. Гоголь та ін.

Постановка завдання. Вивчення особливостей оцінки за справедливою вартістю на прикладі стандартів бухгалтерського обліку які застосовуються у бухгалтерському обліку України; роз-

робка дієвого алгоритму визначення справедливої вартості на прикладі об'єкту обліку – основні засоби та розробка реєстрів аналітичного обліку оцінки не фінансових активів за справедливою вартістю.

Методи. Нами були застосовані такі методи для досягнення поставленої мети, як дедукція, аналіз, систематизація, індукція при визнанні, експлуатації та ліквідації основних засобів при оцінці та переоцінці їх за справедливою вартістю в Українській бюджетній моделі бухгалтерського обліку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним із головних спірних питань при веденні бухгалтерського обліку на різних етапах життєвого циклу основних засобів це є саме оцінка їх за справедливою вартістю. Наявність дієвого і чіткого алгоритму оцінки за справедливою вартістю в нормативній базі України значно би полегшало роботу працівників бухгалтерії та як наслідок вирішило розбіжності суб'єктивних підходів під час здійснення оцінки за справедливою вартістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Справедлива вартість як метод оцінки бухгалтерського обліку досить часто фігурує у нормативних документах з бухгалтерського обліку в Україні, але на жаль складність її використання полягає у тому, що для здійснення оцінки за справедливою вартістю треба використовувати спеціальні знання або залучати експертів. Законодавчий орган не дає чіткої методики розрахунку справедливої вартості, а тільки зазначає шляхи надходження та випадки при яких оцінка нефінансових активів може розраховуватись за справедливою вартістю.

У науковій спільноті не одноразово підіймалось питання і самої сутності поняття «справедлива вартість» і проблемних питань безпосередньо пов'язаних із здійсненням оцінки за справедливою вартістю. Економічна категорія «справедлива вартість» складається з двох досить абстрактних елементів. Вартість, її сутність і методи розрахунку є досить дискусійним питаннями в економічній теорії, в свою чергу філософська категорія «Справедливість» є не менш дискусійним питанням. Квінтесенція вартості полягає в попиті і пропозиції певного ринку та активності при їх взаємодії. В свою чергу філософська категорія «справедливість» навіть при двох учасниках ринку має як мінімум два варіанти справедливості, справедливість покупця і справедливість продавця. Отже, справедлива вартість на різних ринках і за різних економічних умовах буде відрізнятись, а як наслідок бухгалтерська звітність за міжнародними і за національними стандартами також буде відрізнятись. Для більш чіткого розуміння та розробки алгоритму оцінки справедливої вартості основних засобів в нашому дослідженні необхідно проаналізувати національні та міжнародні стандарти бухгалтерського, які регулюють оцінку основних засобів за справедливою вартістю, на предмет визначення справедливої вартості.

Грунтовне дослідження економічної категорії справедлива вартість основних засобів викладено у таблиці 1.

На думку Гончар Л.В. Справедлива вартість – це поточна (ринкова) вартість основних засобів. Така оцінка використовується для того, щоб

Таблиця 1

Визначення терміну справедлива вартість основних засобів у різних стандартах бухгалтерського обліку

Нормативний документ	Визначення
НСБОДС 121«Основні засоби» [6]	Справедлива вартість – сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату
НСБО 7«Основні засоби» [7]	Справедлива вартість – сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату
МСБО 16«Основні засоби» [8]	Справедлива вартість –це сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами
МСБОДС 17«Основні засоби» [9]	Справедлива вартість – сума, за якою можна обміняти актив або погаситизобов'язання в комерційній операції між зацікавленими, обізнаними незалежними сторонами
МСБОДС 16 «Інвестицій на нерухомість» [13]	Справедлива вартість – сума, за якою можна обміняти актив або погаситизобов'язання в комерційній операції між зацікавленими, обізнаними незалежними сторонами
МСБО 40«Інвестицій на нерухомість» [10]	Справедлива вартість – сума, за якою можна обміняти актив в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.
МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» [11]	Справедлива вартість – це ринкова оцінка, а не оцінка з урахуванням специфіки суб'єкта господарювання
ПСБО 19 – «Об'єднання підприємств» [12]	Справедлива вартість – сума, за якою може бути здійснений обмін активу, або оплата зобов'язання в результаті операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами

Джерело: систематизовано автором на підставі [6–13]

оцінити, скільки коштують активи підприємства в момент визначення їх вартості [1, с. 1–4].

В свою чергу актуальність оцінки активів можлива лише за умови активності ринку на якому працює це підприємство з метою здійснення якихось бізнес операцій.

Підтримуємо позицію В.В. Ковальова, який вважавщо обов'язковою умовою справедливої вартості наявність активного ринку. За відсутності активного ринку буде застосовуватись метод оцінки за умовною вартістю [2, с. 377].

Іващенко І.М. аналізуючи МСФЗ 13 «Оцінка справедливої вартості» підсумовує, що визначення справедливої вартості є орієнтованим на активний ринок [3, с. 142–145]. Не погоджуємося з виділеними перевагами справедливої вартості науковцем. Оскільки на наш погляд оцінка за справедливою вартістю не відображає майбутні економічні вигоди, а прогнозує їх за сучасних умов активного ринку. Також не можемо погодитись із таким недоліком справедливої вартості, як «складність визначення справедливої вартості, якщо відсутній активний ринок» [3, с. 144], оскільки за умови відсутності активного ринку, на наш погляд, слід використовувати оцінку нефінансових активів саме за умовною вартістю. Досить цікавим є підхід до ієрархії визначення справедливої вартості ринкового підходу. Але такі рівні як (Модифікована) ринкова ціна аналогічного об'єкту та Ринкова ціна, встановлена на основі моделі визначення потребують практичного алгоритму дій при здійсненні оцінки.

Із позиції Тиванюк І.С., справедлива вартість – це ціна, яка була б отримана під час продажу активу або сплачена під час передачі зобов'язання на поточних ринкових умовах на організованому ринку між учасниками ринку на дату складання фінансової звітності [4, с. 51].

Що також підтверджує нашу гіпотезу, що застосування справедливої вартості можливо лише за умови активного ринку.

Слід зазначити, що локомотивом до основних змін в міжнародних стандартах бухгалтерського обліку є саме країни з ринковою економікою для яких притаманний активний ринок.

Гоголь Т. наголошувала на тому, що метод оцінки за справедливою вартістю насамперед було запроваджено для визначення ринкової вартості майна саме для надання об'єктивної інформації зовнішнім користувачам, які оцінюють реальний фінансовий стан підприємства та приймають економічні рішення щодо співпраці з цим підприємством [5; с. 36].

При розробці алгоритму оцінки об'єктів основних засобів за справедливою вартістю треба спиратись на такі фактори, як шлях надходження основних засобів, оскільки на законодавчому рівні встановлено перелік господарських опера-

цій в яких застосовується оцінка за справедливою вартістю, та можливість віднесення не фінансових активів до аналітичної групи основних засобів, оскільки такі синтетичні групи як машини та обладнання, інструменти прилади та інвентар, інші основні засоби спочатку оцінюються, а потім за системою логічних питань відносяться до певної синтетичної групи. Складність оцінки за справедливою вартістю пов'язана із аналізом великої кількості інформації, творчим підходом до виокремлення основних ознак та характеристик об'єкту оцінки та великим обсягом часу необхідного для здійснення всіх процедур наслідком яких стане саме справедлива вартість.

Наявність ідентичного за всіма характеристиками об'єкту значно спрощує процес оцінки за справедливою вартістю. Справедлива вартість оцінюваного об'єкту буде розраховуватись за формулою:

$$CB = \frac{\sum_{i=m}^n a_i}{\sum_{i=m}^n b_i} \quad (1)$$

де, СВ – справедлива вартість, $\sum_{i=m}^n a_i$ – сума ринкових вартостей всіх ідентичних об'єктів, $\sum_{i=m}^n b_i$ – кількість всіх ідентичних об'єктів

Алгоритм, оцінки за справедливою вартістю нефінансових активів зображено на рисунку 1.

В свою чергу подібні за всіма характеристиками об'єкти, схожі за деякими характеристиками об'єкти потребують більш складних порівняльних розрахунків та розробки методики проведення оцінки за справедливою вартістю.

На законодавчому рівні на жаль відсутня картка аналітичного обліку визначення справедливої вартості не фінансових активів, а існуюча інвентарна картка обліку об'єкта основних засобів затверджена наказом Міністерства фінансів України від 13.09.2016 № 818 не відповідає вимогам в частині первинної оцінки основних засобів за справедливою вартістю, що також перешкоджає активізації процесу оцінки за справедливою вартістю та аудиту проведеної оцінки. Використання інвентарної картки обліку об'єкта основних засобів можливо лише в розрізі документування переоцінки основних засобів за справедливою вартістю, а не відображення порядку здійснення всього процесу переоцінки. При вибутті об'єктів основних засобів також виникає проблема відображення порівняння історичної вартості та справедливої вартості на дату вибуття. Виокремленні проблеми можна розв'язати за допомогою простих відсотково-розрахункових таблиць та за допомогою розрахункових таблиць які б стали підтвердженими документами до картки аналітичного обліку визначення справедливої вартості основних засобів або були взагалі частиною цієї картки. Приклад такої картки зображено на рисунку 2.

Об'єкт оцінки подібний за всіма ознаками, що його характеризують до об'єкта або групи об'єктів

які мають вартісне відображення на активному ринку розпочинається із виділення серед групи об'єктів які мають вартісне відображення на активному ринку еталонного об'єкта. Еталонним об'єктом в цьому випадку стає об'єкт із найкращими або найвищими ознаками, що його характеризують. При виокремленні його унікальних ознак слід спиратись на такі ознаки, які надають йому економічне значення. Наступним етапом при здійсненні оцінки стає призначення кожній ознаці еталонного об'єкта вагового значення, тобто суттєвості ознаки в економічних

вигодах від його використання і ступені їх впливу. Після цього до таблиці заноситься назва ознаки, вага ознаки еталонного об'єкта і натуральні показники характеристик еталонного об'єкта, а також натуральні показники характеристик об'єкта оцінки. Порівнюючи натуральні показники характеристик еталонного об'єкта натуральні показники характеристик об'єкта оцінки заповнюється стовпчик ваги ознаки об'єкта, що оцінюється, по відношенню до еталонного об'єкта або розрахункового еталонного об'єкта. Абсолютного відношення підсумку ваги характеристики еталон-

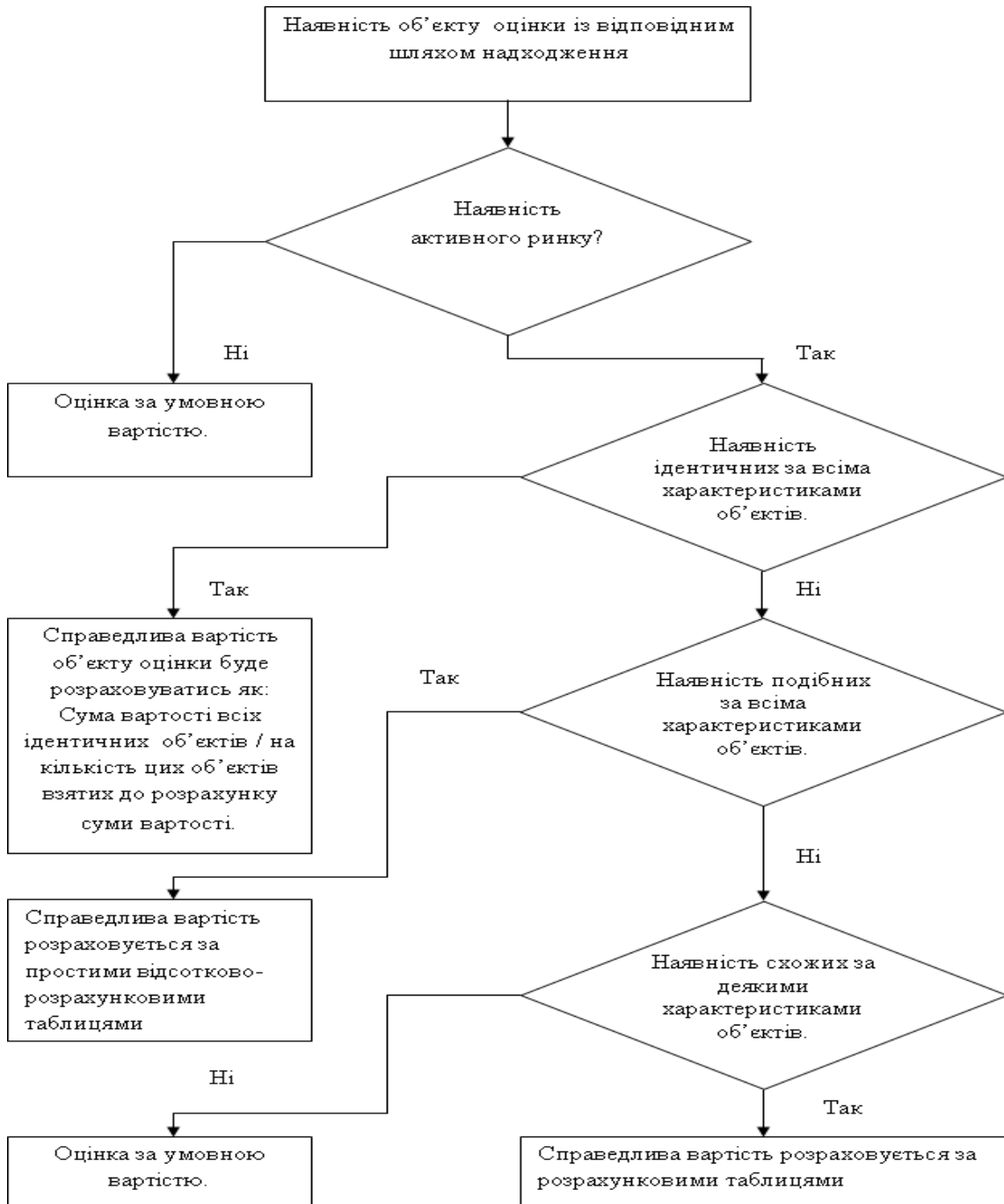


Рис. 1. Блок схема алгоритму оцінки за справедливою вартістю нефінансових активів

Джерело: розроблено автором

(найменування юридичної особи)

Ідентифікаційний код за ЄДРПОУ

Картка аналітичного обліку визначення справедливої вартості нефінансових активів №

(повна назва об'єкта)

Коротка індивідуальна характеристика об'єкта, що оцінюється:

Паспорт, модель, тип, марка	Заводський номер	Шлях надходження об'єкта	Дата, номер акта введення в експлуатацію	Ознаки, що характеризують об'єкт	Пристосування і приладдя, що належать до об'єкта оцінки	Примітка

Коротка індивідуальна характеристика еталонного об'єкта:

Модель, тип, марка	Пристосування і приладдя, що належать до об'єкта	Ознаки, що характеризують об'єкт	Рік випуску	Ринкова вартість об'єктів	Середня ринкова вартість еталонного об'єкту	Примітка

Коротка індивідуальна характеристика розрахункового еталонного об'єкта:

Модель, тип, марка	Пристосування і приладдя, що належать до об'єкта	Ознаки, що характеризують об'єкт	Ознаки, що беруться до розрахункового еталонного об'єкту	Рік випуску	Розрахункова ринкова вартість характеристики	Середня ринкова вартість еталонного об'єкту	Примітка

Ознаки, що характеризують об'єкт	Вага ознаки об'єкта	Характеристика в натуральних показниках Еталонного об'єкта	Характеристика в натуральних показниках об'єкта, що оцінюється	Вага ознаки об'єкта, що оцінюється, по відношенню до еталонного об'єкту або розрахункового еталонного об'єкту

Справедлива вартість об'єкта оцінки:

Картку заповнив _____ « ____ » 20__ р.
(підпис) (посада, ініціали та прізвище)

Рис. 2. Приклад картки аналітичного обліку визначення справедливої вартості нефінансових активів

*Джерело: розроблено автором

ного об'єкта до підсумку ваги характеристик об'єкта оцінки є відсотковим відображенням справедливої вартості об'єкта оцінки до ринкової вартості еталонного об'єкта. Зазначена послідовність дає можливість за допомогою дедуктивних методів максимально точно встановити ринкову вартість об'єкта та зекономити кошти на послугах оцінки незалежних оцінювачів.

Об'єкт оцінки схожий за деякими характеристиками до групи об'єктів які мають вартісне відображення на активному ринку розпочинається із розрахунку серед групи об'єктів які мають вартісне відображення на активному ринку розрахункового еталонного об'єкта. Розрахунковим еталонним об'єктом в цьому випадку стає комбінований об'єкт із найкращими або найвищими характеристиками. Комбінований об'єкт приймає найкращі характеристики із групи об'єктів які мають вартісне відображення на активному ринку. При виділенні найкращих характеристик із натуральних показників групи об'єктів які мають вартісне відображення на активному ринку пропорційно їх вазі у вартості об'єктів, частки вартості складають вартість розрахункового еталонного об'єкта. Наступні етапи оцінки об'єктів схожих за деякими характеристиками аналогічні до оцінки об'єктів подібний за всіма характеристиками. Тільки в упадку оцінки об'єктів схожих за деякими характеристиками порівняння відбувається із розрахунковим еталонним об'єктом. Труднощі цього методу пов'язані в першу чергу із аналізом об'єкту оцінки на предмет його характеристик та аналізу ринку на предмет пошуку схожих об'єктів. Всі ці дії потребують великої кількості часу та надають можливість отримання результату оцінки за справедливою вартістю. На законодавчому рівні для впровадження запропонованих алгоритмів оцінки необхідна розробка типових характеристик синтетичних груп основних засобів.

Слід також зазначити, що запропонований нами алгоритм надає можливість розрахунку втрати корисності основних засобів. Втрата корисності на наш погляд повинна розраховуватись за формулою:

$$\text{ВКОЗ} = \text{БВОЗ} - \text{А} - \text{СВ} \quad (2)$$

де ВКОЗ – втрата корисності основних засобів, БВОЗ – балансова вартість основного засобу, А – нарахована амортизація, СВ – справедлива вартість основного засобу

Висновки з проведеного дослідження.

Широке використання оцінки за справедливою вартістю надає відкритість і прозорість фінансовій звітності, що в свою чергу призводить до поліпшення інвестиційного клімату країни в цілому. Нами було розроблено блок схему алгоритму оцінки за справедливою вартістю нефінансових активів, а також картку аналітичного обліку визначення справедливої вартості нефінансових активів на основі існуючої нормативної бази, що значно

полегшує і оптимізує роботу бухгалтерських органів підприємств і організацій, а також надає можливість зекономити кошти на послугах з оціночної діяльності. Перспективним для подальших досліджень, на наш погляд, є розробка типових ознак синтетичних груп основних засобів та впровадження справедливої вартості під час здійснення розрахунку втрати корисності нефінансових активів. Також було підтверджено гіпотезу, що здійснення оцінки за справедливою вартістю можливо лише на активному ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончар Л.В. Оцінка основних засобів як об'єкта інвестиційно-орієнтованого управління [Електронний ресурс] / Л.В. Гончар, С.О. Гарна // статистика, облік, аналіз та аудит. –2013.
2. Ревуцкий Л.Д. Фундаментальная ценность, фундаментальная стоимость и справедливая стоимость предприятия: понятия, показатели и методы их определения // «Аудит и финансовый анализ». –2012. –№ 4.
3. Іващенко І.М. Визначення справедливої вартості при перевірці необоротних активів на зменшення корисності [Електронний ресурс] / І.М. Іващенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. –2015. – Режим доступу до ресурсу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_13/120.pdf.
4. Тиванюк І.С. Організація бухгалтерського обліку із застосуванням оцінки за справедливою вартістю / І.С. Тиванюк // Академічний Огляд. –2014. – С. 51–56.
5. Гоголь Т. Концепція справедливої вартості в бухгалтерському обліку: наслідки для підприємств молодого бізнесу / Тетяна Гоголь // Бухгалтерський облік і аудит. –2012. –№ 6. – С. 32–39.
6. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» від 12.10.2010 р. № 1202. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10>.
7. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>
8. Основні засоби: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
9. Основні засоби: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному секторі 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 40 «Інвестиційна нерухомість» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 13 «Оцінка справедливої вартості» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>

control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.

12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 “Об’єднання підприємств”, затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 163 від 07.07.99 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0499-99>.

13. Інвестиційна нерухомість: Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку в державному сек-

торі 16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.

14. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження типових форм з обліку та списання основних засобів суб’єктами державного сектору та порядку їх складання» від 13.09.2016 р. № 818. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1336-16>

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

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІСЛЯ ПРОВЕДЕННЯ ЗАХОДІВ ПРУДЕНЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ANALYSIS OF THE EFFECTIVENESS OF INSURANCE AFTER THE EVENTS OF PRUDENTIAL REGULATION

УДК 368: 330.4

Бакурова А.В.

д.е.н., професор,
професор кафедри системного
аналізу та обчислювальної математики
Запорізький національний технічний
університет

Діденко А.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки
Класичний приватний університет

В даній роботі запропоновано трикритеріальний підхід для оцінювання ефективності страхової діяльності після проведення заходів пруденційного регулювання на прикладі НАСК «Оранта». Для оцінювання досвіду проведеного пруденційного регулювання за допомогою державного регулятора проаналізовано динаміку рентабельності страхових платежів НАСК «Оранта» протягом 2014–2016 рр. На основі розрахунків виявлено, що портфель НАСК «Оранта» є слабо диверсифікованим. Також у статті досліджено регіональні сегменти за найбільш розповсюдженими видами (продуктами) страхування.

Ключові слова: страхування, пруденційне регулювання, рівень довіри, рентабельність страхових платежів, індексний аналіз

В данной работе предложено трикритериальный подход к оценке эффективности страховой деятельности после проведения мероприятий пруденциального регулирования на примере НАСК «Оранта». Для оценки опыта проведенного пруденциального регулирования с помощью государственного регулятора проанализирована динамика рентабельности страховых платежей

НАСК «Оранта» в течение 2014–2016 гг. На основе расчетов установлено, что портфель НАСК «Оранта» является слабо диверсифицированным. Также в статье проанализированы региональные сегменты по наиболее распространенным видам (продуктам) страхования.

Ключевые слова: страхование, пруденциального регулирования, уровень доверия, рентабельность страховых платежей, индексный анализ.

In this article, we proposed a tricriteria approach to assessing the effectiveness of insurance activities after conducting prudential regulation measures using the example of NJSIC «Oranta». To assess the experience of conducted prudential regulation with the help of the state regulator, the dynamics of profitability of insurance payments of NJSIC «Oranta» during 2014–2016 was analyzed. It was revealed that the portfolio of NJSIC «Oranta» is poorly diversified; Regional segments were analyzed for the most common types (products) of insurance.

Key words: insurance, prudential regulation, level of trust, profitability of insurance payments, index analysis

Постановка проблеми. Сфера страхування виступає одним з важливих елементів стабільного функціонування фінансової системи країни. Але страховий ринок України за останній час суттєво постраждав внаслідок політичної нестабільності та зовнішнього конфлікту: у порівнянні до попередніх років відбувається зменшення кількості страхових компаній (на 51 компанію з 2015 р., порівняно з 2014 р. на 72 [10]), частка валових страхових премій у ВВП зменшилася з майже 2% у 2013 р. до 1,5% у 2016 р. Економічні проблеми призвели до зменшення платоспроможності населення, що разом із зростанням цін на пальне спричинило падіння обсягів ринку, зокрема КАСКО.

Один з найбільших учасників українського страхового ринку НАСК «Оранта» практично весь 2014 рік працювала під тимчасовою адміністрацією, що була введена в грудні 2013 року за рішенням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України (Нацкомфінпослуг). Такі обставини зумовили ряд заходів з виправлення кризової фінансової ситуації в компанії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Антикризове фінансове управління в страхових компаніях досліджувалось в роботах С. Ачкасової [2], Л. Временко [4], В. Плиси [9] та багато інших. Застосування економіко-математичного моделювання процесів антикризового фінансового управління в страхових компаніях розглянуто, зокрема, дослідниками: К. Грозавою [5], О. Клепиковою [6], А. Литвином [7], О. Ольховською [8], В. Шпирко та іншими.

Формулювання цілей статті. Суттєві проблеми ринку страхових послуг вимагають забезпечення детального аналізу поточного фінансового стану для прогнозування діяльності та уникнення банкрутства як менеджерів компаній, так і державного регулятора, зацікавленого у здатності компаній виконувати взяті зобов'язання. На меті даної роботи сформулювати підхід для оцінювання ефективності страхової діяльності після проведення заходів пруденційного регулювання. Він складається з трьох етапів-критеріїв. Перший полягає в проведенні індексного аналізу динаміки страхових платежів, другий – в оцінюванні рівня довіри населення та третій – в аналізі диверсифікованості портфеля сегментів страхової компанії.

Для оцінювання досвіду проведеного пруденційного регулювання за допомогою державного регулятора проаналізуємо динаміку рентабельності страхових платежів НАСК «Оранта» протягом 2014–2016 рр.

Виклад основного матеріалу. Згідно статті 30 Закону України «Про страхування» однією з умов платоспроможності страховика є наявність у нього гарантійного фонду. На 31.12.2015 гарантійний фонд страхової організації НАСК «Оранта» був від’ємним і складав – 650676,5 тис. грн. Але страхові резерви за даними табл. 1 є додатними, що вказувало на здатність забезпечення майбутніх страхових виплат у відповідних розмірах. У 2016 р. значення страхових резервів суттєво змінилося, станом на 31.12.2016 значення дорівнювало 73813,6 тис. грн.

Проведемо аналіз основних потоків доходів та витрат страхової організації НАСК «Оранта» за найбільш поширеними видами (продуктами) страхування на сучасному страховому ринку. Дані про доходи та витрати наведено в таблиці 2.

В табл. 2 використано наступні скорочення: ДМС – добровільне медичне страхування, НВ – страхування від нещасних випадків, Майно – страхування майна, ТУР – страхування туристів, Вантажі – страхування вантажів та багажу. За даними табл. 2 можна зробити висновок про рівень виплат, що він є трохи завищеним в 2014 р. для виду «Зелена картка» (52,9%) та дуже завищеним для страхування КАСКО (71,4%) і ДМС (98,1%). Оптимальним рівень виплат вважається в інтервалі 20–50%. В 2015–2016 рр. ситуація виправ-

Таблиця 1

Показники ефективності діяльності НАСК «Оранта»

Показники	Позначення	2014 (тис. грн)	2015 (тис. грн)	2016 (тис. грн)
Доходи (страхові платежі)	Д	387655,2	445578,3	508651,0
Сума страхових виплат	В	117398	113989,1	149940,3
Страхові резерви	СР	255500,2	300163,2	313704,3
Прибуток	П	14757	31426	45006,4

Джерело: Побудовано автором на основі даних [1; 11]

Таблиця 2

Основні потоки доходів та витрат НАСК «Оранта»

Показники за видами страхування	2014			2015			2016		
	Доходи (страхові платежі) (тис. грн)	Сума страхових виплат (тис. грн)	Рівень виплат, %	Доходи (страхові платежі) (тис. грн)	Сума страхових виплат (тис. грн)	Рівень виплат, %	Доходи (страхові платежі) (тис. грн)	Сума страхових виплат (тис. грн)	Рівень виплат, %
КАСКО	20304	14499	71,4	18093,3	6258,8	34,59	24124,5	8097	33,56
ОСЦПВ	232094	67899	29,3	265494	74926,7	28,22	282000	98410	34,90
ДМС	3536	3470	98,1	3753,7	1173	31,25	7345,5	1176	16,01
НВ	8235	2767	33,6	8882,4	2511,2	28,27	9711,6	2389	24,60
Майно	10098	2960	29,3	8096,3	1340,4	16,56	76621	14910	19,5
ТУР	4676	1537	32,9	5406,1	1960,3	36,26	5543,3	1607	28,99
Вантажі	802	0	0	1165,9	0	0	834,8	0	0
Зелена картка	29815	15780	52,9	48614,6	17001,9	34,97	78848,3	25877	32,82
Разом доходів (виплат)	309560	108912		359507	105172		485029	152466	

Джерело: Побудовано на основі даних за джерелом [1; 11]

Таблиця 3

Потоки обов’язкових та добровільних платежів НАСК «Оранта»

Показники за типами страхування	2014		2015		2016	
	Доходи (страхові платежі) (тис. грн)	Сума страхових виплат (тис. грн)	Доходи (страхові платежі) (тис. грн)	Сума страхових виплат (тис. грн)	Доходи (страхові платежі) (тис. грн)	Сума страхових виплат (тис. грн)
Обов’язкове	261909	83679	314108,8	91928,6	360848,3	124287
Добровільне	47651	25233	45397,7	13243,7	124180,7	28179
Разом	309560	108912	359506,5	105172,30	485029,3	139047

Джерело: Розраховано автором

лена – рівні виплат майже за всіма видами задовольняють критерію оптимальності.

Для забезпечення диверсифікації портфелю страхувальника при аналізі його структури вважається нормою розмір частки для кожного виду страхування 10–50%. Портфель НАСК «Оранта» є слабо диверсифікованим – страхова компанія спеціалізується на обов'язкових видах страхування ОСЦПВ (частка доходу: 2014 р. – 75%; 2015 р. – 74%; 2016 р. – 55%) та «Зелена картка» (частка доходу: 2014 р. – 10%; 2015 р. – 14%; 2016 р. – 15,5%). Зменшення частки ОСЦПВ у 2016 р. пояснюється збільшенням до 15% страхування майна. Тому зосередимо увагу на індексному аналізі коефіцієнту рентабельності СП саме у розрізі потоків обов'язкового та добровільного типів страхування (табл. 3).

Частка страхових премій НАСК «Оранта» у загальних страхових преміях ринку страхування за останні три роки коливається у межах 1,45–1,5%. Частка НАСК «Оранта» у загальних страхових резервах зменшилась у 2016 р. у порівнянні до 2014–2015 рр. з 1,6% до 1,5%. Розрахований за формулами наведеними у [13] як середнє арифметичне коефіцієнта ринкового положення по виручці та коефіцієнта ринкового положення по резервам коефіцієнт ринкового положення дозволяє більш точно відображати ринкову позицію страхової компанії та робити судження про

її конкурентні позиції: так, у 2014 р. для НАСК «Оранта» цей показник дорівнював 3,56, у 2015 р. – 4,69, у 2016 р. – 3,62.

Запорукою стабільного надходження страхових платежів є довіра населення до страхової компанії. НАСК «Оранта» за даними [12] за індексом лояльності NPS займає 15 місце з показником –95, що говорить про низький рівень лояльності, тобто більшість клієнтів компанії виступають її критиками.

Одним з напрямів аналізу фінансово-господарської діяльності страховика є оцінювання рівня та динаміки рентабельності підприємства. Для дослідження використано систему трьох індексів та введено позначення для коефіцієнта рентабельності страхових платежів: K_0^i – для базисного 2014 р. та K_2^i – для 2015 р., $K_1^i d_1^{СПі}$ – для 2016 р. Результати аналізу коефіцієнту рентабельності страхових платежів за типами страхування наведено у табл. 4.

Розрахунки індексного аналізу представлено у таблиці 5. Індекс змінного складу для коефіцієнта рентабельності страхових платежів становив: $I_{зм.скл.} = 1,16$; його значення показує, що у страховій компанії відбулось підвищення середнього коефіцієнту рентабельності СП загалом за рахунок обох факторів K_j^i та $d_1^{СПі}$ в 2015 р. у порівнянні з 2014 р. на 16% та в 2016 р. у порівнянні до 2014 р. на 12%; проте у порівнянні 2016 р. до 2015 р. відбулося зменшення на 4%.

Таблиця 4

Результати аналізу коефіцієнту рентабельності СП НАСК «Оранта» за типами страхування

Показники за типами страхування, <i>i</i>		Обов'язкове	Добровільне	Разом	
Коефіцієнт рентабельності СП	2014	K_0^i	3,13	1,89	
	2015	K_1^i	3,42	3,43	
	2016	K_2^i	2,9	4,41	
Частка СП окремих типів в загальному обсязі СП	2014	$d_0^{СПі}$	0,85	0,15	1
	2015	$d_1^{СПі}$	0,87	0,13	1
	2016	$d_2^{СПі}$	0,74	0,26	1
$K_0^i d_0^{СПі}$		2,65	0,29	2,94	
$K_1^i d_1^{СПі}$		2,99	0,43	3,42	
$K_2^i d_2^{СПі}$		2,16	1,13	3,3	
$K_0^i d_1^{СПі}$		2,73	0,24	2,97	
$K_0^i d_2^{СПі}$		2,33	0,48	2,81	
$K_1^i d_2^{СПі}$		2,54	0,88	3,42	

Джерело: Розраховано на основі [1; 11]

Таблиця 5

Індексний аналіз НАСК «Оранта»

Вид індексу	2014/2015	2014/2016	2015/2016
Індекс змінного складу для коефіцієнта:	$I_{зм.скл.} = \frac{3,42}{2,94} = 1,16$	$I_{зм.скл.} = \frac{3,29}{2,94} = 1,12$	$I_{зм.скл.} = \frac{3,29}{3,42} = 0,96$
Індекс фіксованого складу:	$I_{ф.скл.} = \frac{3,42}{2,97} = 1,15$	$I_{ф.скл.} = \frac{3,29}{2,81} = 1,17$	$I_{ф.скл.} = \frac{3,29}{3,42} = 0,96$
Індекс структурних зрушень:	$I_{стр.зр.} = \frac{2,97}{2,94} = 1,01$	$I_{стр.зр.} = \frac{2,81}{2,94} = 0,96$	$I_{стр.зр.} = \frac{3,42}{3,42} = 1$

Джерело: Розраховано автором

Індекс фіксованого складу, розрахований для 2015 р. $I_{ф.скл.} = 1,15$ на рівні, вказує на підвищення на 15% (для 2016 р. на 17%) середнього коефіцієнту рентабельності СП до 2014 р. у страховій компанії загалом за рахунок динаміки тільки коефіцієнта рентабельності СП за обов'язковим та добровільним типами страхування при незмінній структурі потоків страхових платежів.

Індекс структурних зрушень, який дорівнює у 2015 р.: $I_{стр.зр.} = 1,01$, показує збільшення на 1% середнього коефіцієнту рентабельності за рахунок зрушень в структурі потоків страхових платежів, зокрема, за рахунок збільшення частки обов'язкового типу страхування в портфелі страхової компанії. Крім того, розрахунок індексу структурних зрушень $I_{стр.зр.}$ у розрізі окремих видів страхування, показав, що відбулося зменшення на 1% середнього коефіцієнту рентабельності за рахунок зрушень в структурі потоків страхових платежів, зокрема, за рахунок зменшення частки КАСКО в портфелі страхової компанії.

У 2016 р. значення індексу структурних зрушень вказує на зменшення на 4% середнього коефіцієнту рентабельності у порівнянні до 2014 р. за рахунок зрушень в структурі потоків страхових платежів, зокрема, за рахунок збільшення частки добровільного типу страхування в портфелі страхової компанії.

Для розгалуженої страхової організації, якою є НАСК «Оранта», виявляється важливим оцінювання поточної платоспроможності, реального фінансового стану не тільки компанії загалом, а також кожного регіонального сегменту окремо для координації діяльності та прийняття ефективних управлінських рішень.

За страховими платежами найбільшу частку складають платежі у 2016 р. Києва та Київської обл. – 25%, Харківської – 7,1%, Львівської – 6,1%, Полтавської – 5,3%, Чернігівської – 5,3%. За часткою виплат перше місце займає Київ та Київська обл. 35,7%.

Структура платежів з найбільшим вкладом у 2016 р. за регіонами представлено на рис. 1.

Найбільша частка за видами страхування «КАСКО»: Київ та Київська обл. (51%), Харківська обл. (8,5%), Кіровоградська обл. (6,3%).

Найбільша частка за видами страхування «ОСЦВП»: Київ та Київська обл. (19%), Харківська обл. (9%), Полтавська обл. (7,4%).

Три області з найбільшою часткою за видами страхування «ДМС»: Київ та Київська обл. (44%), Сумська обл. (16%), Полтавська обл. (7,6%).

Найбільша частка за видами страхування «НВ»: Київ та Київська обл. (16,2%), Харківська обл. (11,7%), Полтавська обл. (6,6%).

Значну частку за видами страхування «Майно» в структурі портфелю сегменту НАСК «Оранта» займають західні та північно-західні області: Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Тернопільська, Хмельницька, Чернігівська. Найбільший вклад Львівська обл. (11,7%), Київ та Київська обл. (11,3%), Рівненська обл. (10,3%).

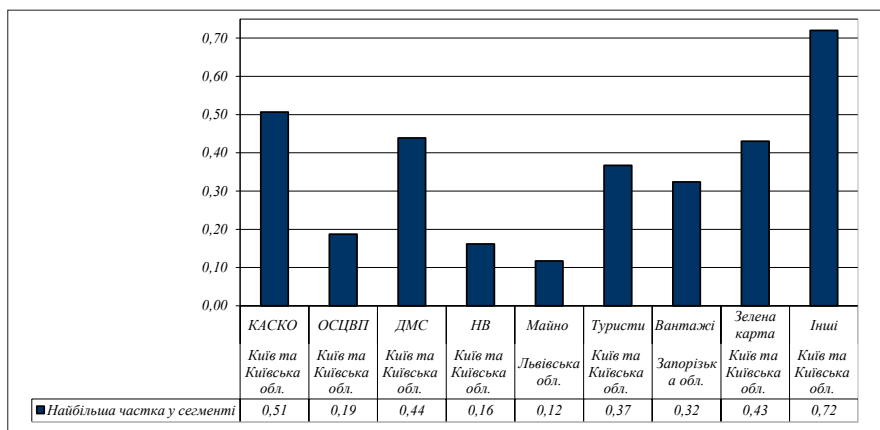


Рис. 1. Структура платежів за видами страхування НАСК «Оранта» з найбільшим вкладом у 2016 р. за регіонами

Джерело: розраховано на основі [1; 11]

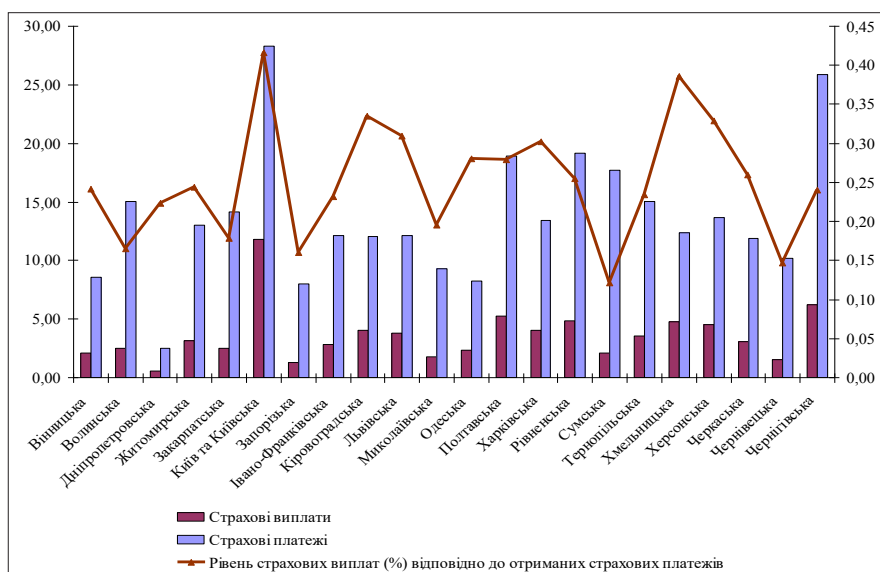


Рис. 2. Сума страхових платежів та виплат у 2016 р. НАСК «Оранта» за регіонами України на одну особу

Джерело: розраховано на основі [1; 11]

Три області з найбільшою часткою за видами страхування «**Туристи**»: Київ та Київська обл. (36,7%), Одеська обл. (9,4%), Харківська обл. (6,4%).

В структурі портфелю сегменту НАСК «Оранта» найбільшу частку з платежами за видами страхування «**Вантажі**» мають Запорізька обл. (32,4%), Дніпропетровська обл. (28,7%) та м. Київ та Київська обл. (25,5%). Що вказує на транзитну особливість Запорізького та Дніпропетровського регіонів.

Значну частку за видами страхування «**Зелена карта**» складають прикордонні області: Львівська, Одеська, Харківська, Сумська, найбільший вклад Київ та Київська обл. (43%), Закарпатська (8,5%), Запорізька (8%).

За страховими платежами найбільшу частку у розрахунку на одну особу складають платежі у 2016 р. Києва та Київської обл. – 28,26 грн., Чернігівської – 25,91 грн., Рівненська – 19,17 грн., Полтавської – 18,89 грн., Сумська – 17,69 грн. За часткою виплат перше місце займає Київ та Київська обл. 11,8 грн. (рис. 2).

Розрахований рівень страхових виплат до отриманих страхових платежів відображає стан страхової компанії на ринку. Отже, для Харківської (30%), Львівської (31%), Кіровоградської (33%), Херсонської (33%), Хмельницька (39%), м. Київ та Київської (42%) областей цей показник має оптимальне значення, бо знаходиться у межах 30–50%.

Отже, портфель регіональних сегментів НАСК «Оранта» є достатньо диверсифікованим за різними видами страхування.

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований в даній роботі трикритеріальний підхід для оцінювання ефективності страхової діяльності після проведення заходів пруденційного регулювання полягає в проведенні індексного аналізу динаміки страхових платежів, оцінюванні рівня довіри населення та аналізі диверсифікованості портфелю сегментів страхової компанії. На основі індексного аналізу проведено дослідження впливу рентабельності страхових платежів за окремими видами та типами страхування на результати всієї страхової діяльності НАСК «Оранта». Проаналізовано основні потоки доходів та витрат страхової організації НАСК «Оранта» за найбільш поширеними видами (продуктами). Виявлено, що портфель НАСК «Оранта» є слабо диверсифікованим, бо в основному страхова компанія спеціалізується на обов'язкових видах страхування.

Також у статті проведено аналіз діяльності регіональних сегментів компанії за основними видами страхування; визначено області з найбільш оптимальним рівнем страхових виплат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Insurance TOP: рейтинг страхових компаній [Електронний ресурс]. – 2017. – № 1. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00601.pdf>
2. Ачкасова С.А. Антикризове управління діяльністю страхової компанії / С.А. Ачкасова, О.Є. Максимов // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012 – № 38. – С. 337–343.
3. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс [2-е изд., перераб. и доп.] / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с.
4. Временко Л. Пруденційні режими регулювання страхової діяльності [Електронний ресурс] / Л. Временко // Офіційний портал «Фориншурер». – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/09/06/16/3791>
5. Грозава К.С. Експрес-діагностика фінансового стану страхових компаній на базі класичної дискримінантної моделі / К.С. Грозава // Університетські наукові записки. – 2008. – № 3. – С. 471–476.
6. Клепікова О.А. Розробка моделей оцінки економічної спроможності страхової компанії з використанням сучасних технологій імітаційного моделювання / О.А. Клепікова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 2(49). – С. 32–39.
7. Литвин А.В. Побудова моделей прогнозування банкрутства страхових компаній України в післякризовий період / А.В. Литвин // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2013. – Т. 14. – № 1. – С. 282–300.
8. Ольховська О.Л. Моделювання фінансового стану страхової компанії із застосування апарату нечіткої логіки / О.Л. Ольховська // Нейро-нечіткі технології в економіці. – 2013. – № 2. – С. 119–134.
9. Плиса В.Й. Антикризове управління діяльністю страховика / В.Й. Плиса, З.П. Плиса // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.3. – С. 221–226.
10. Підсумки діяльності страхових компаній за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/files/file00602.pdf>
11. Рейтинг страхових компаній [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/ratings/nonlife/>
12. Рейтинг страхових компаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://myagent.com.ua/rating/>
13. Плахтій О. Визначення ринкових позицій страховика на підставі публічної інформації / О. Плахтій // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка [Текст] / відп. ред. В.Д. Базилович. – Київ: КНУ, 2012. – С. 26–29.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ЯК ОСНОВНИЙ НАПРЯМ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

IMPROVING THE EFFICIENCY OF NATIONAL TRANSPORT INFRASTRUCTURE AS A BASIS OF STRATEGIC DEVELOPMENT

В статті досліджено основні підходи до оцінки ефективності транспортної інфраструктури. Проведені розрахунки довели незначний вплив рівня капітальних інвестицій на фінансові результати функціонування транспортної інфраструктури. Розрахована економетрична залежність рівня інвестування галузей транспортної інфраструктури від стану ВРП демонструє обернений слабкий зв'язок між досліджуваними ознаками, тобто при зростанні ВРП регіону, сума інвестування підприємств галузей транспортної інфраструктури зменшується. Вважаємо, що забезпечення на-роцування обсягів транспортних перевезень за сучасних умов, коли інтеграція вітчизняної залізниці до світової транспортної системи є викликом часу, можливе передусім за рахунок зростання експортних перевезень.

Ключові слова: транспортна інфраструктура, ефективність, стратегічні аспекти, економетрична залежність, фінансові результати.

В статье исследованы основные подходы к оценке эффективности транспортной инфраструктуры. Проведенные расчеты показали незначительное влияние уровня капитальных инвестиций на финансовые результаты функционирования транспортной инфраструктуры. Рассчитана эконометрическая зависимость уровня инвестирования отраслей транспортной инфраструктуры от состояния ВРП показывает обратная слабая связь между исследуемыми признаками, то есть при росте ВРП региона, сумма инвестирования предприятий отраслей транспортной инфраструктуры уменьшается. Считаем, что обеспечение повышения объемов транспортных перевозок в современных условиях, когда интеграция отечественной железной дороги в мировую транспортную систему является вызовом времени, возможно прежде всего за счет роста экспортных перевозок.

дуючими признаками, то есть при росте ВРП региона, сумма инвестирования предприятий отраслей транспортной инфраструктуры уменьшается. Считаем, что обеспечение повышения объемов транспортных перевозок в современных условиях, когда интеграция отечественной железной дороги в мировую транспортную систему является вызовом времени, возможно прежде всего за счет роста экспортных перевозок.

Ключевые слова: транспортная инфраструктура, эффективность, стратегические аспекты, эконометрическая зависимость, финансовые результаты.

The article investigates the main approaches to assessing the efficiency of transport infrastructure. The calculations made showed insignificant influence of the level of capital investments on the financial results of functioning of the transport infrastructure. The calculated econometric dependence of the level of investment of transport infrastructure sectors on the state of the GRP shows an inverse weak link between the investigated features. That is, with the growth of the GRP of the region, the amount of investment in transport infrastructure enterprises is decreasing. We believe that ensuring the growth of transport volumes in modern conditions, when the integration of domestic railways into the world transport system is a challenge of time, is possible, first of all, due to the growth of export traffic.

Key words: transport infrastructure, efficiency, strategic aspects, econometric dependence, financial results.

УДК 338.47 (477)

Бондар В.В.

аспірант кафедри економіки та міжнародних економічних відносин, Миколаївський національний університет імені В.О. Сухомлинського

Постановка проблеми. Ефективність діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта можна визначити як одержання максимально високого результату за мінімальних затрат потенціалу у відповідний часовий період. Традиційно оцінка ефективності діяльності підприємства здійснюється через оцінку його фінансових результатів, при цьому про його ефективне функціонування свідчить висока результативність (прибутковість), забезпеченість всіма видами ресурсів в повному обсязі, доцільна організація процесу виробництва, наявність висококваліфікованих спеціалістів та компетентного керівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теоретичних та методичних аспектів дослідження впливу ефективності функціонування транспортної інфраструктури на подальший стратегічний розвиток, викладено в працях таких відомих вчених як: Д.Дж. Бауерсокс, Д. Бенсон, Д. Дятлова, В. Загорський, А. Кальченко, М. Клімова, Дж. Койл, Е. Крикавський, М. Окландер, О. Савчук, О. Сапронов, Д. Прейгер Т. Ревуцька, Дж. Уайтхед та ін.

Незважаючи на велику кількість теоретичних розробок щодо оцінки ефективності транспортної інфраструктури, багато важливих аспектів цього питання залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті стало дослідження рівня ефективності функціонування транспортної інфраструктури України та обґрунтування стратегічних аспектів розвитку галузі.

Виклад основного матеріалу. Узагальнюючи різні точки зору щодо показників і критеріїв оцінки ефективності, що пропонуються та досліджуються науковцями, чітко розмежовуються два науково-методичних підходи: представники першого надають перевагу використанню єдиного інтегрального показника ефективності, другого – наголошують на необхідності формування та використання збалансованої системи показників для проведення аналітичних процедур [1].

З метою проведення об'єктивної та достовірної оцінки ефективності функціонування транспортної інфраструктури потрібно враховувати інфляційні процеси, які є важливим чинником впливу на інформацію про результативність діяльності та

майновий стан суб'єктів господарювання (фінансову, бухгалтерську та статистичну звітність за даними якої проводиться відповідний аналіз).

На практиці для оцінки діяльності транспортної інфраструктури, ефективності формування та використання активів та джерел формування фінансових ресурсів, порівняння та співставлення доходів, витрат, фінансових результатів застосовують грошові одиниці. Різні види активів підприємства піддаються інфляційному впливу у різній мірі: кредиторська заборгованість свідчить про отримання непрямих доходів при незмінній сумі боргу, вільні грошові кошти – про непрямі збитки через зниження купівельної спроможності грошової одиниці, її знецінення.

Отже, це може призвести до отримання необ'єктивних результатів оцінки ефективності діяльності підприємств, особливо при співставленні вартості необоротних активів придбаних у різні попередні часові періоди (співставність, порівнянність даних), саме тому необхідним є коригування показників на рівень інфляції.

В умовах високої інфляції явище значного росту доходів не нове, воно спостерігалось за гіперінфляції перших років української державності, коли при падінні виробництва зростала рентабельність. У таких випадках показники виручки і прибутку потрібно обчислювати в двох вимірах: номінальному і реальному. Для переходу від номінального до реального значення можна використовувати індекс цін придбання, або перерахунок у доларовому еквіваленті. Результати такого перерахунку наведені в табл. 1.

Не зважаючи на зростання чистого доходу від реалізації у фактичних цінах в 2015 році проти 2010 року більше ніж у два рази, ефективність функціонування транспортної інфраструктури зменшилася. Зокрема, чистий дохід від реалізації у доларовому еквіваленті зменшився на 26,35 %, а загальний чистий дохід – на 31,77 %. Суттєве зменшення доходів спричинило зниження прибутку на 19449,60 млн. грн., що у доларовому еквіваленті становить 998,57 млн. дол.

Одним із найпоширеніших методів дослідження взаємозв'язків і залежностей соціально-економічних явищ є економетричні методи. Основними методами такого аналізу прийнято вважати побудову однофакторних і багатфакторних моделей.

Оцінку впливу факторів на формування прибутку необхідно проводити за найбільш ключовими показниками. Зупинимось на двофакторній регресійній моделі та будемо досліджувати, як впливає на величину чистого прибутку – залежну змінну – ряд факторів внутрішнього середовища, що найповніше відображають фінансово-економічний стан підприємства та за якими визначаються організаційні умови формування чистого прибутку, зокрема величина капітальних вкладень на одного працюючого.

Проведені нами розрахунки з використанням програм середовища Excel свідчать про незначний вплив рівня капітальних інвестицій на фінансові результати функціонування транспортної інфраструктури. На рис.1 вказана залежність представлена графічно. Параметри лінійної залежності демонструють прямий не тісний зв'язок між дослі-

Таблиця 1

Формування чистого прибутку (збитку) підприємств транспорту

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Офіційний курс, за 1 долар США, грн.	7,9356	7,9676	7,991	7,993	11,8867	21,8447
Чистий дохід від реалізації продукції						
- у фактичних цінах, млн. грн.	144960,3	193741,9	210643,8	204761,7	202510,7	293882,0
- у доларах США, млн. дол.	18267,1	24316,2	26360,1	25617,6	17036,7	13453,3
Інші операційні доходи	34391,5	39549,5	19760,6	13768,6	18069,0	39779,3
Інші доходи	5453,2	7119,8	9145,7	7946,2	6028,0	13452,1
Разом чисті доходи						
- у фактичних цінах, млн. грн.	184805,0	240411,2	239550,1	226476,6	226607,7	347114,3
- у доларах США, млн. дол.	23288,1	30173,6	29977,5	28334,4	19064,0	15890,1
Операційні витрати	170064,9	219871,2	218463,1	210985,5	224131,9	329586,2
Інші витрати	9681,2	11798,7	13562,1	14656,7	22179,6	31712,2
Витрати усього						
- у фактичних цінах, млн. грн.	183456,3	237571,4	236422,4	227900,0	249199,3	365215,2
- у доларах США, млн. дол.	23118,1	29817,2	29586,1	28512,4	20964,5	16718,7
Чистий прибуток (збиток)						
- у фактичних цінах, млн. грн.	1348,7	2839,8	3127,7	-1423,4	-22591,6	-18100,9
- у доларах США, млн. дол.	170,0	356,4	391,4	-178,1	-1900,6	-828,6

Розраховано автором на основі [2]

джуваними ознаками. Зокрема, при збільшенні рівня інвестування на 1 тис. грн. в розрахунку на одного працюючого, фінансовий результат галузі збільшиться на 0,129 тис. грн. в розрахунку на одного працівника галузі.

Отриманий коефіцієнт регресії демонструє слабкий зв'язок між досліджуваними ознаками і показує, що 13,5 % зміни прибутку від діяльності транспортної інфраструктури зумовлено зміною величини інвестування в підприємства галузі.

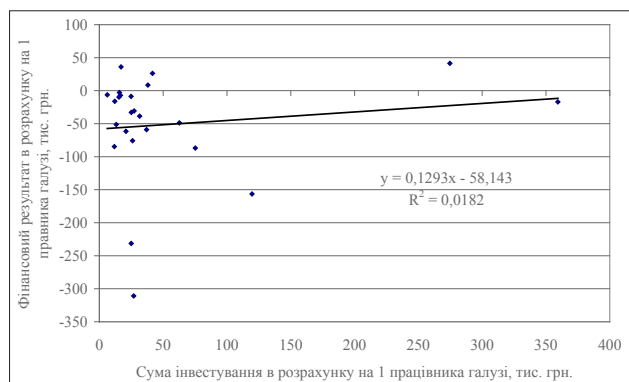


Рис. 1. Економетрична залежність фінансових результатів від рівня інвестування галузей транспортної інфраструктури

В свою чергу величина капітальних інвестицій залежить від ряду факторів серед яких можна виділити валовий регіональний продукт (ВРП). За допомогою кореляційно-регресійного аналізу визначимо як впливає величина ВРП на рівень інвестування підприємств транспортної інфраструктури.

Розрахована нами економетрична залежність рівня інвестування галузей транспортної інфраструктури від стану ВРП демонструє обернений слабкий зв'язок між досліджуваними ознаками.

тобто при зростанні ВРП регіону, сума інвестування підприємств галузей транспортної інфраструктури зменшується.

На рис. 2 залежність між даними ознаками продемонстровано більш наочно. параметри отриманого рівняння вказує, що при зростанні величини ВРП на одного мешканця на 1 тис. грн., сума інвестованих коштів в розрахунку на одного працюючого зменшиться на 0,1026 тис. грн.

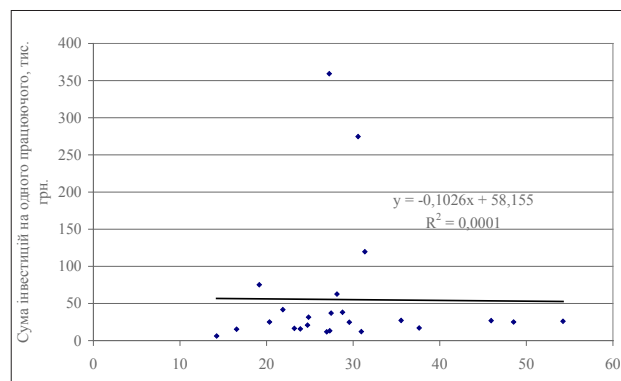


Рис. 2. Економетрична залежність рівня інвестування галузей транспортної інфраструктури від стану ВРП

Вважаємо, що забезпечення нарощування обсягів транспортних перевезень за сучасних умов, коли інтеграція вітчизняної залізниці до світової транспортної системи є викликом часу, можливе передусім за рахунок зростання експортних перевезень. В таблицях 2 та 3 наведено динаміку обсягів експорту та імпорту транспортних послуг.

Обсяги експорту транспортних послуг за період 2010-2015 рр. зменшилися на 32,8 %. Суттєве зменшення спостерігається за послугами, що надаються залізничним транспортом (-48,5 %), морським та річковим транспортом (-40,4 та

Таблиця 2

Експорт транспортних та телекомунікаційних послуг, тис. дол. США

Вид послуг	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Транспортні послуги, з них	7835176,2	9051096,3	8531843,0	8305848,5	6101923,5	5263155,3
послуги морського транспорту	1234311,6	1211735,0	1241240,3	1123732,6	850878,8	735935,8
послуги річкового транспорту	72735,7	82952,1	63091,2	42299,6	46342,3	44494,8
послуги повітряного транспорту	1181929,8	1501094,1	1510704,9	1333178,2	1071262,5	853618,5
послуги залізничного транспорту	1487123,1	1776751,6	1586646,9	1613856,3	1098830,7	751254,1
послуги автомобільного транспорту	254043,4	396997,5	452364,2	478396,4	459623,7	249071,0
послуги трубопро-відного транспорту	3357722,5	3755012,3	3248222,6	3335629,6	2207902,0	2258041,9
передача електроенергії	181,0	754,3	3177,4	382,4	3288,5	5387,1
інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	221384,0	298050,3	396577,3	333723,9	330069,7	341649,9
послуги поштової та кур'єрської служби	25745,3	27748,9	29818,1	44649,5	33725,3	23702,4
Телекомунікаційні послуги	319280,9	339209,6	326569,7	344630,0	370334,9	352553,0

Розраховано автором на основі [2]

Імпорт транспортних та телекомунікаційних послуг, тис. дол. США

Вид послуг	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Транспортні послуги, з них	1178914,9	1592324,7	1727384,9	1716437,5	1376552,3	1153393,5
послуги морського транспорту	143070,3	147516,8	202830,1	195795,1	243651,7	191729,0
послуги річкового транспорту	1214,8	1009,6	372,6	360,8	1087,6	600,8
послуги повітряного транспорту	447611,9	686126,2	641287,7	643550,4	431037,6	466937,6
послуги залізничного транспорту	463495,6	599759,9	643002,6	626973,1	431305,2	287002,5
послуги автомобільного транспорту	108526,9	141561,0	194594,4	197221,1	189804,7	91845,4
послуги трубопро-відного транспорту	600,4	542,2	877,5	3512,2	52588,0	98123,3
передача електроенергії	–	–	23053,5	16,6	–	31,2
інші допоміжні та додаткові транспортні послуги	10180,2	12228,5	17986,0	33714,4	15717,7	11332,6
послуги поштової та кур'єрської служби	4214,8	3580,6	3380,6	15293,9	11359,7	5791,2
Телекомунікаційні послуги	121615,1	140706,6	147860,3	317108,0	211388,2	277044,3

Розраховано автором на основі [2]

-38,8 % відповідно). За іншими видами транспорту також спостерігається зменшення обсягів експорту послуг. Така динаміка зумовлена незадовільним (застарілим) станом рухомого складу підприємств транспортної інфраструктури, якістю доріг та залізничних колій, інфраструктурним забезпеченням галузей транспорту (стан вокзалів, обслуговування на вокзалах).

Обсяг імпорту транспортних послуг також має тенденцію до зменшення, але значно повільнішими ніж експорт. Загальний обсяг імпорту транспортних послуг зменшився в 2015 році порівняно з 2010 роком на 2,16 %. В основному зменшення імпорту послуг відбулося за річковим та залізничним транспортом – 50,54 % та 38,08 %, відповідно. Зменшення імпорту транспортних послуг зумовлено невідповідністю транспортної інфраструктури українських підприємств світовим стандартам та вимогам міжнародного ринку. Така ситуація вимагає впровадження інноваційних засад в діяльність підприємств транспортної інфраструктури з метою виведення українських підприємств на міжнародний рівень з надання послуг транспортування.

Висновки. Підприємства галузей транспортної інфраструктури обрали вектор розвитку, спрямо-

ваний до світової транспортної системи як єдиний вірний за сучасних умов господарювання. Дана інтеграція має базуватися передусім на виведенні матеріально-технічної бази, інфраструктури, системи управління, рівня якості транспортних послуг вітчизняних підприємств транспорту на рівень міжнародних стандартів, тобто на забезпечення конкурентоспроможності транспортних послуг українських операторів на міжнародному ринку.

Проте внаслідок неефективного державного управління фінансово-економічною та інвестиційною діяльністю транспортної інфраструктури останніми роками суттєвого просування на цьому шляху не відбувається, зокрема, не оновлюються основні фонди, присутній високий ступінь фізичного і морального зносу рухомого складу, не здійснюється модернізація інфраструктури галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пінчук С. С. Оцінка ефективності функціонування підприємств залізничного транспорту на сучасному етапі / С. С. Пінчук // Економічний форум. – 2016. – № 1. – С. 203-208. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2016_1_31
2. Транспорт і зв'язок України 2015: Стат. збірник / Державна служба статистики України. – К., 2016. – 205 с.

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 17

Коректура • Ю. Никитенко

Комп'ютерна верстка • С. Калабухова

Формат 60x84/8. Гарнітура Arimo.

Папір офсетний. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 24,19. Ум.-друк. арк. 23,02.

Підписано до друку 30.06.2017. 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.