

ISSN 2415-8801

Інтелект
XXI

№ 2 2017

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
ГО «ІНСТИТУТ ПРОБЛЕМ КОНКУРЕНЦІЇ»

№ 2
2017

НАУКОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ЖУРНАЛ «ІНТЕЛЕКТ XXI»
Заснований у 2010 році. Виходить 6 разів на рік.
Реєстраційне свідоцтво КВ № 19206-9006 ПР від 05.07.2012 р.

Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань,
що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки)
(Підстава: наказ №41 Міністерства освіти і науки України від 17.01.2014 р.)

Присвоєно Міжнародний стандартний серійний номер
(International Standard Serial Number) ISSN 2415-8801 16.02.2016 р.

Засновники
і видавці:

Національний університет харчових технологій
ГО «Інститут проблем конкуренції»

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Гуткевич Світлана Олександрівна	– головний редактор <i>доктор економічних наук, професор</i>
Бернат Томаш	– <i>доктор, професор (Польща)</i>
Бутнік-Сіверський Олександр Борисович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Єрмошенко Микола Миколайович	– <i>доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України</i>
Киричок Петро Олексійович	– <i>доктор технічних наук, професор</i>
Корінько Микола Данилович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Міненко Михайло Анатолійович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Мусіна Аміна Аміржанівна	– <i>доктор економічних наук, професор (Казахстан)</i>
Пугачов Микола Іванович	– <i>доктор економічних наук, професор, член.-кор. НААНУ</i>
Руденко-Сударєва Лариса Володимирівна	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Сафонов Юрій Миколайович	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Сологуб Олена Петрівна	– <i>доктор економічних наук, професор</i>
Юренієс Вірґінія	– <i>доктор, професор (Литва)</i>
Солоха Дмитро Володимирович	– відповідальний секретар <i>доктор економічних наук, доцент</i>

Мова видання: українська, російська, англійська.

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Відповідальність за точність поданих фактів, цитат, цифр і прізвищ несуть автори матеріалів.

Редакційна колегія матеріали не повертає.

Редакційна колегія не завжди поділяє думку авторів.

У разі передруку посилання на журнал «Інтелект XXI» обов'язково.

Технічний секретар – Петрова О.В.

Офіційний сайт <http://www.intellect21.nuft.org.ua>

E-mail: journal@intellect21.nuft.org.ua

Формат 70x100 ¹/₁₆. Гарнітура Times New Roman.

Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 36,96.

Підписано до друку 28.04.2017 р. Замов. № № 2804//17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»

E-mail: mailbox@helvetica.com.ua

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи

ДК № 4392 від 20.08.2012 р.

ЗМІСТ

СВІТОВА ЕКОНОМІКА ТА МІЖНАРОДНІ ВІДНОСИНИ

Башук В.В. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ГЕНЕТИЧНО МОДИФІКОВАНИХ ПРОДУКТІВ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	15
Бригадир В.О. ОСВІТНЯ ПОЛІТИКА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЯК ФАКТОР ПОДОЛАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ.....	21
Колінець Л.Б. ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПТИ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ПОРЯДКУ.....	27
Конрад Ю.В. АНАЛІЗ ПОТОКІВ ВАЛОВОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ.....	33
Рейкін В.С. МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ.....	40
Стеценко Б.С. СУБ'ЄКТНА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ТА УНІФІКАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ: ГЛОБАЛЬНИЙ ФОРМАТ	48
Шлапак А.В. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	53
Шумкова В.І. АНАЛІЗ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄС.....	62

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Аванесова Н.Е. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	69
Бодрова Д.В. ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ.....	75
Варшавська Н.Г. ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ АПК.....	85
Говорко О.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	92

Калініна А.Г. ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	98
Ковальова М.Л. СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ: ВИМОГИ ТА ПРОЦЕДУРА.....	104
Кожухова Т.В. НАЦІОНАЛЬНЕ ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ БАЗОВИХ СЕКТОРІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ.....	109
Кузенко Т.Б. СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	117
Міненко М.А. ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ТЮТЮНОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	124
Омеляненко М.О. АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ.....	133
Парсяк В.Н., Ломоносов А.В., Парсяк К.В. СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	143
Плахотна Н.В. АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА КРИЗОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ	151
Подзігун С.М. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ.....	163
Савіцький А.В. УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ ТА ЧИННИКІВ ЕКСПОРТНОЇ ОРІЄНТОВАНОСТІ.....	169
Суворкіна О.О. ПРОЦЕДУРА ВІДБОРУ ПРІОРИТЕТНИХ ПРОГРАМ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ	177
Сурай А.С. МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МОНІТОРИНГУ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ: ІНДЕКС РІВНЯ РОЗВИТКУ В РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗРІЗІ.....	182
Сушко Н.М. ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКІВ.....	189

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ

Дем'ян Я.Ю. МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА СТАЛОСТІ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ.....	196
Лизунова О.М., Придятько Е.М. ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	203
Паньков О.Б. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ.....	208
Ткачук С.В., Стахурська С.А., Стахурський В.О. ІННОВАЦІЇ В СУЧАСНИХ НАУКОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ.....	213
Устинов Р.Г. РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	218

БІЗНЕС ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

Алєйнікова Н.М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФАКТОРІВ ВАРТОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА.....	224
Височан О.О. ОРМ-МОДЕЛЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ НЕБЮДЖЕТНИХ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ.....	230
Гандзюк О.В. ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	236
Колісніченко П.Т. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	242
Кузьмин В.М. ВИКОРИСТАННЯ ТЬЮТОРИНГА ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ	247
Мельник С.С. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ.....	253
Павелко В.Ю. РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНАЛЬНИХ АЕРОПОРТІВ: ПРОЕКТ ОБЛАДНАННЯ СИСТЕМИ ПЛАТНОГО В'ЇЗДУ НА ПРИВОКЗАЛЬНУ ПЛОЩУ МІЖНАРОДНОГО АЕРОПОРТУ «ЗАПОРІЖЖЯ».....	260
Саснєус М.А., Карнаухова Г.С. АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАЛОМУ БІЗНЕСІ.....	267
Сотниченко В.М. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	273

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ

Бойко В.В. ДІАГНОСТИКА ДЕТЕРМІНАНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	280
Галинська Ю.В ОСНОВНІ ПИТАННЯ ЩОДО ВРАХУВАННЯ РЕНТНОЇ СКЛАДОВОЇ ПРИ ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ ПРИРОДО-ЕКСПЛУАТУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	288
Мартієнко А.І., Тютюнник Г.О. РОЗВИТОК ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ ЯК ОСНОВА РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ	294
Мілінчук О.В. ЕВОЛЮЦІЯ ТУРИЗМУ ЯК ОБ'ЄКТА НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	300
Якубенко Ю.Л., Амеліна Ю.С. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ, СЕРТИФІКОВАНИХ ЗА ОРГАНІЧНИМИ СТАНДАРТАМИ.....	309
ІНФОРМАЦІЯ	
	315

СОДЕРЖАНИЕ

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

Башук В.В. ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОГО РЫНКА ГЕНЕТИЧЕСКИ МОДИФИЦИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ ПОД ВЛИЯНИЕМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	15
Бригадир В.А. ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА КАК ФАКТОР ПРЕОДОЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА.....	21
Колинец Л.Б. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПТЫ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО ПОРЯДКА.....	27
Конрад Ю.В. АНАЛИЗ ПОТОКОВ ВАЛОВОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ.....	33
Рейкин В.С. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ.....	40
Стеценко Б.С. СУБЪЕКТНАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И УНИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ГЛОБАЛЬНЫЙ ФОРМАТ.....	48
Шлапак А.В. МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	53
Шумкова В.И. АНАЛИЗ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В СТРАНАХ ЕС.....	62

НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Аванесова Н.Э. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ.....	69
Бодрова Д.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ СДВИГОВ.....	75
Варшавская Н.Г. ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЩЕЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ АПК.....	85
Говорко О.В. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ.....	92

Калинина А.Г. ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ О КОМПЛЕКСНОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА.....	98
Ковалёва М.Л. СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ В СВРОЕЙСКОМ СОЮЗЕ: ТРЕБОВАНИЯ И ПРОЦЕДУРА.....	104
Кожухова Т.В. НАЦИОНАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ БАЗОВЫХ СЕКТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ.....	109
Кузенко Т.Б. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	117
Миненко М.А. ИНСТРУМЕНТЫ ВЛИЯНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАБАЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ.....	124
Омеляненко М.О. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОБУСЛОВЛИВАЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЯ И РОСТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В УКРАИНЕ.....	133
Парсяк В.Н., Ломоносов А.В., Парсяк К.В. СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	143
Плахотная Н.В. АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ.....	151
Подзигун С.Н. УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМ В ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ.....	163
Савицкий А.В. УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ И ФАКТОРОВ ЭКСПОРТНОЙ ОРИЕНТИРОВАННОСТИ.....	169
Суворкина О.О. ПРОЦЕДУРА ОТБОРА ПРИОРИТЕТНЫХ ПРОГРАММ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ.....	177
Сурай А.С. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОНИТОРИНГА ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ УКРАИНЫ: ИНДЕКС УРОВНЯ РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ.....	182
Сушко Н.М. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКОВ.....	189

ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Демьян Я.Ю. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ.....	196
Лизунова Е.Н., Придатыко Э.Н. ИННОВАЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	203
Паньков О.Б. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ.....	208
Ткачук С.В., Стахурская С.А., Стахурский В.А. ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ КОММУНИКАЦИЯХ.....	213
Устинов Р.Г. РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ.....	218

БИЗНЕС И ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Алейникова Н.Н. ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ СТОИМОСТИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА.....	224
Височан О.О. ОРВ-МОДЕЛЬ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБЮДЖЕТНЫХ НЕПРИБЫЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	230
Гандзюк О.В. ИНФОРМАЦИОННОЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ.....	236
Колисниченко П.Т. ЭКОНОМИЧЕСКА БЕЗОПАСНОСТЬ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	242
Кузьмин В.Н. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЬЮТОРИНГА ДЛЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ.....	247
Мельник С.С. ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА.....	253
Павелко В.Ю., Саєнсує М.А., Карнаухова Г.С. РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ АЭРОПОРТОВ: ПРОЕКТ ОБОРУДОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАТНОГО ВЪЕЗДА НА ПРИВОКЗАЛЬНУЮ ПЛОЩАДЬ МЕЖДУНАРОДНОГО АЭРОПОРТА «ЗАПОРОЖЬЕ».....	260
Саєнсує М.А., Карнаухова Г.С. АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ.....	267

Сотниченко В.Н. ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	273
---	-----

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ

Бойко В.В. ДИАГНОСТИКА ДЕТЕРМИНАНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ.....	280
--	-----

Галинская Ю.В. ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА РЕНТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ПРИРОДНО-ЭКСПЛУАТИРУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	288
---	-----

Мартиенко А.И., Тютюнник А.А. РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОСНОВА РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ	294
--	-----

Милинчук О.В. ЭВОЛЮЦИЯ ТУРИЗМА КАК ОБЪЕКТА НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ.....	300
--	-----

Якубенко Ю.Л., Амелина Ю.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ ПО ОРГАНИЧЕСКИМ СТАНДАРТАМ.....	309
--	-----

ИНФОРМАЦИЯ	315
-------------------	------------

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL RELATIONS

Bashuk V. TRANSFORMATION OF THE WORLD MARKET OF GENETICALLY MODIFIED FOOD UNDER THE IMPACT OF GLOBALISATION.....	15
Bryhadyr V. EDUCATIONAL POLICY OF THE EUROPEAN UNION COUNTRIES AS FACTOR OF SOCIOECONOMIC INEQUALITY OVERCOMING.....	21
Kolinets L. THEORETICAL CONCEPT OF GLOBAL FINANCIAL ORDER.....	27
Konrad Y. ANALYSIS OF STREAMS OF GROSS VALUE ADDED IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF INTEGRATION TO GLOBAL VALUE CHAINS	33
Reikin V. INTERNATIONAL EXPERIENCE OF ACCUMULATIVE PENSION SYSTEM AND PROSPECTS OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE.....	40
Stetsenko B. SUBJECTIVE DIVERSIFICATION AND UNIFICATION OF FINANCIAL INFRASTRUCTURE: GLOBAL FORMAT.....	48
Shlapak A. GLOBAL FINANCIAL MARKET IN A GLOBALIZING ECONOMY.....	53
Shumkova V. ANALYSIS OF AGRICULTURAL INSURANCE MARKET IN THE EU.....	62

NATIONAL ECONOMY

Avanesova N. STATE REGULATION OF PROCESSES OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES OF THE DEFENSE INDUSTRY OF UKRAINE.....	69
Bodrova D. INSTITUTIONAL FACTORS OF THE NEO-INDUSTRIALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY UNDER GLOBAL CHANGES.....	75
Varshavska N. APPLICATION OF THE PRINCIPLES OF THE FUNCTIONING OF GENERAL AGRARIAN POLICY ON THE UKRAINIAN MARKET OF THE AGRICULTURE INDUSTRY.....	85
Govorko O. THE EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE HEALTHCARE SYSTEM IN UKRAINE.....	92
Kalinina A. THE FEATURES OF ACCEPTANCE OF THE MANAGEMENT DECISION-MAKING ON INTEGRATED DEVELOPMENT OF THE REGION.....	98

Kovalova M. CERTIFICATION OF PRODUCTS IN THE EUROPEAN UNION: REQUIREMENTS AND PROCEDURE.....	104
Kozhukhova T. NATIONAL PUBLIC FUNDING OF BASIC SECTORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE: TRENDS AND FEATURES.....	109
Kuzenko T. STRATEGIC APPROACH TO ENTERPRISE FINANCIAL RISK MANAGEMENT.....	117
Minenko M. INSTRUMENTS OF INFLUENCE ON THE TOBACCO INDUSTRY OF UKRAINE.....	124
Omelyanenko M. AN ANALYSIS OF THE FACTORS THAT DETERMINE THE FORMATION AND GROWTH OF NATIONAL DEBT IN UKRAINE.....	133
Parsyak V., Lomonosov A., Parsyak K. SYSTEM OF ECONOMIC MOTIVATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	143
Plahotna N. ANALYTICAL ASSESSMENT OF THE CRISIS CONDITION OF ENGINEERING INDUSTRY BUSINESS ENTITIES.....	151
Podzihun S. MANAGEMENT OF MARKETING COMMUNICATION IN HOTELS AND RESTAURANTS.....	163
Savitskyi A. ENTERPRISE'S PROFITABILITY MANAGEMENT BASED ON MAXIMIZATION OF PROFIT AND FACTORS OF EXPORT ORIENTATION.....	169
Suvorkina O. PROCEDURE OF SELECTION OF PRIORITY PROGRAMS OF REGIONAL DEVELOPMENT.....	177
Surai A. METHODICAL BASES OF MONITORING THE BUSINESS ENVIRONMENT OF UKRAINE: THE DEVELOPMENT LEVEL INDEX IN THE REGIONAL SECTION.....	182
Sushko N. PROBLEMS OF THE FORMATION AND MANAGEMENT OF DEPOSIT RISKS OF BANKS.....	189

INVESTMENT AND INNOVATIVE ACTIVITIES

Demyan Ya. METHODS AND TOOLS OF EVALUATION OF INVESTMENT MAINTENANCE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SPHERE.....	196
Lyzunova O., Pridatko E. INNOVATIVE ORIENTATION OF MANAGEMENT AS A MEANS OF IMPROVING ENTERPRISE EFFICIENCY.....	203

Pankov A. EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENT MACHINE BUILDING.....	208
Tkatchuk S., Stakhurska S., Stakhurskiy V. INNOVATIONS IN UPDATED SCIENTIFIC COMMUNICATIONS.....	213
Ustynov R. DEVELOPMENT OF INVESTMENT PROCESSES IN REGIONS OF UKRAINE.....	218

BUSINESS AND INTELLECTUAL CAPITAL

Alieinikova N. FORMATION OF THE VALUE FACTORS SYSTEM OF THE JOINT-STOCK COMPANY.....	224
Vysochan O. RRO-MODEL OF ACCOUNTING POLICY IN THE ACTIVITIES OF OFF-BUDGET NON-PROFIT-ORGANIZATIONS.....	230
Gandzyk O. INFORMATION, ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF FINANCIAL STATEMENT ANALYSIS.....	236
Kolisnichenko P. ECONOMIC SECURITY IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP.....	242
Kuzmyn V. USING TUTORING FOR IMPROVING THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF HIGHER EDUCATION.....	247
Melnyk S. AN IMPACT OF FINANCIAL FRAUD ON A FINANCIAL SECURITY OF A COMMERCIAL BANK.....	253
Pavelko V. INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF REGIONAL AIRPORTS: EQUIPMENT PROJECT OF THE PAID ENTRY SYSTEM TO THE STATION SQUARE OF THE INTERNATIONAL AIRPORT “ZAPOROZHYE”.....	260
Saiensus M., Karnaukhova A. ASPECTS OF INTRODUCTION OF INFORMATION TECHNOLOGIES IN SMALL BUSINESS.....	267
Sotnychenko V. THE INTELLECTUAL-PERSONNEL POTENTIAL OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES.....	273

ENVIRONMENTAL ISSUES

Boiko V. DIAGNOSTICS OF DETERMINANTS OF ECONOMIC SECURITY DEVELOPMENT OF RURAL AREAS.....	280
Halynska Y. MAIN ISSUES OF THE RENTAL COMPOSITION IN THE FORMATION OF REVENUES OF EXTRACTIVE COMPANIES.....	289

Martiienko A., Tiutiunyk H. DEVELOPMENT OF PROPERTY RELATIONS AS A BASIS OF NATURAL RESOURCES RATIONALIZATION	294
Milinchuk O. EVOLUTION OF TOURISM STUDIES AS RESEARCH OBJECT.....	300
Yakubenko Yu., Amelina Yu. ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES CERTIFIED ACCORDING TO ORGANIC STANDARDS.....	309
INFORMATION	
	315

УДК 339.9:339.13-044.922:604.6

Башук В.В.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Львівський національний університет імені Івана Франка*

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ ГЕНЕТИЧНО МОДИФІКОВАНИХ ПРОДУКТІВ ПІД ВПЛИВОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто питання виробництва та використання ГМ-культур. Під впливом учених, суспільства та міжнародних організацій країни розділилися у поглядах на поширення та споживання генетично модифікованих продуктів. Основними виробниками ГМ-продукції є транснаціональні корпорації. На практиці впровадження ГМП ніколи не було основним вирішенням продовольчих проблем країн, що цього потребують.

Ключові слова: генетично модифіковані організми (ГМО), генетично модифіковані продукти (ГМП), світовий ринок, органічна продукція, транснаціональні корпорації (ТНК), голод, розвинені країни, країни, що розвиваються.

ТРАНСФОРМАЦИЯ МИРОВОГО РЫНКА ГЕНЕТИЧЕСКИ МОДИФИЦИРОВАННЫХ ПРОДУКТОВ ПОД ВЛИЯНИЕМ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Башук В.В.

В статье рассмотрены вопросы производства и использования ГМ-культур. Под влиянием ученых, общества и международных организаций страны разделились во взглядах на распространение и потребление генетически модифицированных продуктов. Основными производителями ГМ-продукции являются транснациональные корпорации. На практике внедрения ГМП никогда не было основным решением продовольственных проблем стран, которые в этом нуждаются.

Ключевые слова: генетически модифицированные организмы (ГМО), генетически модифицированные продукты (ГМП), мировой рынок, органическая продукция, транснациональные корпорации (ТНК), голод, развитые страны, развивающиеся страны.

TRANSFORMATION OF THE WORLD MARKET OF GENETICALLY MODIFIED FOOD UNDER THE IMPACT OF GLOBALISATION

Bashuk V.

The main slogan, under which is the introduction of genetically modified organisms in agriculture and the food sector, is depriving people from starvation. Production and use of GM-crops are the subject of extensive debate, which basically boils down to allegations of possible danger to human health. Under the influence of public, scholars and international organizations, countries divided in their views on the distribution and consumption of genetically modified foods. The beginning of the commercial using of genetically modified products (GMP) was in 1990, and during these years the segment of the world market of crop production changed significantly, affecting and interests of Ukraine. The main producers of GM-products are multinational corporations. In practice, the implementation of GMP was never solved basic food problems of countries that need it.

Keywords: genetically modified organisms (GMOs), genetically modified food (GMF), a global market, organic products, transnational corporations (TNCs), starvation, developed countries, developing countries.

Постановка проблеми. Головним лозунгом, під яким йде впровадження ГМО у сільське господарство та продовольчий сектор є позбавлення людей від голоду. Однак, сьогодні не має практичних доказів щодо того, що ГМО дійсно буде основним вирішенням проблеми нестачі продовольства. Виробництво та використання ГМ-культур є предметом широких дискусій, які в основному зводяться до заяв про можливу небезпеку для здоров'я людини. При цьому, зазвичай, не беруться до уваги економічні, екологічні та соціальні ефекти, пов'язані з розвитком даного напрямку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу генетично модифікованих організмів на світовий ринок сільськогосподарської продукції займалися такі вчені: Гузир В. В., Оденцева А. О., Лозинська Т. М., Чуйко Н. А., Баласинович Б. О. та Ярошевська Ю.

Мета статті. Метою дослідження є показати, як впливає впровадження генно-модифікованих технологій в виробництво сільськогосподарської продукції та які зміни це спричиняє на світовому ринку.

Виклад основних результатів дослідження. Умови торгівлі харчовою ГМ-продукцією (сировинною та готовими виробами) значно відрізняються від умов, характерних для ринків традиційних продуктів харчування, що ще раз підкреслює нелінійний характер інноваційних процесів взагалі і в аграрному секторі зокрема. Формування ринку рослинницької ГМ-продукції визначається декількома основними чинниками:

- ступенем самозабезпечення країни продовольчими ресурсами;
- ступенем опору споживачів;
- ступенем державного регулювання обігу ГМ-продукції;
- вартістю виробництва традиційних продуктів харчування;
- ціною генетично модифікованих продуктів [1].

Серед перелічених умов торгівлі ГМ-продукцією ціновий фактор, як це характерно для інших харчових продуктів (при належній їх якості), не є визначальним: товаропотоки трансгенної продукції спрямовуються на ринки тих країн, де опір споживачів мало відчутний, національна продовольча база є слабкою, а система державного регулювання відсутня. Тому переорієнтація власників ГМ-сортів, виробників насіння ГМ-культур і ГМ-продукції на ринки країн, що розвиваються є цілком зрозумілою.

Серед причин поширення генетично модифікованої продукції традиційно виділяються такі основні фактори, пов'язані з впровадженням ГМО у сільське господарство [2]:

- збільшення врожайності за рахунок підвищення стійкості до температур, різноманітній будові та якості ґрунтів, стійкості до гербіцидів і т. д.;
- покращення смакових якостей (характеристик);
- скорочення затрат на виробництво продуктів харчування внаслідок економії на засобах хімічної обробки ґрунтів та рослин, економії на використанні та обслуговуванні сільськогосподарської техніки, а також за рахунок збільшення частки автоматизації процесів;
- зниження вартості вирощування ГМ-культур при стабільному врожаї;
- включення на рівні генів у кінцевий продукт більшої кількості корисних для людського організму вітамінів та мікроелементів.

Під впливом учених, суспільства та міжнародних організацій країни також розділилися у поглядах на поширення та споживання генетично модифікованих продуктів:

1. Країни, що відкрито виступають за використання та поширення нових досягнень генної інженерії та вважають необов'язковим маркування ГМП.
2. Країни, де зовсім заборонено ввезення та вирощування генної сільськогосподарської продукції.
3. Країни, що входять до Європейського Співтовариства [3].

До першої групи належать країни, в яких трансгенними культурами засіяно найбільшу площу території, вони виступають за використання та розповсюдження нових досягнень генної інженерії та вважають необов'язковим маркування ГМО. Це такі країни: США, Канада, Австралія, Мексика, Аргентина і Бразилія. Ці країни визнають так званий принцип «існуючої еквівалентності» або «еквівалентності по складу», який був розроблений Організацією економічного співробітництва та розвитку у 1991 році. З метою стимулювання обороту ГМ-продуктів на початку 90-х років даний принцип було підтримано та запропоновано Організацією ООН по питаннях продовольства та сільського господарства (ФАО) та Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ). За цим принципом, ГМ-продукти можна вважати такими ж безпечними, як і звичайні продукти харчування, в тому випадку, якщо їх основні токсикологічні та харчові компоненти порівнюються до компонентів традиційних продуктів харчування [4].

Принцип «існуючої еквівалентності» широко використовується як національними, так і міжнародними організаціями – Агентством харчового контролю Канади, Міністерством охорони здоров'я та благополуччя населення Японії, Управлінням по санітарному нагляду за якістю харчових продуктів та медикаментів США. Виробник сам інформує про модифікації. Внаслідок відмінності точних наукових даних про шкідливі наслідки ГМО, на противагу принципу «існуючої еквівалентності» виник «принцип прийняття заходів обережності» або «принцип обережності». Формування цієї концепції була викладена у принципі 15 Декларації по навколишньому середовищу та розвитку, прийнятої державами на Конференції ООН у 1992 р. в Ріо-де-Жанейро: «Принцип обережності повинен застосовуватись країнами відповідно до їх можливостей. Нестача абсолютної наукової обґрунтованості не повинна бути причиною виникнення можливих ризиків та незворотної деградації навколишнього середовища» [4].

Свій подальший розвиток даний принцип отримав у Картахенському протоколі по біобезпеці 2000 року. Протокол розглядає такі питання, як транскордонне переміщення, транзит, обробка та використання усіх живих генетично змінених організмів, які можуть негативно впливати на збереження та стійке використання біологічного різноманіття, з врахуванням також ризику для здоров'я людини [4].

Друга група – країни, де зовсім заборонено ввезення та вирощування генної сільськогосподарської продукції. Це країни Африки, Малайзія, ряд країн Латинської Америки. Офіційно поняття «зона вільна від ГМО» вперше прозвучало у заяві Британського відділення Партії природного закону. 24 вересня 1998 р. партія закликала владу графств Великої Британії до створення зон вільних від ГМО. Це поняття включало в себе заборону на вирощування ГМ-культур на всіх землях, якими володіє Рада графства, а також заборону на використання ГМ-інгредієнтів у продуктах харчування у всіх державних установах, включаючи школи, медичні заклади, дома престарілих. На розгляд влади кожного з графств було складено план, що складався з 7 послідовних дій, окремі листи були надіслані директорам усіх навчальних закладів. Однак, слід зазначити, що до цього часу немає чіткого уніфікованого визначення поняття «зона вільна від ГМО», як правило, під «зоною вільною від ГМО» прийнято вважати будь яку територіальну одиницю, організацію або співтовариство, керівники яких при узгодженні з їх мешканцями або членами приймають рішення про відмову від вирощування, і/або поширення, або споживання ГМ-насіння, культур, продуктів та створюють систему контролю за виконанням цього рішення [5, с. 19].

До третьої групи належить Європейське Співтовариство. Тут проводять власні генні розробки, обмежуючи ввезення трансгенних рослин з інших країн, і намагаються враховувати ставлення споживачів до питання ГМО [3].

Початком комерційного використання генетично модифікованих продуктів (ГМП) вважають 1990 рік, і всього лише за ті роки у цьому сегменті світового ринку рослинницької продукції відбулися суттєві зміни, які торкаються й інтересів України (табл. 1).

У 2001 році загальна площа сільськогосподарських угідь, засіяних трансгенними культурами, становила 52,6 млн. га, причому 99% із них знаходилися у п'яти країнах (США – 67,9%, Аргентина – 11,8%, Канада – 3,2%, Китай – 1,5%, ПАР – 0,2%). За три роки вона зростає в 1,54 рази і сягнула у 2004 році 83,0 млн. га. [6, с. 44].

У 2006 році кількість країн, що вирощували генетично модифіковану продукцію становила 22. Серед країн ЄС у 2006 р. лідером у цьому процесі була Іспанія, площі генетично модифікованих посівів якої становили 60 тис. га. З 22 країн 11 країн відносились до категорії країн, що розвиваються, та 11 країн – до розвинутих. У 2006 році частка країн, що розвиваються, у загальній площі посівів генетично модифікованих культур склала 40%. Збільшення посівних площ генетично модифікованих культур за період з 2005 по 2006 рр. було набагато вищим в країнах, що розвиваються (21% на 7,0 млн. га.), ніж у розвинутих країнах (9% – на 5,0 млн. га.) [7].

Загалом, за період 1996–2012 рр. культивування ГМ-культур уможливило зменшити витрати та підвищити продуктивність на суму 117 млрд. дол. США. За даними на 2013 р., ГМ-культури вирощують 8 індустріально-розвинутих країн та 19 країн, що розвиваються, причому друга

Таблиця 1. Трансформація ринку рослинницької продукції в Україні під впливом комерціалізації ГМП у світі

Декомпозиція процесу становлення світового ринку ГМП	Трансформація ринку рослинницької продукції в Україні
1. Початок комерційного освоєння ГМП (1990-1995рр.).	З'являються перші партії насінневої продукції ГМ-культур, завезені по імпорту і неконтрольовано виробляються невеликі обсяги ГМП. Реакція споживачів відсутня, оскільки ГМП ніяк не ідентифікується і інформація про них не поширюється.
2. Суттєво збільшується площа посівів (у 25 разів); збільшується кількість ГМ-культур (з 9 до 60); розширюється географія виробництва (з 6 до 13 країн). Одночасно зростає опір споживачів просуванню на ринок ГМП (1996-2000 рр.).	Розширюються площі генномодифікованої сої та кукурудзи за відсутності будь якої нормативно-правової бази щодо випробування та комерційного використання ГМО. Суперечлива інформація щодо наслідків використання ГМО стає надбанням громадськості. В суспільстві наростають протестні настрої, які вимагають реакції влади.
3. Введення в країнах ЄС мораторію на будь яке використання ГМП. Падіння цін на ГМП у результаті бойкоту продукції американських фермерів з боку європейських і японських споживачів (1998-2001 рр.).	Прийняття Постанови Кабінету Міністрів України від 17 серпня 1998р. № 1304 «Про тимчасовий порядок ввезення та випробувань транс генних сортів рослин», яка не мала ніякого впливу на поширення ГМП за відсутності їх реєстрів, системи контролю та спеціальних лабораторій для здійснення аналізу на наявність ГМ-організмів у продуктах харчування.
4. Активне розроблення регуляторного законодавства щодо ГМП в країнах ЄС; прийняття Директиви ЄС 2001 ЕЕС «Умисне вивільнення в навколишнє середовище генетично модифікованих організмів»; стабілізація розмірів посівних площ під ГМ-культурами у США, Канаді та Аргентині; зосередження прав інтелектуальної власності на ГМ-сорті у провідних ТНК цих країн (2001-2005 рр.).	Безконтрольне використання ГМО при виробництві продовольства і знаходження їх навіть у продуктах дитячого харчування значно збільшує опір споживачів і змінює їх уподобання; все частіше звертається увага на натуральність продукту, місце і спосіб їх виробництва. В суспільстві поширюється інформація про можливі ризики використання ГМП, що сприяє розробленню проекту Закону України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні та практичному використанні генетично модифікованих організмів».
5. Переміщення площ посівів і обсягів продажу ГМП у країни, що розвиваються (із загального річного приросту площ на країни, що розвиваються припадає 84%) (2006-2010 рр.).	Починається створення системи контролю за торгівлею ГМП: вводиться обов'язкове маркування, створюються спеціалізовані лабораторії у великих містах, приймається відповідний закон, але це мало торкається сфери виробництва рослинницької продукції. Виокремлення сегменту ГМП в сировинному секторі не відбулося.

Джерело: [1]

група країн вже два роки віддає під ГМ-культури значно більші площі, ніж індустріально розвинуті. Лідером вирощування ГМ-культур залишаються США – біотехнологічні рослини в 2013 р. займали площу 70,1 млн. га., що становить 40% усіх сільськогосподарських угідь, зайнятих під ГМ-культури в світі [8].

Основними виробниками ГМ-продукції є транснаціональні корпорації (ТНК) – компанії Monsanto, Agr Eyo, Aventis, Novartis, Du Pont та ін. Американська корпорація Monsanto сьогодні контролює 80% світового ринку виробництва ГМП. Monsanto та інші компанії спонсорують наукові розробки з генної інженерії і утримують дуже потужні дослідницькі лабораторії.

Серед відомих фірм, що виготовляють генетично модифіковану продукцію, лідерами є Coca-Cola (Coca-Cola, Sprite), Pepsi Co (Pepsi, 7UP), Nestle (Nesquik, Kit-Kat), Mars (Snickers, Twix, Milky Way), Uncle Bens, Kellogg's (сухі сніданки), Cadbury (Fruit&Nut).

Відомо, що ГМ-інгредієнти використовуються для виробництва продуктів харчування іноземного виробництва, які надходять на наш ринок. Вітчизняні підприємства також виготовляють багато продуктів, до яких додають ГМ-сою, зокрема це макаронні, хлібобулочні вироби, шоколад, цукерки, ковбаса, м'ясні вироби, консерви м'ясні, концентрати, морозиво, продукти дієтичного та дитячого харчування. Виготовляють також соєве борошно, соєве молоко, олію. ГМ-соя дозволена до імпорту та вживання в їжу в більшості країн світу; водночас сімба і вирощування її дозволені не в усіх країнах.

Станом на 2014 р. в світі зареєстровано й дозволено до вирощування понад 340 генетично модифікованих ліній, які представляють 27 культур. Найбільше зареєстровано ГМ-ліній кукурудзи (132 ліній, 38% від загальної кількості), бавовнику (49 ліній, 15%), ріпаку (30 ліній, 9%), картоплі (31 лінія, 9%) та сої (29 ліній, 8%). Ці ГМ-лінії та сорти несуть у своїх геномах чужорідні гени бактеріального, рослинного або вірусного походження. Ці гени контролюють різноманітні ознаки, які неможливо або досить складно надати рослинам традиційними методами селекції. Відомо 36 нових ознак, якими характеризуються різні ГМ-культури. До того ж можливі як поодинокі, так і комплексні включення цих нових ознак у сільськогосподарські культури.

У Європі є виробництво органічних виробів (продуктів без хімії та ГМО). Але, по-перше, для виходу на загальний ринок навіть їх виробникам досить складно пройти сертифікацію. А по-друге, в загальній структурі споживання ЄС органіка займає всього 4%. Тому просувати український експорт без ГМО туди немає сенсу. У країнах ЄС є магазини і навіть цілі напрямки органічних продуктів. Але основна маса продукції, яку купує і споживає населення, – це стандартна продукція. Що стосується ГМО, то в Європі і так достатньо такої продукції, – в деяких країнах її обсяг досягає 50%. Але така продукція там чітко маркується. Людина, яка заходить в магазин, чітко розуміє, що вона купує. Вона розуміє, що робить, і навряд чи у неї виникне бажання купувати органіку, яка в 2 – 3 рази дорожча стандартизованих продуктів [9].

На практиці впровадження ГМП ніколи не було основним вирішенням продовольчих проблем країн, що цього потребують. Проблема голоду у світі породжена не стільки вичерпуванням потенціалу світового сільського господарства, скільки соціально-економічними факторами, перш за все, бідністю більшості країн третього світу, де відсутність капіталу для економічного зростання прирікає великі маси населення на голодне та напівголодне існування. В той же час промислово розвинуті країни мають настільки розвинутий продовольчий комплекс, зокрема і через виробництво генетично модифікованих продуктів, що проводять політику скорочення посіву зернових та інших культур для підтримки цін на високому рівні, недоступному для країн, що розвиваються. В цих умовах зростання цін на продукти харчування стає головною світовою проблемою, оскільки, в першу чергу, дорожчає саме сільськогосподарська продукція. У цьому випадку науковці неодноразово наголошують на позитивні аспекти використання генетично модифікованої продукції, як один з можливих засобів подолання вищеописаних проблем.

Основними позитивними сторонами застосування ГМ-технологій їх прибічники вважають [10]:

- збільшення сільськогосподарської продуктивності і, таким чином, вклад у забезпечення глобальної продовольчої безпеки, виробництва кормів та волокнистої продукції;
- збереження біологічного різноманіття, так як ГМ-технології через високу віддачу (продуктивність) потребують менше сільськогосподарських площ;
- більш ефективне використання зовнішніх компонентів для більш економного сільського господарства та навколишнього середовища;
- зростання стабільності сільськогосподарського виробництва, що зменшує страждання людей у періоди голоду через значні навантаження на абіотичні та біотичні системи;
- зростання економічних та соціальних вигод та скорочення крайньої бідності у країнах, що розвиваються.

Висновки. Як видно з дослідження, в категорії економічних факторів виробництв незначну перевагу має органічна продукція. У групі економічних критеріїв аналіз показав, що продукція традиційного сільського господарства значно дешевша, ніж органічна чи генно-модифікована. Питання врожайності є досить дискусійним. Генетично модифіковані посіви дають значно кращі врожаї, ніж традиційні. Впровадження ГМ-технології вимагає великих затрат, але відповідає на це високою рентабельністю. Органічний же тип вирощування вимагає менше затрат, ніж традиційний чи генно-модифікований, але тут урожайність не така висока. Більшість вчених підтримують думку, що при правильній сівозміні та при тривалому утриманні від внесення добрив родючість ґрунту зростає в рази.

1. Лозинська Т. М. Біотехнологічні інновації як детермінанти трансформації ринку рослинницької продукції в Україні [Електронний ресурс] / Т. М. Лозинська // Вісник ХНТУСГ. – 2010. – С. 17-23. – Режим доступу: www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_104/03.pdf.

2. Оденцева А. О. Перспективы использования современных агробиотехнологий в экономике России [Електронний ресурс] / А. О. Оденцева, Гузырь В. В. // Вестник науки Сибири. – 2016. – № 1(20). – Режим доступу: www.sjs.tpi.ru.

3. Кривогузова О. Є. Загальний огляд проблеми державного регулювання генетично модифікованих організмів / О. Є. Кривогузова // Вісник АМСУ. Серія Державне управління. – 2013. – № 2(9). – С. 188-193.

4. Чуйко Н. А. Основные подходы к регулированию генетически модифицированных организмов в международной практике / Н. А. Чуйко // Сибирский юридический вестник. – 2011. – № 1(52). – С. 160-165.

5. Зоны, свободные от ГМО / под ред. В. Б. Копейкиной. – М.: ГЕОС. – 2007. – 106 с.

6. Баласинович Б. ГМО: виклики сьогодення та досвід правового регулювання / Б. Баласинович, Ю. Ярошевська. – К.: Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – 255 с.

7. Новокрещенных В. А. Дифференциация продукции агропродовольственного сектора в современных условиях / В. А. Новокрещенных // Экономика. – 2007. – № 9. – С. 170-172.

8. Clive J. Global Status of Commercialized Biotech / GM Crops: 2013 [Electronic resource] / James Clive. – ISAAA Brief N 46. Executive summary. – NY: Ithaca. – 2013. – 279 p. – Access mode: <http://isaaa.org/resources/publications/briefs/46/download/isaaa-brief-46-2013.pdf> (last access: 10.04.17). – Title from the screen.

9. Біляк Ю. В. ГМО на експорт – головна тенденція валюти в Україні / Ю. В. Біляк // Агросвіт. – 2016. – № 4. – С. 19-22.

10. Комарова А. В. Польза и вред генетически модифицированных организмов / А. В. Комарова // Вестник ТГУ. – Вып. 7(87). – 2010. – С. 62-66.

УДК 338.58:65.014

Бригадир В.О.

викладач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу,
Тернопільський національний економічний університет

ОСВІТНЯ ПОЛІТИКА КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЯК ФАКТОР ПОДОЛАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ НЕРІВНОСТІ

У статті розглянуто освітню політику країн Європейського Союзу на підставі оцінки основних напрямів її регулювання, рівня фінансування, аналізу питомої ваги населення з вищою освітою та його динаміки у соціально-економічній стратифікації країн в процесі розширення ЄС. Авторкою проведено поділ країн на три групи за рівнем фінансування державних видатків на освіту та виконано перевірку суттєвості різниці середнього рівня освіти по групах країн на основі t-критерія Стьюдента. Констатовано, що зберігається помітна диференціація країн ЄС за рівнем освіти, проте є тенденція до її повільного зменшення.

Ключові слова: соціально-економічна стратифікація, освітня політика, рівень освіти, статистичний аналіз, фінансування, державні видатки, європейська інтеграція.

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПОЛИТИКА СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА КАК ФАКТОР ПРЕОДОЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА

Бригадир В.А.

В статье рассмотрены образовательную политику стран Европейского Союза на основании оценки основных направлений ее регулирования, уровня финансирования, анализа удельного веса населения с высшим образованием и его динамики в социально-экономической стратификации стран в процессе расширения ЕС. Автором проведено разделение стран на три группы по уровню финансирования государственных расходов на образование и выполнена проверка существенности разницы среднего уровня образования по группам стран на основе t-критерия Стьюдента. Констатировано, что сохраняется заметная дифференциация стран ЕС по уровню образования, но есть тенденция к ее медленному уменьшения.

Ключевые слова: социально-экономическая стратификация, образовательная политика, уровень образования, статистический анализ, финансирование, государственные расходы, европейская интеграция.

EDUCATIONAL POLICY OF THE EUROPEAN UNION COUNTRIES AS FACTOR OF SOCIOECONOMIC INEQUALITY OVERCOMING

Bryhadyr V.

This article examines the educational policy of the European Union countries on the basis of evaluation of the main areas of regulation, funding levels, analyzing the proportion of the population with higher education and its dynamic in the socio-economic stratification in the process of EU enlargement. The author conducted the countries dividing into three groups in terms of public expenditure financing on education. Demarcated the year in which the country's membership in the European Union – before 2004 and after 2004, performed statistical analysis of variations in EU member states for the proportion of the

population with higher education at the age of 15-64 years. Determined the presence of strong differentiation of this parameter. A comparison of average values for groups of countries. The author only tested materiality difference in the average level of education of groups based Student t-test. Ascertained, stored noticeable differentiation of EU countries in terms of education, but there is a tendency to slowly decrease.

Keywords: *socioeconomic stratification, educational policy, educational level, statistical analysis, financing, public spending, European integration.*

Постановка проблеми. В умовах швидкого інноваційного розвитку геопростору, переходу до економіки, що базується на знаннях, важливу роль відіграє освіта, як спосіб збільшення людського потенціалу. Тому в полі зору як ЄС в цілому, так і національних урядів знаходиться освітня політика, як важливий фактор подолання соціально-економічної нерівності серед громадян ЄС. Освітня політика в ЄС розглядається як важлива складова економічної політики та політики зайнятості та регулюється на наднаціональному та національному рівнях. Освіта в країнах ЄС не підлягає повній уніфікації. Кожна країна, враховуючи свої національні особливості та історичні традиції формує свою систему освіти. Однак, відкритість кордонів та можливість жителів ЄС навчатися у вищих навчальних закладах будь-якої країни, а також уніфікованість вимог до абітурієнтів змушує країни ЄС пристосовувати свої системи освіти до загальноєвропейських вимог, що визначено Маастрихтською угодою [8]. У новій стратегії економічного розвитку «Європа-2020: стратегія розумного, стійкого і всеохоплюючого росту», в розділі «Рух молоді» визначено найбільш пріоритетні завдання розвитку освітнього простору, як на наднаціональному рівні, так і локальному [4]. Основними завданнями на наднаціональному рівні визначено посилення інтеграції систем освіти в єдину європейську систему; розширення доступу до систем освіти за рахунок створення відкритого освітнього простору, забезпечення рівності освітніх можливостей; підвищення ефективності та якості освіти у країнах-членах ЄС [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання подолання соціально-економічної нерівності є предметом наукових студій не одного покоління учених. Важливу роль у теоретичному осмисленні нерівності суспільств відіграють праці М. Вебера, К. Маркса, Е. Дюркгейма, К. Дейвіса, У. Мура, Л. Урнера, А. Пігу, І. Валлестайна, Д. Чірога, Р. Макнамара, Г. Сіджвіка. Проблема нерівності була предметом уваги таких дослідників, як А. Сміт, Дж. Бентам, В. Паретто, А. Маршалл, К. Губін, В. Нордгауз, Дж. Тобін, Л. Осберг, А. Шарп, Г. Далі, Дж. Кобб, Б. Міланович, С. Аміна, Х. Беррі, Р. Вейда, Б. Геслінг, Е. Гідденс, М. Гіллен, Д. Лук'яненко, Т. Моран, А. Поручник, М. Спенс, Я. Столярчук, Г. Файрбо, В. Чужикова, О. Бікла, О. Євтушенко, Н. Коваліско, Е. Лібанова, Я. Шаповал, А. Гальчинський, Н. Кравчук, З. Луцишин, Н. Деева, Т. Калашнікова, Л. Лісогор, О. Макарова, І. Новак, М. Огай, І. Осипова, А. Реут, В. Саріогло, О. Хмелевська, Н. Холод, Л. Черенько, П. Швець, Л. Шевченко, В. Шишкін, С. Раунтрі, Г. Джорд, Г. Мюрдаль, М. Ліптон та ін. Предметом особливої уваги світової спільноти є соціально-економічний розвиток країн Євросоюзу, відтак його «східного розширення», оцінка наслідків вступу нових країн-членів для їхнього політичного, соціально-економічного розвитку. Однак не достатньо дослідженими залишаються проблеми теоретичного обґрунтування динаміки соціально-економічної стратифікації країн ЄС в процесі залучення нових членів з різним початковим рівнем в ієрархії страт.

Мета статті полягає у розвитку теоретико-методичних концептів оцінки освітньої політики ЄС у соціально-економічній стратифікації країн в процесі розширення.

Виклад основних результатів дослідження. Слід зазначити, що сьогодні, при всій різноманітності організації сфери освіти в країнах ЄС, що включає як структуру освітньої системи так і її зміст, можна спостерігати тенденцію до зближення освітніх систем. Це зближення спостерігається як на стадії дошкільної освіти, так і середньої загальної освіти, шляхом корегування тривалості навчання, визначення рівневості системи освіти. В 90% країн-членів ЄС запроваджена

дванадцятирічна система навчання, окрім Великобританії та Італії, де термін навчання для здобуття середньої освіти складає 13 років. Майже в усіх країнах, крім Данії, Фінляндії, Швеції, запроваджена 3-х рівнева система освіти: початкова, молодша середня і старша середня. Болонський процес також ініціював зближення освітніх систем, особливо у вищій освіті. В декларації «Зона Європейської вищої освіти» [9], прийнятій в червні 1999 р. в м. Болонья (Італія) було закладено основи синхронізації національних систем вищої освіти. Наступні етапи Болонського процесу – Празьке комюніке 2001 р., Берлінський саміт 2003 р., Бергенський саміт 2005 р. – сприяли подальшому зближенню освітніх систем не лише країн-членів ЄС, а й інших країн, що приєдналися до нього [9].

У рамках Болонського процесу для створення Європейського наукового та освітнього простору запропоновано зручні градації дипломів, ступенів і кваліфікації (бакалавр, магістр, доктор філософії); єдину систему кредитних одиниць (система ECTS); введено взаємно визнані на європейському просторі додатки до диплома, тощо. Однак, на всіх етапах Болонського процесу робиться наголос на добровільний, полісуб'єктний характер його запровадження. На такий, що не нівелює національні особливості освітніх систем різних країн Європи. Регулювання освітньої діяльності та соціальної диференціації на наднаціональному рівні не ставить за мету уніфікацію освітніх систем, а лише за допомогою запровадження правових методів створює умови до зближення освітніх систем різних країн, що в кінцевому випадку сприяє підвищенню рівня конкурентоспроможності як жителів ЄС, так і в цілому європейської економіки. Безпосереднє регулювання національних систем освіти знаходиться в полі зору національних урядів. Основними завданнями тут є покращення якості освіти; розвиток професійних навичок та підвищення кваліфікації педагогів; підвищення доступності і відкритості освітніх систем та забезпечення необхідного рівня інвестування фінансових ресурсів в систему освіти.

За рівнем фінансування державних видатків на освіту країни ЄС можна поділити на 3 групи:

- перша – з низьким рівнем, що не перевищує 10% від загальної суми державних видатків (Греція (7,78), Німеччина (8,92), Італія (9,43), Словаччина (9,8));
- друга – з середнім рівнем – від 10% до 15% (Румунія (10,38), Австрія (10,70), Чехія (10,73), Франція (10,97), Іспанія (11,06), Угорщина (11,04), Нідерланди (11,69), Бельгія (11,70%), Люксембург (11,71%), Фінляндія (12,17%), Ірландія (12,61%), Швеція (13,05%), Мальта (13,06%), Польща (13,28%), Норвегія (13,30%), Великобританія (13,65%), Данія (13,73%), Словенія (13,79%), Португалія (14,41%));
- третя – з високим рівнем – понад 15% (Кіпр (15,31%), Латвія (15,69%), Литва (16,02%), Естонія (17,78%), Ісландія (17,98%)).

Видатки на освіту залежать від значної кількості факторів, у т. ч. від економічного стану держави. Починаючи з 2009 р. по всій Європі реалізовувались програми жорсткої економії з метою консолідації державних витрат, пов'язаних з кризовою ситуацією. Так, за період 2011-2012 рр. скорочення фінансування освіти відбулося в 20 країнах. Найрадикальніше це відбулося в Італії та Великобританії [3]. Як зазначив лауреат Нобелівської премії з економіки, королівський професор економіки в Лондонській школі економіки Крістофер Піссарідес: «економічні кризи починаються і закінчуються, але молоді люди мають тільки один шанс отримати навички, які допоможуть їм знайти роботу і розпочати успішну кар'єру» [1].

Не дивлячись на різні обсяги та стратегії фінансування освітньої сфери національні уряди намагаються знаходити шляхи реформування та забезпечувати їй відповідний рівень якості, про що свідчить рейтинг ефективності національних систем освіти. Так, в 2014 р. згідно зазначеної оцінки досягнень в сфері освіти серед європейських країн визнання отримала система освіти Фінляндії (5 місце), Нідерландів, Великобританії та Польщі. В двадцятці опинилися Данія, Німеччина, Бельгія, Чехія [2].

Статистичний аналіз варіації країн-членів ЄС за питомою вагою населення з вищою освітою у віці 15-64 роки (далі – рівень освіти) дає підстави для висновку про наявність сильної диференціації країн за цим параметром, проте значення коефіцієнтів варіації мають чітку тенденцію до зменшення, тобто диференціація поступово зменшується, при цьому ця тенденція притаманна обом групам, за роком набуття членства в ЄС.

Таблиця 1. Показники диференціації та характеристики розподілу країн-членів ЄС за питомою вагою населення з вищою освітою у віці 15-64 роки

Показник	Позначення	2000	2005	2010	2015
Для всіх країн-членів ЄС					
Максимальне значення	X_{max}	35,3	28,6	32,7	37,6
Мінімальне значення	X_{min}	4,9	9,1	11,9	15,0
Коефіцієнт співвідношення граничних значень	K_R	7,2	3,1	2,7	2,5
Середнє квадратичне відхилення	S	7,4	6,6	6,8	6,8
Коефіцієнт варіації	V	0,434	0,335	0,298	0,249
Коефіцієнт варіації Уільямсона	V_W	0,40	0,32	0,28	0,26
Перший кuartиль	Q_1	11,0	13,8	16,1	20,9
Третій кuartиль	Q_3	15,9	19,2	22,7	28,1
Кuartильний коефіцієнт диференціації	K_q	0,161	0,278	0,316	0,321
Коефіцієнт асиметрії	A	0,365	-0,108	-0,096	-0,226
Коефіцієнт ексцесу	E	-0,386	-1,584	-1,535	-1,194
Для країн-членів ЄС до 2004 року					
Максимальне значення	X_{max}	27,1	28,6	32,7	37,6
Мінімальне значення	X_{min}	7,5	10,8	13,0	15,5
Коефіцієнт співвідношення граничних значень	K_R	3,61	2,65	2,52	2,43
Середнє квадратичне відхилення	S	5,9	5,9	6,4	6,1
Коефіцієнт варіації	V	0,308	0,261	0,250	0,204
Коефіцієнт варіації Уільямсона	V_W	0,40	0,35	0,30	0,26
Перший кuartиль	Q_1	15,4	19,1	21,8	26,8
Третій кuartиль	Q_3	20,6	25,9	27,7	30,7
Кuartильний коефіцієнт диференціації	K_q	0,265	0,382	0,299	0,179
Коефіцієнт асиметрії	A	-0,689	-1,013	-0,919	-0,951
Коефіцієнт ексцесу	E	-0,231	-0,292	-0,466	0,488
Для країн-членів ЄС з 2004 року					
Максимальне значення	X_{max}	35,3	27,7	32,1	36,4
Мінімальне значення	X_{min}	4,9	9,1	11,9	15,0
Коефіцієнт співвідношення граничних значень	K_R	7,20	3,04	2,70	2,43
Середнє квадратичне відхилення	S	8,0	5,7	6,1	6,4
Коефіцієнт варіації	V	0,557	0,349	0,305	0,262
Коефіцієнт варіації Уільямсона	V_W	0,68	0,60	0,45	0,38
Перший кuartиль	Q_1	9,2	11,4	15,1	19,6
Третій кuartиль	Q_3	15,1	17,8	22,6	28,1
Кuartильний коефіцієнт диференціації	K_q	0,194	0,344	0,371	0,397
Коефіцієнт асиметрії	A	1,487	0,845	0,802	0,508
Коефіцієнт ексцесу	E	2,224	-0,234	-0,379	-0,859

Джерело: складено і розраховано автором на основі даних [5]

Таблиця 2. Питома вага населення з вищою освітою у віці 15-64 р. (%)

Групи країн	Середнє значення				Темп зростання (%) за				
	2000	2005	2010	2015	2000-2005	2005-2010	2010-2015	2005-2015	2000-2015
ЄС	17,0	19,6	22,9	27,4	115,3	117,0	102,3	140,2	161,7
Країни-члени до 2004 року	19,2	22,5	25,4	30,0	117,0	113,3	101,5	133,5	156,2
Країни-члени з 2004 року	14,4	16,2	20,0	24,5	112,7	123,1	103,4	151,0	170,2

Джерело: складено і розраховано автором на основі даних [5]

Загалом варіація була дещо слабшою в першій групі, але відмінності скорочувалися, при цьому зберігається її досить сильний ступінь в обох групах. Розподіл країн за рівнем освіти у 2000-2015 рр. по групах суттєво відрізнявся, оскільки в першій групі дуже сильна правостороння асиметрія і слабка плосковершинність ($A \approx -1$, $E \approx -0,4$), в другій – дуже сильна але спадаюча правостороння асиметрія і помітна зростаюча плосковершинність (в 2015 р. $A = 0,508$, $E = -0,859$). Отже, в 2015 р. сформувалися протилежні закономірності розподілу країн за рівнем освіти в межах груп, зокрема в першій групі значна частка країн мала рівень освіти нижче середнього та помітну концентрацію навколо середньої, а в другій – вище середнього та слабку концентрацію.

Порівняння питомої ваги населення з вищою освітою у віці 15-64 р. наведено у табл. 2.

Порівняння середніх значень по групах країн показує, що країни першої групи характеризуються вищим рівнем освіти населення, проте темпи приросту переважають у другій групі (70,2% проти 56,2% у 2000-2015 рр. і 51% проти 33,5% у 2005-2015 рр.), що призвело до певного зменшення диференціації за цим параметром. Найшвидше зростав рівень освіти в Люксембурзі (в 2,1 рази), Португалії (в 2,6 рази), Греції (в 2 рази), Польщі (в 2,7 рази), Чехії (в 2,1 рази), Словаччині (в 2,3 рази), Словенії (в 2,1 рази), Мальті (в 3,7 рази), Румунії (в 2 рази).

Перевірка суттєвості різниці середнього рівня освіти по групах країн на основі t-критерія Стьюдента [7] свідчить про те, що в 2000 р. Відмінність була в межах статистичної похибки, оскільки емпіричне значення практично дорівнювало критичному (відповідно 1,71 і 1,72), проте в 2005 р. і 2015 р. вона була істотною, тому що емпіричні значення (відповідно 2,76 і 2,22) були вищими від критичного (1,71) при рівні значущості, меншому 0,05. Таким чином, можна констатувати, що зберігається помітна диференціація країн ЄС за рівнем освіти, проте є тенденція до її повільного зменшення.

Цей висновок підтверджується ранжуванням країн за рівнем освіти, оскільки країни з низьким рангом належать переважно до другої групи, середній ранг також помітно вищий в першій групі і розбіжність зберігається на рівні 5 пунктів, таким чином суттєвого зближення країн з двох груп не відбувається. Слід зазначити, що в другій групі у 2000-2015 рр. для шести країн притаманне незначне зменшення рангу (найбільше для Литви – 7 пунктів), для трьох – незначне підвищення (найбільше для Польщі +5 пунктів). В першій групі дії суттєво впав ранг для Німеччини (-11 пунктів) і зріс для Ірландії (+11 пунктів) і для Люксембурга (+9 пунктів).

Порівняння першого (Q1) і третього (Q3) кuartилів по групах країн (табл. 1) підтверджує помітно вищий рівень освіти в першій групі впродовж всього досліджуваного періоду, проте значно швидше зростали кuartили в другій групі (перший кuartиль в ній збільшився у 2000-2015 рр. в 2,1 рази, а третій – в 1,9 рази, в першій групі – відповідно в 1,7 рази і в 1,5 рази). Кuartильні коефіцієнти диференціації свідчать про середню і стабільно зростаючу концентрацію країн навколо середнього рівня в першій групі, а також про середню концентрацію в другій групі, яка суттєво зменшилася у порівнянні з 2000 роком. Отже, в першій групі диференціація країн за рівнем освіти зменшується, а в другій – зростає.

Висновки. Освітня політика розглядається важливим фактором подолання соціально-економічної нерівності серед громадян ЄС. На рівні ЄС, як на наднаціональному рівні, за допомогою правового регулювання, запровадження цілого ряду програм створюються можливості з інтеграції національних систем освіти в єдиний освітній простір. Впродовж 2000-2015 рр. за рівнем освіти населення зберігаються суттєві відмінності між країнами, оскільки в першій групі значення цих параметрів були помітно вищими, проте також відбувається повільне зближення країн двох груп, що підтверджується динамікою показників варіації та характеристик розподілу. Це підтверджує тезу про те, що є помітні успіхи щодо скорочення диспропорцій між країнами ЄС в процесі залучення нових членів з різним початковим рівнем в ієрархії страт.

1. *Європейська громадянська ініціатива захищає витрати на освіту. Профспілка працівників освіти і науки України. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://pon.org.ua/international/2848-yeuropejska-gromadyanska-iniciativa-zaxishhaye.html>.*

2. *Рейтинг ефективності національних систем образования. Центр гуманитарных технологий, информационно-политический портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info.ru.*

3. *Цели устойчивого развития ООН и Россия. Доклад о человеческом развитии в Российской Федерации [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ac.gov.ru/files/publication/a/11068.pdf>.*

4. *EUROPE 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%20%20007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.*

5. *Eurostat.Data [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=edat_lfse_03&lang=en.*

6. *Komisya Europejska. Kluczowe dane o edukacji w Europie 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.eurydice.org.pl.*

7. *t-Критерий Стьюдента [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ru.wikipedia.org/wiki/T-Критерий_Стьюдента.*

8. *Treaty on European Union. European Communities–Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://europa.eu/european-union/sites/europa.eu/files/docs/body/treaty_on_european_union_en.pdf.*

9. *Створюючи зону вищої освіти Європи. Комюніке конференції міністрів вищої освіти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pedagogy.lnu.edu.ua/departments/pedagogika/bolon/07.pdf>.*

E-mail: vi_ktoria@list.ru

УДК 339.9

Колінець Л.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки,
Тернопільський національний економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ КОНЦЕПТИ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ПОРЯДКУ

У статті розкрито теоретичні основи порядку, охарактеризовано його типи: організований і спонтанний порядок. Визначено суть світового фінансового порядку та окреслено його функції. У статті дано визначення інституційному середовищу світового фінансового порядку. У складі елементів інституційного середовища світового фінансового порядку виділено інститути, що безпосередньо знижують рівень трансакційних витрат, а також інститути гарантії виконання зобов'язань.

Ключові слова: порядок, світовий фінансовий порядок, інститут, інституційне середовище, фінансова криза.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ КОНЦЕПТЫ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО ПОРЯДКА

Колінець Л.Б.

В статье раскрыты теоретические основы порядка, охарактеризованы его типы: организованный и спонтанный порядок. Определена суть мирового порядка и обозначены его функции. В статье дано определение институциональной среде мирового порядка. В составе элементов институциональной среды мирового порядка выделено институты, которые непосредственно снижают уровень трансакционных издержек, а также институты гарантии выполнения обязательств.

Ключевые слова: порядок, мировой финансовый порядок, институт, институциональная среда, финансовый кризис.

THEORETICAL CONCEPT OF GLOBAL FINANCIAL ORDER

Kolinets L.

The article deals with the theoretical foundations of order and described its types: organized and spontaneous order. Also, the order can be regarded as having a spontaneous and created elements. It is defined the essence of the world financial order and outlined its functions. The paper defines the institutional environment of global financial order. As part of the elements of the institutional environment of global financial order are selected institutions that directly reduce the level of transaction costs and institutions performance guarantees.

Keywords: order, global financial order, institute, institutional environment, financial crisis.

Постановка проблеми. Питання забезпечення міжнародного порядку, як в економічній, так і фінансовій сферах, давно стало одним з основних на міжнародній арені. Одним з можливих варіантів забезпечення міжнародного порядку є глобалізація.

Глобалізація породила дві проблеми. По-перше, що «вигоди від торгівлі» нерівномірно розділені, тим самим порушуються умови справедливості в обміні. По-друге, макроекономічна неста-

більшість, що порушує вимогу розумної стабільності. Тенденції глобалізації, ймовірно, найбільш очевидні на міжнародних фінансових ринках. Починаючи з 1990-х років, світ пережив ряд великих фінансових криз, які негативно вплинули на життя багатьох людей. Це обумовило гостру необхідність інтенсивного обговорення функціонування міжнародних фінансових ринків, та проблем і недоліків, які призвели до цих криз. Таким чином обговорюється потреба формування нового світового фінансового порядку та «нової архітектури» для фінансових ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед економістів, які останнім часом присвячують свої дослідження світовому порядку, варто виділити дослідження А. Крисоватого, Є. Савельєва, В. Козюка, присвячене формуванню нового світового економічного порядку та глобальним викликам для України [1]. В свою чергу, Е. Молчанова у своїх працях проаналізувала основні етапи формування світового економічного порядку, сформулювала вимоги до формування нового економічного порядку [2]. Вчені Річард Айлея та Мервін Льюїс досліджують, чи зможе світова фінансова криза призвести до побудови нового світового порядку [3].

Незважаючи на різні аспекти дослідження світового економічного порядку, недостатнім залишається аспект трансформації світового фінансового порядку, як складової частини світового порядку.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати наступні цілі даного дослідження:

- 1) розкрити теоретичні основи порядку та показати його типи;
- 2) визначити суть світового фінансового порядку та окреслити його функції;
- 3) охарактеризувати інституційне середовище світового фінансового порядку.

Виклад основних результатів дослідження. Забезпечення порядку – це завжди проблема: саме тому у країнах існують уряди. Порядок є особливою проблемою в міжнародних відносинах, оскільки світовий уряд відсутній.

Проблема порядку отримала свою класичну експозицію в роботах Т. Гоббса. У Т. Гоббса люди від природи є войовничими, але «війна всіх проти всіх» є занадто дорогою, тому вони добровільно підписати «соціальний контракт», щоб створити незалежну державу, наділену монополією владою над силовими засобами. Економісти інтерпретують цей зміст дещо по-іншому. Порядок є суспільним благом, яке не буде поставлятися, або буде недостатнім за добровільною згодою. Вирішенням даної проблеми порядку є примус. Держава покликана вирішити проблему суспільних благ [4].

На думку Т. Гоббса, держава є законною в силу її здатності підтримувати порядок: немає ніякого невід'ємного права повстання чи бунту. У Джона Локка, є ще одна вимога для законності – принцип справедливості [5]. Дозвіл може бути скасовано, якщо якесь правило є несправедливим. У ліберальній традиції справедливість є невід'ємною частиною будь-якого законного порядку чи правила.

Не існує жодного «соціального контракту» між державами. Немає глобальної держави, однак існує сотні держав, кожна з яких створює суверенітет своїми власними діями. Теорія суспільних благ припускає, що і добробут і мир будуть недосяжними в «міжнародній анархії». Ця думка змусила багатьох, особливо в період після двох світових війн, виступати за всесвітню федералізацію. Економіст Лайонел Роббінс вказав на провал класичної економічної теорії [6].

У той же час, світ не є сильно нестійким, ні в його економічних ні політичних відносинах. Протягом більшої частини останніх двох століть політична структура була одним тривалим періодом миру, що переривалася короткими війнами. Економічна картина була аналогічна: тривалі періоди зростання, що переривалися короткими періодами депресії.

Постає питання: як вдалося встановити відносний порядок у міжнародному житті всупереч ідеям Т. Гоббса? Можна припустити, що в економічному житті і в міжнародних відносинах повинні бути знайдені принципи порядку, які мінімально залежать від примусу влади.

Австрійський економіст Фрідріх фон Хаєк виділяв два типи порядку і правил (див. табл. 1).

Організований порядок має чітко окреслену мету, спирається на чітко визначені і записані правила і має органи, які контролюють його сприйняття. Таким чином, ґрунтуючись на записаних чи звербалізованих засадах, має наказовий характер. Його протилежністю є спонтанний порядок, побудований на правилах часто несвідомих, які виникли на основі людських переконань і звичаїв. Цей тип порядку виникає еволюційним способом і змінюється в часі. Він позбавлений цільового спрямування і не має організатора, а його координація залишається незапланованою і не виражається у явному вигляді.

Фрідріх фон Хаєк висуває тезу, що обидва типи порядку мають вплив на економіку, однак спонтанний порядок в більшій мірі сприяє її ефективному функціонуванню.

Найпотужніша метафора спонтанного порядку – це поняття рівноваги. Взявши початок з фізики вісімнадцятого століття, вона зображує соціальний світ як тенденцію до стану балансування, яке постійно наново врегульовується, якщо якась зміни в одному з елементів порушує його. Рівновага цін і витрат в ринковій економіці має свій аналог в «балансі сил» в міжнародній політиці і в міжнародних фінансах. Світ в рівновазі є одночасно стабільним і зберігає елементи в своїй системі. Проте, рівновага є довгостроковою перспективою, точкою притягання як гравітація, а не безперервним станом. Маятник постійно коливається між надлишком і недостатністю порядку. Дж. Кейнс сказав останнє слово про концепцію економічної рівноваги: «...Але в довгостроковій перспективі це є оманливим керівництвом у поточних справах. У довгостроковій перспективі ми всі мертві. [8].

Порядок можна розглядати як такий, що має як спонтанні, так і створені елементи. Держави вчать жити один з одним і розвивати правила поведінки, які роблять для досить резонні впорядковані відносини. Вони також воюють, щоб «відновити баланс». Аналогічним чином, ринкова система є частиною як спонтанного, так і розробленого порядку. Для Адама Сміта і його послідовників ринки є результатом спонтанної товариськості: схильність до «обміну, бартеру та валютного обміну» виникає через географічну невідповідність між потребами і засобами, щоб забезпечити їх. Проте, А. Сміт визнав, що держава була необхідна, щоб стримувати хижу владу бізнесу і підтримувати правила конкуренції. Для таких в темній традиції Карла Маркса і Карла Поланьї, «система ринку» виникає з відносин влади і є механізмом для її збереження. Тому завжди порядок оспорується, і уряду необхідно його підсилювати. Як добре висловився Томас Фрідман: «Невидима рука ринку ніколи не буде працювати без прихованого кулака» [9].

Таблиця 1. Два типи порядку і правил відповідно до Фрідріха фон Хаєка

Організований порядок (податки)	Спонтанний порядок (космос)
Створений, екзогенний, упорядкований, Зорганізований Простий Цільовий, холдинг організатора Має на меті існування, має об'єкти координації і контролю Управляється директивами і чітко окресленими правилами, конкретний	Виник еволюційним способом; Ендогенний, визрів протягом часу, Комплексний, Без цільового спрямування і організатора, Без конкретної цілі існування Координація не планова, неусвідомлена; Функціонує на основі спонтанних правил; абстрактний
Правила в організації (тези)	Правила, що регулюють спонтанний порядок
Ясно і остаточно записане або сказане; Конкретне; Створене на основі переговорів і дискусії; Різні для різних членів організації; Наказовий характер	Незаписане і несказане; Абстрактне; Створене спонтанно, часто підсвідомо; Однакове для всіх; Заказний характер

Джерело: складено на основі [7]

Чим більш несправедливим або нерівним є міжнародний порядок, тим більше він повинен буде підтримуватися силою. Звідси випливає, що стан глобальної справедливості, якого необхідно досягти, усунув би необхідність глобального уряду.

Існує більш фундаментальна причина вважати, що уряд (або влада) необхідний, щоб запобігти періодичним падінням. Це лежить в існування неминучої невизначеності щодо наслідків наших дій. Уряд необхідний, щоб компенсувати недосконале знання наслідків шляхом запобігання авантюрам, які можуть призвести до системної катастрофи. Цей аргумент відноситься поготові до авантур, які можуть втягнути весь світ у катастрофу.

Для внесення в подальшому пропозицій щодо формування нового світового фінансового порядку дамо теоретичне представлення концепції самого світового фінансового порядку.

Під «світовим фінансовим порядком», ми розуміємо систему правил, норм і угод, на основі яких реалізують свою діяльність міжнародні інституції для забезпечення сталого розвитку та глобальної фінансової стабільності. Чинні правила і норми відображають основоположні цінності та інтереси безпеки основних учасників світової фінансової системи. Важливість інституцій і системи управління, в свою чергу, формується в результаті політичних конфігурацій та суспільних відносин виробництва.

Таке розуміння сутності світового фінансового порядку дозволило виділити наступні його функції:

- адаптація елементів інституційної структури світового фінансового порядку до процесів глобалізації як на міжнародному, так і на національному рівнях як наслідок формування механізму захисту інституційних змін;
- забезпечення стабільності світової фінансової системи через мінімізацію негативних наслідків світових фінансових криз. Виконання даної функції передбачає формування інститутів і взаємозв'язків між ними, що підвищують рівень стабільності світової фінансової системи на всіх її рівнях;
- забезпечення сталого розвитку як світової економічної системи, так і окремих країн;
- формування нових інститутів та інституцій – з метою зниження транзакційних витрат регулювання міжнародної фінансової системи.

Для осмислення суті світового фінансового порядку слід детально розглянути, що є інституційною основою світового фінансового порядку.

На наш погляд, інституційне середовище світового фінансового порядку – це сукупність фінансових інституцій, інститутів і механізмів, що забезпечують формування, розподіл, перерозподіл та використання фондів світової фінансової системи та національних систем (див. рис. 1). Використовуючи наукові розробки Д. Нортона [10] й інших учених-інституціоналістів, можна зробити висновок, що функціонування інституційного фінансового середовища забезпечується інституціями (організаціями) за допомогою застосування запроваджених ними механізмів впливу на стан фінансових інститутів, які, в свою чергу, зумовлюють необхідність створення й структуру відповідних інституцій.

Виділимо в складі елементів інституційного середовища світового фінансового порядку інститути, що безпосередньо знижують рівень транзакційних витрат, а також інститути гарантії виконання зобов'язань. У першій – групі інститутів виділяються три типи. Перший тип інститутів включає організаційні нововведення, інструменти і специфічні норми. Всі вони безпосередньо знижують витрати на проведення обміну, тобто витрати трансакцій. В кінцевому підсумку їх розвиток призводить до скасування формальних інститутів, які знижували мобільність функціонування системи, і зростання витрат трансакцій.

Другий тип інститутів – інститути, що знижують інформаційну асиметрію, інформаційні витрати. Основним завданням функціонування таких інститутів є економія на масштабі операцій в результаті збільшення їх міжнародного обсягу.

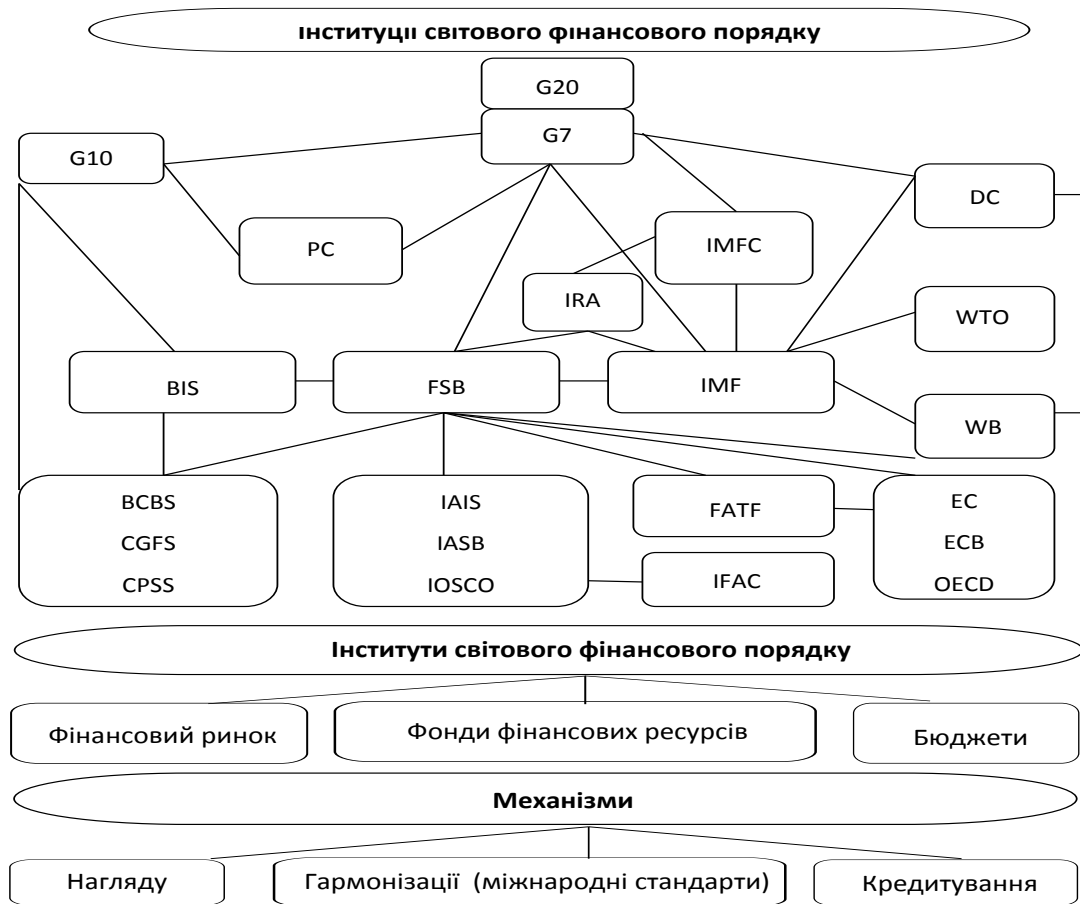


Рис. 1. Інституційне середовище світового фінансового порядку

Джерело: розроблено автором

BIS – Банк міжнародних розрахунків

BCBS – Базельський комітет по банківському нагляду

CGFS – Комітет з глобальної фінансової системи

CPSS – Комітет з платіжних і розрахункових систем

DC – Комітет з розвитку

EC – Європейська Комісія

ECB – Європейський Центральний Банк

FATF – Міжнародна група з протидії відмиванню брудних грошей

FSB – Рада з фінансової стабільності

G7 – включає Канаду, Францію, Німеччину, Італію, Японію, Велику Британію, і США

G10 – включає G7 та Бельгію, Нідерланди, Швецію і Швейцарію

G20 – включає та Аргентину, Австралію, Бразилію, Китай, ЄС, Індію, Індонезію, Мексику, Росію, Саудівську Аравію,

ПАР, Корею і Туреччину

IAIS – Міжнародна асоціація страхового нагляду

IASB – Рада з міжнародних стандартів фінансової звітності

IFAC – Міжнародна федерація бухгалтерів

IMF – Міжнародний валютний фонд

IMFC – Міжнародний валютний і фінансовий комітет

IRA – Міжнародні рейтингові агентства

IOSCO – Міжнародна організація комісій з цінних паперів

OECD – Організація економічного співробітництва і розвитку

PC – Паризький клуб

WB – Світовий Банк

WTO – Світова організація торгівлі

Третій тип інститутів – інститути, що трансформують невизначеність в ризик. Сучасне розуміння страхування, хеджування та диверсифікації портфельних ризиків має на увазі методи, які переводять невизначеність в ризики і, таким чином, через використання інституційних особливостей замість ймовірностей знижують вартість угоди, тобто витрати трансакцій.

Наступна група інститутів націлена на зниження асиметрії в нормах діяльності економічних суб'єктів. Основною метою даного типу інститутів є координація переходу від неформального статусу норм до формального, тобто обов'язкового в рамках діючих правових систем, статусу в глобальному масштабі. Вирівнювання норм діяльності економічних суб'єктів в глобальному масштабі знижує інформаційну невизначеність, створює основу створення і діяльності інститутів розподілу ризиків, а також створює рівні інституційні умови для функціонування держав та інших економічних суб'єктів у ринковій економіці.

Висновки. Таким чином, аналіз особливостей інституційного розвитку сучасного світової фінансового порядку підтверджує наявність інституційних передумов нової парадигми його формування в умовах глобалізації. Результати попередніх етапів (як позитивні, так і негативні) зберігаються і відтворюються на наступних в процесі прийняття інституційних нововведень. При цьому відбувається інституціональна селекція – відбір норм і правил, найбільш чітко відповідають завданням нового етапу еволюції. Ідея нового світового фінансового порядку приймає найрізноманітніші концептуальні форми. Тому ця тема завжди буде актуальною і матиме підстави для її подальшого дослідження.

1. *Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України : моногр. / [В. Козюк, А. Крисоватий, Є. Савельєв та ін.]; за наук. ред. проф. А. Крисоватого і Є. Савельєва. – Тернопіль: ТНЕУ, 2014. – 504 с.*
2. *Молчанова Е. Трансформація вимог формування нового економічного порядку/ Е. Молчанова // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 1. – С. 41–62.*
3. *Peyra R. A., Lewis M. K. (2011) Has the global financial crisis produced a New World Order? // Accounting Forum, 35, P. 90–103.*
4. *Гоббс Т. Левіафан, або Суть, будова і повноваження держави церковної та цивільної. – К.: Дух і літера, 2000. – 606 с.*
5. *Локк Дж. Два трактати про врядування. – Основи, 2001. – 265 с.*
6. *Robbins L. (1971) Money, Trade and International Relations, 1971. – P. 218.*
7. *F.A. von Hayek (1973) Droit, legislation et liberte, vol.1: Regels et ordres, Presse Universitaires de France, Paris, 1973.*
8. *Keynes J.M. (1971) A Tract on Monetary Reform, Collected Writings. – Vol. iv – P. 65.*
9. *Friedman T. (1999) What the World Needs Now, New York Times, 1999-28th March.*
10. *North D. C. (1990) Institutions, Institutional Change, and Economic Performance / D. C. North. – Cambridge: Cambridge University Press, 1990. – 152 p.*

E-mail: kolinets@i.ua

УДК 334.71

Конрад Ю.В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин,
Київський національний торговельно-економічний університет

АНАЛІЗ ПОТОКІВ ВАЛОВОЇ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

У статті розкрита сутність глобальних ланцюгів створення вартості (ГЛСВ) та визначено, що в умовах інтенсифікації процесів глобалізації виробництва посилюється роль циркуляційної торгівлі в рамках ГЛСВ, що ускладнює процес визначення країн походження валової доданої вартості (ВДВ). Ідентифіковано ключові фактори, що впливають на структуру валової доданої вартості у валовому експорті, до яких належать: розмір та структура економіки країни, а також структура експорту. В результаті порівняння рівнів розвитку та структури економік окремих країн отримано висновок, що в розвинених країнах переважає валова додана вартість вітчизняного походження, тоді як в експорті країн, що розвиваються більша частка належить іноземній доданій вартості. Аналіз руху товарних потоків в Україні підтвердив загальносвітову тенденцію, а також показав, що питома вага вітчизняної доданої вартості більша в галузях добувної промисловості, тоді як в галузях переробної промисловості в експорті переважає частка іноземної доданої вартості.

Ключові слова: глобальні ланцюги створення вартості, валова додана вартість, іноземна додана вартість, структура економіки, валовий експорт.

АНАЛІЗ ПОТОКОВ ВАЛОВОЙ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ИНТЕГРАЦИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

Конрад Ю.В.

В статье раскрыта сущность глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) и определено, что в условиях интенсификации процессов глобализации производства усиливается роль циркуляционной торговли в рамках ГЦСС, что усложняет процесс определения стран происхождения валовой добавленной стоимости (ВДС). Идентифицированы ключевые факторы, влияющие на структуру валовой добавленной стоимости в валовом экспорте, к которым относятся: размер и структура экономики страны, а также структура экспорта. В результате сравнения уровней развития и структуры экономик отдельных стран получено вывод, что в развитых странах преобладает валовая добавленная стоимость отечественного происхождения, тогда как в экспорте развивающихся стран большая часть принадлежит иностранной добавленной стоимости. Анализ движения товарных потоков в Украине подтвердил общемировую тенденцию, а также показал, что удельный вес отечественной добавленной стоимости больше в отраслях добывающей промышленности, тогда как в отраслях перерабатывающей промышленности в экспорте преобладает доля иностранной добавленной стоимости.

Ключевые слова: глобальные цепочки создания стоимости, валовая добавленная стоимость, иностранная добавленная стоимость, структура экономики, валовой экспорт.

ANALYSIS OF STREAMS OF GROSS VALUE ADDED IN UKRAINE
IN THE CONTEXT OF INTEGRATION TO GLOBAL VALUE CHAINS

Konrad Y.

The article reveals the essence of global value chains (GVC). It is determined that in the context of the intensification of globalization of production processes, the role of circulating trade within the framework of the GVC is intensified. It complicates the process of determining the countries of origin of gross value added (GVA). The key factors influencing to the structure of gross value added in gross exports were indicated. There are: size and structure of the economy, structure of exports. As a result of the comparison of the levels of development and the structure of the economies of individual countries, it was concluded that in developed countries the gross value added of domestic origin is predominant, while in the exports of developing countries there is greater part of foreign value added. Analysis of the movement of commodity flows in Ukraine confirmed the global trend, and also showed that the share of domestic added value is greater in the extractive industries, whereas in the processing industries, prevails the share of foreign value added in exports.

Keywords: global value chains, gross value added, foreign value added, economic structure, gross exports.

Постановка проблеми. В умовах посилення процесів транснаціоналізації виробництва дедалі більша увага науковців зосереджується на ідентифікації чистої доданої вартості, визначенні країн походження доданої вартості та очищення товарних потоків від подвійного рахунку. Так, за даними різних світових організацій лібералізація світової торгівлі та зростання ролі різних форм та видів міжнародної економічної та промислової взаємодії призвели до того, що питома вага подвійного рахунку сьогодні коливається в межах 28-31% [1]. З огляду на це аналіз потоків валової доданої вартості в контексті включення національних підприємств у глобальні ланцюги доданої вартості набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в аналіз функціонування глобальних ланцюгів створення вартості, а також дослідження руху товарних потоків та доданої вартості здійснили такі вітчизняні та зарубіжні науковці як: Д. Хуммельс, Дж. Іши [2], Р. Купман, З. Вонг [3], А. Пономаренко, К. Мурадов [4], Моторин Р.М., Приходько К.Р. [5] та інші.

Мета статті. Метою статті є аналіз потоків доданої вартості в контексті включення економік окремих країн у глобальні ланцюги створення вартості.

Виклад основних результатів дослідження. Глобальні ланцюги створення вартості (ГЛСВ) відіграють все більшу роль, оскільки є головною складовою створення світового валового продукту. Це сформовані механізми формування доданої вартості в процесі переходу від однієї технологічної ланки до іншої в рамках створення кінцевого продукту, у виробництві якого задіяні підприємства різних країн. Дослідження останніх років показують, що ГЛСВ стають рушійною силою в трансформації країн, що розвиваються, оскільки створюються умови для диверсифікації та модернізації їх економік, відкривається доступ до нових ринків та ноу-хау. За даними звіту спільно підготовленим ОЕСР, ВТО, ЮНКТАД за останні два десятиріччя рівень участі країн у ГЛСВ збільшився в середньому на 8-12% [1], при чому найбільше зросла частка країн, що розвиваються.

В таких умовах значно збільшилось значення феномену циркуляційної торгівлі, або інакше кажучи реімпорту проміжних компонентів у складі готової продукції, який лежить в основі існування ГЛСВ, що викликало велику кількість непорозумінь, пов'язаних із виникненням подвійного рахунку руху таких проміжних компонентів, а також появою складнощів із визначенням країни походження товарів. Нарощення обсягів циркуляційної торгівлі значно викривляє дані щодо статистики руху товарів та структури світової торгівлі.

Результати досліджень Д. Хаммелсона, Дж. Іші та К. Йї підтвердили той факт, що випереджаюче зростання світової торгівлі пояснюється саме фрагментацією виробництва, а якщо точніше то зростанням частки торгівлі товарами проміжного споживання для виробництва продукції, що спрямована в подальшому на експорт [2]. Саме тому сьогодні основні зусилля науковців в цій сфері спрямовані на розподіл торговельних потоків країн, виокремлення валової доданої вартості (ВДВ) створеної всередині країни та іноземної доданої вартості у валовому експорті, а також у загальній структурі вартості продукції в різних сферах економічної діяльності.

Так, на співвідношення власної та іноземної валової доданої вартості в експорті чинить вплив ряд факторів, що на пряму залежить від рівня економічного розвитку країни. До них належать: 1) розмір економіки країни; 2) структура економіки країни; 3) структура експорту країни (рис. 1) [3; 6].

З рис. 1 видно, що власна додана вартість переважає в економіці великих країн та/або в країнах, де найбільшу частку в структурі економіки займає первинний сектор. Однак існують і певні виключення. Так, такі великі економіки як США, Китай, Німеччина та Японія в більшості спеціалізуються на продукції вторинного та третинного секторів, однак в їх структурі переважає частка вітчизняної доданої вартості (на рис. 1 ця ситуація зображена пунктирною лінією), що пояснюється тим, що для цих країн з однієї сторони досить важливою є економічна безпека і вони обмежують імпорт продукції з метою захисту національного виробника. З іншої сторони, з точки зору участі у ГЛСВ вони є в більшості постачальниками проміжної продукції різного ступеня складності в інші країни, які є реципієнтами.

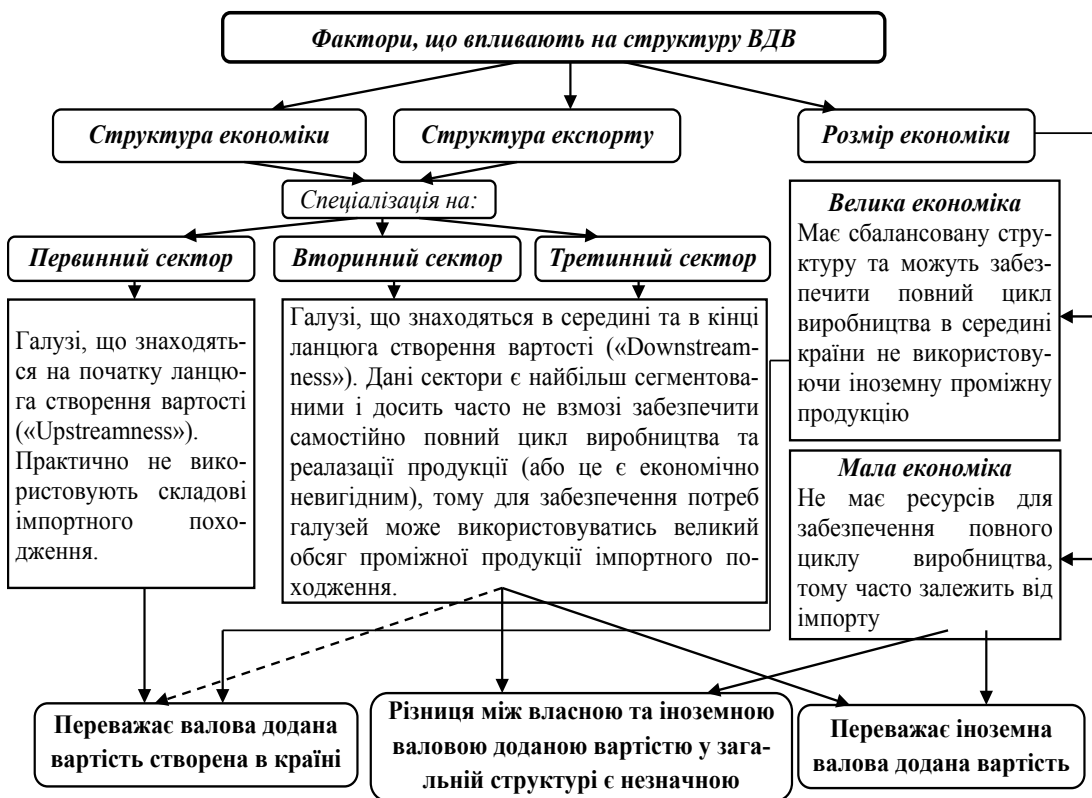


Рис. 1. Фактори впливу на структуру валової доданої вартості країни

Джерело: побудовано автором за даними [3; 6]

Підтвердженням цього є аналіз, проведений провідними фахівцями ЮНКТАД у 2014 р. Він показав, що на глобальному рівні середнє значення показника іноземної доданої вартості у валовому експорті країни складає близько 28% [7]. Для розвинених країн цей показник дорівнює 31%, що є трохи вищим за середній по світу, і означає, що більшою є і залежність експорту даних країн від імпоротної складової [1; 4, с. 44-45]. Однак, слід зауважити, що на загальну картину здійснює значний вплив зовнішня торгівля в межах високоінтегрованої економіки країн ЄС, на яку припадає близько 70% міжнародної торгівлі. Через це середнє значення питомої ваги іноземної доданої вартості в експорті країн, що розвиваються хоча і є нижчим за середній рівень в світі (25%), разом з тим він вищий за аналогічні показники США та інших східних країн [7]. (рис. 2).

Таким чином, сукупний експорт більшості великих розвинених країн, а також країн-експортерів природних ресурсів складається в більшості із власної доданої вартості: США (89%), Бразилія (87,3%), Японія (87,8%), Австралія (88,6%), Росія (98,8%) тощо. Іншою є картина в країнах,



— Середнє значення питомої ваги іноземної доданої вартості у валовому експорті в світі (28%)

..... Середнє значення питомої ваги іноземної доданої вартості у валовому експорті в країнах, що розвиваються (25%)

- - - Середнє значення питомої ваги іноземної доданої вартості у валовому експорті в країнах, що розвиваються (31%)

Рис. 2. Середнє значення питомої ваги іноземної доданої вартості

Джерело: складено автором за даними [7]

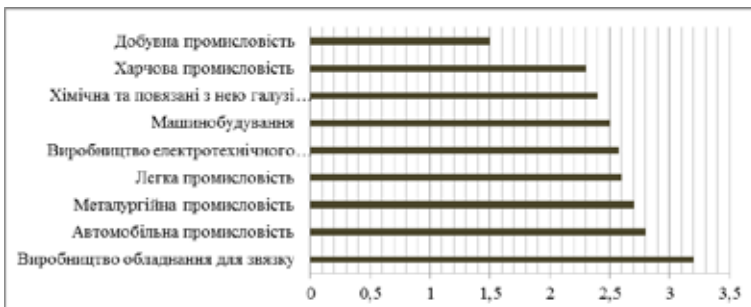


Рис. 3. Довжина глобальних ланцюгів створення вартості за окремими галузями промисловості

Джерело: складено автором за даними [1]

що розвиваються, які наразі є двигуном поширення ГЛСВ. Так, частка власної доданої вартості у сукупному експорті Мексики складає 51,7%, Тайвані 59%, Малайзії 59,5%, Таїланду 60,3%, В'єтнаму 63%, Китаю 63,6%, Південної Кореї 66,1%, країн східної Європи 69,3%, все останнє складає додана вартість іноземного походження [6].

Що стосується окремих великих країн-експортерів, то тут ситуація ще більш диференційована. Країни з емними ринками (США, Японія) і значним сировинним компонентом в експорті (Росія, Саудівська Аравія) мають найменший показник іноземної доданої вартості. За рахунок внутрішньої доданої вартості (ВДВ) формується 82-91% їх експорту [4, с. 52-53]. Наприклад, незважаючи на активну зовнішньоекономічну діяльність американських ТНК, питома вага іноземної доданої вартості в експорті США всього 11%, що відображає значну роль національних виробників в експорті, а також широкі можливості фрагментації процесу створення вартості всередині США. Країни з невеликими ринками і глибоким залученням в ГЛСВ (Гонконг, Сінгапур, Бельгія і ін.) навпаки, мають найменшу питому вагу внутрішньої доданої вартості (36-56%).

Між країнами ЄС також є суттєві відмінності в рівні включення у ГЛСВ, хоча в середньому для них усіх характерна, як вже було зазначено, досить висока питома вага іноземної доданої вартості в торгівлі. Згідно з даними Світового Банку, найбільш включені в ГЛСВ Бельгія, Нідерланди, Великобританія, Німеччина. Наприклад, 39% експорту Німеччини складають імпортовані напівфабрикати, компоненти, матеріали, а у Нідерландів і Бельгії більше половини експорту становить вартість, створена в інших країнах [8].

Аналіз руху доданої вартості у складі торговельних потоків, показує, що стрімке зростання експорту більшості країн, що розвивається, до яких належить і Україна, пояснюється їх високою спроможністю обробляти та переробляти проміжні компоненти, що були імпортовані з країн-партнерів та використовуються для виробництва експортної продукції.

До галузей, що є найбільш фрагментованими, тобто поділеними на ланки глобального виробничого процесу, належать виробництво телекомунікаційного обладнання, автомобільна промисловість, металургія, легка промисловість, виробництво електротехнічного устаткування, найкоротшими є ланцюги у добувній промисловості, що пояснюється відсутністю необхідності поділу виробничого процесу (рис. 3) [1].

Збільшення ланок виробництва та подальше подрібнення фрагментації призводить до подовження ГЛСВ, змін в структурі економіки, розширенню виробництв, в результаті чого можуть виникати нові види економічної діяльності підприємств, або змінюватися структурна організація цілої системи.

Важливим етапом в аналізі руху товарних потоків є аналіз співвідношення власної доданої вартості та імпортової у структурі сукупного експорту (табл. 1).

Розраховані дані в табл. 1 підтверджують загальносвітову тенденцію щодо частки власної доданої вартості створеної в невисокотехнологічних і нетехнологічних галузях промисловості. Так, частка власної ДВ у сукупному експорті країни є найбільшою в галузях добувної промисловості і складає в середньому за досліджуваний період 74,62%. Така ситуація пояснюється добре розвиненим наявним ресурсним потенціалом. До того ж збільшення імпортової складової доданої вартості в сукупному експорті в цій сфері вело б до збільшення загальної вартості продукції, що виробляється галуззю. За таким умов вітчизняна продукція була б неконкурентоспроможною на світовому ринку за ціною. Слід також додати, що збільшення вартості продукції в умовах відсутності конкурентної переваги за ціною веде до зменшення валового прибутку підприємств, а отже і їх власників.

Відмінною є ситуація в галузях переробної промисловості. Тут частка власної доданої вартості є значно меншою, ніж у добувній галузі та в середньому складає 40,5%. На фоні аналогічного показника по країнах ЄС частка ІДВ в переробній промисловості України є значно вищою,

Таблиця 1. Пітома вага іноземної та вітчизняної доданої вартості у валовому експорті у 2005-2014 рр.

Показник	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013		2014	
	ВДВ	ІДВ	ВДВ	ІДВ	ВДВ	ІДВ	ВДВ	ІДВ	ВДВ	ІДВ	ВДВ	ІДВ	ВДВ	ІДВ	ВДВ	ІДВ	ВДВ	ІДВ	ВДВ	ІДВ
Добувна промисловість	78,83	21,17	78,23	21,77	77,33	22,67	76,87	23,13	77,27	22,73	73,73	26,27	71,1	28,9	71,5	28,5	70,47	29,53	70,87	29,13
Переробна промисловість, в т. ч.:	47,63	52,37	46,52	53,48	46,01	53,99	45,05	54,95	44,05	55,95	37,32	62,68	34,03	65,97	34,54	65,46	34,75	65,25	34,81	65,19
Харчова промисловість	66,2	33,8	65,7	34,3	65,2	34,8	64,4	35,6	63,9	36,1	52,8	47,2	46,6	53,4	47,4	52,6	48,1	51,9	50,2	49,8
Легка промисловість	39,8	60,2	38,1	61,9	38,6	61,4	37,4	62,6	36,8	63,2	26,9	73,1	34,7	65,3	33,3	66,7	35,1	64,9	34,2	65,8
Виробництво деревини, паперу; поліграфічна діяльність	36,3	63,7	35,7	64,3	33,6	66,4	30,3	69,7	31,1	68,9	22,2	77,8	17,9	82,1	18,7	81,3	18,5	81,5	16,6	83,4
Виробництво продуктів нафтоперероблення	41,15	58,85	40,5	59,5	40,4	59,6	39,4	60,6	38,5	61,5	32,3	67,7	24,05	75,95	24,2	75,8	24,15	75,85	24,7	75,3
Хімічна промисловість та виробництво основних фармацевтичних товарів	11,55	88,45	9,9	90,1	9,65	90,35	7,85	92,15	5,15	94,85	5,25	94,75	3,85	96,15	5,4	94,6	5,85	94,15	6,8	93,2
Виробництво гумових і пластмасових виробів та іншої неметалевої продукції	64,15	35,85	63,5	36,5	63,35	36,65	62,3	37,7	60,65	39,35	54,15	45,85	51	49	50,5	49,5	49,65	50,35	50,65	49,35
Металургійне виробництво	48,25	51,75	46,05	53,95	46,05	53,95	45,75	54,25	44,9	55,1	30,3	69,7	20,35	79,65	23,15	76,85	24,1	75,9	23,45	76,55
Машинобудування	34,14	65,86	32,4	67,6	31,94	68,06	31,42	68,58	29,68	70,32	29,76	70,24	25,94	74,06	26,5	73,5	26,02	73,98	24,77	75,23
Виробництво меблів; іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування	87,1	12,9	86,8	13,2	85,3	14,7	86,6	13,4	85,8	14,2	82,2	17,8	81,9	18,1	81,7	18,3	81,3	18,7	81,9	18,1

Умовні позначки:

ВДВ – питома вага вітчизняної доданої вартості в експорті;
ІДВ – питома вага іноземної доданої вартості в експорті.

Джерело: розраховано автором за даними [9; 10]

що свідчить в більшості про значну залежність промисловості України від іноземної складової, яка в свою чергу використовується не тільки для задоволення потреб зовнішнього ринку, а й для забезпечення безперервного виробництва з метою задоволення потреб внутрішнього попиту. Так, найбільше значення ІДВ протягом досліджуваного періоду характерне для галузей хімічної промисловості та виробництва основних фармацевтичних товарів, а також для галузі машинобудування.

Висновки. Таким чином можна узагальнити, що найбільше значення іноземної доданої вартості у валовому експорті України належить високо- та середньотехнологічним галузям, які є двигуном економічного розвитку в розвинених країнах. Однак в Україні ці галузі знаходяться в занепаді, а саме виробництво є значно залежним від проміжної продукції іноземного походження. Така ситуація свідчить про технологічну «деградацію» в країні та зменшує питому вагу доданої вартості створеної в країні у міжнародній торгівлі.

За таких умов першочерговим завданням є реалізація стратегії модернізації промисловості в контексті інтеграції у глобальні ланцюги створення вартості, що дозволить отримати доступ до нових технологій, підвищити рівень конкурентоспроможності вітчизняних галузей промисловості, а також підвищити частку високо- та середньотехнологічних галузей у валовому експорті.

1. ЮНКТАД *Официальный сайт [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=790&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD%20Home;#6;#Investment%20and%20Enterprise;#640;#World%20Investment%20Report.

2. Hummels D., J. Ishii and K.-M. Yi (2001), «The nature and growth of vertical specialization in world trade», *Journal of International Economics*. Vol. 54. – № 1. – P. 75-96.

3. Koopman R. Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains / Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei Shang-Jin. // NBER Working Paper no 16426, Cambridge: National Bureau of Economic Research. – 2010. – Volume № 16426.

4. Пономаренко А.Н., Мурадов К.Ю. Новая статистика движения добавленной стоимости в международной торговле / А.Н.Пономаренко, К.Ю.Мурадов // *Экономический журнал ВШЭ*. – 2014. – № 1. – С. 43-75.

5. Моторин Р.М., Приходько К.Р. Методологічні підходи щодо вимірювання глобальних ланцюгів доданої вартості в міжнародній торгівлі // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Серія: Економічні науки*. – 2015. – № 5-6 (82-83). – С. 25-36.

6. Baldwin, R., *Global manufacturing value chains and trade rules, in The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy, World Economic Forum, Geneva*. – 2012.

7. OECD, WTO and World Bank «Global value chains: challenges, opportunities, and implications for policy» / *Report of OECD, WTO and World Bank group*. – 2014.

8. Gereffi, G. and T. Sturgeon, «Global value chain-oriented industrial policy: the role of emerging economies», in D.K Elms and P. Low (Eds.), *Global value chains in a changing world, World Trade Organization, Geneva*. – 2013.

9. Таблиці Виробу-Випуск: Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

10. Платіжний баланс України: Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=65613.

E-mail: yuliia.konrad@gmail.com

УДК 368.914

Рейкін В.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО ЗАПРОВАДЖЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано переваги та недоліки різнотипних пенсійних систем, досліджено їхні базові принципи формування та проблеми функціонування. Наведено генезу та міжнародний досвід пенсійного забезпечення різних країн. Обґрунтовано можливості застосування та переваги загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи в умовах нестійкого розвитку національної економіки. Зроблено висновок, що пенсійне реформування повинно реалізовуватися в комплексі із трансформаціями податкової системи, ринку капіталів та ринку праці.

Ключові слова: накопичувальна пенсійна система, солідарна пенсійна система, коефіцієнт заміщення, пенсійний вік, пенсійний фонд.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ НАКОПИТЕЛЬНОЙ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО ВНЕДРЕНИЯ В УКРАИНЕ

Рейкин В.С.

В статье проанализированы преимущества и недостатки разнотипных пенсионных систем, исследованы их базовые принципы формирования и проблемы функционирования. Приведены генеза и международный опыт пенсионного обеспечения разных стран. Обоснованы возможности применения и преимущества общеобязательной накопительной пенсионной системы в условиях неустойчивого развития национальной экономики. Сделан вывод, что пенсионное реформирование должно реализовываться в комплексе с трансформациями налоговой системы, рынка капиталов и рынка труда.

Ключевые слова: накопительная пенсионная система, солидарная пенсионная система, коэффициент замещения, пенсионный возраст, пенсионный фонд.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF ACCUMULATIVE PENSION SYSTEM AND PROSPECTS OF ITS IMPLEMENTATION IN UKRAINE

Reikin V.

In the article advantages and disadvantages of different pension systems are analysed, their basic principles of formation and problems of functioning are investigated. Genesis and international experience to overcome the crisis in the pension system are shown. It is proved that the compulsory accumulative component should not be interpreted as a vulnerable component, but as a financial instrument to balance the whole pension system. Considered demographic problem of «aging» the population of Ukraine is complicated by one of the greatest values of total pension payments relative to GDP. It is proved that raising the retirement age is not the only compulsory condition for leveling the imbalance of the pension system in Ukraine. A number of compensators that partially solve the shortage of the pension fund is proposed.

It was concluded that pension reform must be implemented in conjunction with the transformation of the tax system, capital market and the labor market.

Keywords: accumulative pension system, PAYG pension system, the replacement rate, retirement age, pension fund.

Постановка проблеми. Існування пенсійного забезпечення обумовлене схильністю людей витрачати кошти переважно для досягнення поточних, а не майбутніх цілей, незалежно від тривалості очікуваного періоду.

Існує два загально визначених концептуальних підходи до пенсійного страхування. Перший базується на законодавчому принципі солідарного страхування всіх осіб суспільства від різноманітних життєвих ризиків (старості, безробіття, хвороби, інвалідності і т.п.) та полягає у поточно-розподільному фінансуванні. В основі другого концептуального підходу лежить принцип, згідно якого кожна особа відповідальна за формування власних життєвих умов. Основна відмінність між двома підходами полягає в офіційно затвердженому праві пенсіонерів на отримання належної їм частки при розподілі національного доходу. У випадку розподільчої схеми – це формалізований законом принцип солідарності, а щодо накопичувальної системи – право власника капіталу на отримання доходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За результатами фундаментального дослідження Світового банку [11] та його рекомендацій декілька десятків країн світу почали поступово впроваджувати накопичувальну пенсійну систему (в Чилі такий підхід взагалі реалізовувався у примусовому порядку [3]). Згодом пенсійні системи, що базуються на накопичувальному принципі, були створені також в Індонезії, Малайзії, Індії, Угорщині, Казахстані та масово в інших країнах. Перехід до накопичувальних схем здійснювався в різних формах та масштабах, відбувалася фрагментація пенсійних систем із формуванням окремих сегментів на основі різноманітних принципів. Зокрема, в Польщі ставка страхового внеску на формування накопичувальної пенсії від початку була знижена у 2 рази та збережена для молоді (до 30 років) та середньої вікової категорії (30-50 років) [10, с. 148-150]. При цьому одночасно зменшувалася частка пенсій нарахованих за солідарною схемою та ускладнювалися умови її отримання. І хоча з часом відбулося деяке зниження ступеня охоплення населення накопичувальною системою, загалом вона отримала стійкий розвиток на міжнародному рівні (повністю ліквідували обов'язковість цієї системи лише Аргентина та Угорщина [9]).

Пріоритетна увага до накопичувальних пенсійних систем на міжнародному рівні першочергово була обумовлена об'єктивними економічними недоліками солідарних схем розподілу, а також відносними успіхами пенсійного реформування на початковому етапі в низці країн, зокрема в 80-х рр. ХХ ст. в Чилі. Однак, з часом чилійський досвід виявив негативні риси мононакопичувальної системи, основними з яких були висока вартість адміністрування пенсійних фондів та перевищення загальної чисельності учасників порівняно з тими працівниками, які фактично сплачували відповідні внески. Очевидно, що в умовах високого рівня безробіття та загальної бідності населення, забезпечити утримання стійкого розвитку накопичувальної системи протягом тривалого періоду було неможливо.

Одночасно інші латиноамериканські країни, такі, як Аргентина, Колумбія, Перу та Уругвай, обрали варіант збереження солідарних розподільчих схем із паралельним обов'язковим впровадженням накопичувального механізму, фактично сформувавши комбіновані дворівневі системи пенсійного забезпечення. Частка пенсійних внесків у цих країнах становила від 8% (Перу) до 15% (Уругвай) місячного доходу працівника [10, с. 181; 10, с. 187]. При цьому важливим є існування права вибору між солідарною та накопичувальною системами, а також право вільного переходу між ними. Окремі країни (зокрема, Словаччина, Угорщина, Колумбія) надають учасни-

кам пенсійного страхування можливість вибирати: повернутися з другого рівня на перший, або брати участь як в солідарній, так і в накопичувальній системі [9; 10, с. 172].

Мета статті. На основі дослідження міжнародного досвіду визначити перспективи запровадження в Україні обов'язкової накопичувальної пенсійної системи.

Виклад основних результатів дослідження. Ефективність функціонування накопичувальної системи суттєво залежить як від суб'єктивних чинників, так і від загальноекономічних факторів, вплив яких розцінюється двояко. Рівень доходності зазначеної системи може бути надто волатильним, залежно від динаміки економічної кон'юнктури країни та якості фінансового менеджменту. У зв'язку із цим постійно існують ризики втрати (знецінення) пенсійних збережень та зниження рівня інвестиційних доходів порівняно зі сталими показниками солідарних систем. Причому подібний стан може спостерігатися як на трансформаційних ринках, так і на відносно розвинених ринках капіталів. Зазначені ризики особливо посилюються у періоди фінансово-економічних криз.

Міжнародний досвід нівелювання кризових явищ у пенсійних системах досить різноманітний. Наприклад, в Естонії оголошувалися «пенсійні канікули»: на 2 роки були знижені обов'язкові внески у пенсійну систему; Латвія та Литва збільшили ставку відрахувань у солідарну частину, зменшивши накопичувальні пенсійні внески [9, с. 17]. В Ірландії орієнтовно половина пенсійного фонду другого рівня під час кризи була використана для вирішення поточних економічних проблем – рекапіталізації банків [3]. В Аргентині та Угорщині взагалі застосовувалися радикальні дії – відбулася націоналізація активів приватних пенсійних фондів [9, с. 11].

Узагальнюючи міжнародний досвід подолання кризових явищ у системі пенсійного забезпечення, важливо зазначити таке: фінансові ресурси, які формувалися за накопичувальною схемою, часто використовувалися в якості фонду вирівнювання для покриття касових розривів першого рівня, після чого грошовий потік переспрямовувався за своїм базовим призначенням. Фактично, кошти другого рівня слугували своєрідним незадекларованим амортизатором для підтримки солідарної системи. Тому вважаємо, що, насамперед, необхідно трактувати обов'язкову накопичувальну складову не як вразливу компоненту, а як фінансовий інструмент збалансування всієї пенсійної системи.

Основні переваги накопичувальної системи зводяться до такої аргументації:

- з'являється додаткова мотивація для детінізації (підвищення ступеня формалізації) ринку праці;
- забезпечується соціальна справедливість за рахунок диференціації пенсій залежно від розміру оплати праці та ефективності використання накопичень;
- існує принципова неможливість виникнення надлишкових зобов'язань в межах накопичувальної пенсійної системи;
- нівелюється вплив демографічних проблем, властивий солідарним розподільчим системам;
- виникає можливість вибору пенсійних фондів;
- одночасно забезпечуються умови для досягнення цілей другого рівня: зростання національних сукупних збережень, виникнення нових джерел для довгострокових інвестицій та розвиток внутрішнього ринку капіталів.

Необхідність реформування пенсійного забезпечення в Україні обумовлене цілим комплексом невирішених соціально-економічних проблем, пріоритетним із яких вважаємо детінізацію національного ринку праці.

За оцінками автора, на тіньовому ринку праці України щорічно виплачується близько 200 млрд. грн. тіньової заробітної плати. Обсяги занижених соціальних внесків за рахунок масово поширеної практики приховування заробітних плат оціночно становлять 50% всієї величини у країні («сіра» частка). Внаслідок цього Пенсійний фонд кожного року недоотримує до

50 млрд. грн. надходжень, а його дефіцит становить орієнтовно чверть держбюджету країни. Одночасно біля третини населення, зайнятого в національній економіці, взагалі не сплачує ніяких коштів у пенсійну систему («чорний» ринок). При цьому основна маса працівників із середнім рівнем оплати праці за період трудової діяльності заробляє право на отримання трохи більшого від мінімального розміру пенсії за віком.

Станом на поч. 2017 року в Україні налічувалося 11,9 млн пенсіонерів [8]. Співвідношення чисельності працюючого населення та пенсіонерів в Україні за статистичними даними становить 1,46, а середня тривалість життя та очікувана у пенсійному віці – відповідно 71,4 та 18,4 роки [2; 4]. В Україні демографічна проблема «старіючої нації» посилюється однією із найбільших у світі величиною загальних пенсійних виплат відносно ВВП країни (рис. 1).

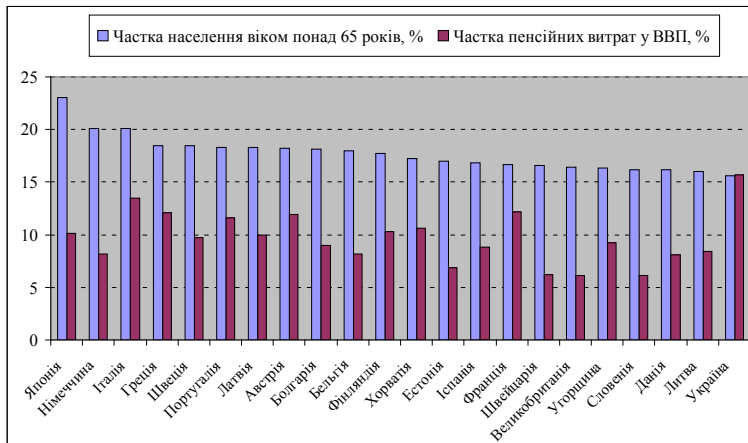


Рис. 1. Демографічна проблема «старіння» населення у контексті пенсійного навантаження на ВВП країни [6]

Як видно із рис. 1, за часткою осіб старших 65 років серед всього населення Україна перебуває на 22-й позиції. За прогнозними даними ООН частка осіб понад 60 років у загальній віковій структурі населення України досягне 19% у 2050 році, що відповідатиме середньосвітовому рівню (20%) [7, с. 48]. Однак, на відміну від низки європейських держав, пенсійне навантаження на ВВП в Україні найбільше – 15,7% (максимальний показник – 19% у 2009 році). Такі відносно непропорційні витрати суттєво не впливають на покращення життєвого стану пенсіонерів, залишаючись на дуже низькому рівні за паритетом купівельної спроможності. Тобто, класична солідарна система – результат специфічної демографії і тому не може бути постійним моноявищем.

В якості універсального інструмента коригування співвідношення між чисельністю працюючих (платників внесків) та пенсіонерів науковцями переважно пропонується підвищення пенсійного віку [7, с. 55-56], що співпадає також із рекомендаціями реформування пенсійної системи України з боку МВФ. Тим самим планується досягнути стабільності коефіцієнта заміщення у довгостроковому періоді, внаслідок чого не виникатиме перерозподільного конфлікту між поколіннями у солідарній системі.

Коефіцієнт заміщення (один із найчастіше застосовуваних індикаторів аналізу пенсійних виплат) прямо залежить від ставки ЄСВ та обернено – від коефіцієнта вікового навантаження (кількість пенсіонерів на одного працівника). Оскільки всі три вищезазначені параметри взаємозв'язані між собою, то зміна одного з них призводить до диспаритету при стабільності

інших. Відповідно, якщо із-за несприятливої демографічної ситуації коефіцієнт вікового навантаження зростає, то математично підвищення пенсійного віку виглядає як єдине оптимальне рішення проблеми старіння населення країни. Однак, такі, на перший погляд, логічні та чіткі аргументи базуються на нереалістичних та досить довільних припущеннях:

1) гіпотеза щодо константи (стійкості) коефіцієнта заміщення є неочевидною, оскільки база нарахування соціальних внесків може «розширятися» як за рахунок ефекту детінізації зарплат, так і за рахунок їх абсолютного збільшення в умовах зростання ВВП;

2) інше потенційне заперечення – соціально застраховані особи переважно не в змозі працювати довше з точки зору тривалості їхнього життя (для прикладу: цей показник в Україні становить лише 66,4 років для чоловіків станом на поч. 2016 року [2]).

Отже, пряме підвищення пенсійного віку явно порушує стійкість пенсійної системи через дисбаланс інтересів її учасників та не сприяє детінізації ринку праці в Україні загалом. Тому не погоджуємося із тими науковцями, які стверджують, що збільшення пенсійного віку – обов'язкова умова нівелювання розбалансованості пенсійної системи України [1, с. 1].

Враховуючи вищенаведене, вважаємо, що актуальність та необхідність пенсійного реформування в Україні шляхом запровадження обов'язкової накопичувальної системи не викликає сумнівів.

Щодо аспекту обов'язковості пенсійних накопичень, слід звернутися до світового досвіду. Добровільний принцип притаманний переважно англосаксонським країнам (зокрема, існує в Австралії, Великобританії, США) та Японії. Одночасно в низці розвинених європейських країн запроваджені обов'язковий накопичувальний рівень пенсійного забезпечення (Іспанія, Італія, Німеччина, Франція, скандинавські країни). Додатковий аргумент на користь введення принципу обов'язковості – низький ступінь охоплення населення недержавним пенсійним забезпеченням [5].

Оскільки для успішного функціонування накопичувальної схеми існує два базових обмеження – розмір зарплати та вік – то обов'язковою такою системою має бути тільки для осіб із доходами, що перевищують мінімальний прожитковий рівень, у віці, який дасть змогу забезпечити найменш допустимий страховий стаж для виходу на пенсію. Поступове залучення до загальнообов'язкової накопичувальної системи пропонується для осіб віком до 30-35 років, період економічної активності яких ще досить тривалий. При цьому виникає ситуативна проблема перехідного періоду, що стосується, насамперед, нинішніх пенсіонерів, які отримують виплати тільки за розподільною схемою; тому ця вікова категорія не братиме участі в обов'язковому пенсійному реформуванні.

Відповідно до базової мети податкової реформи в Україні, яка вступила в дію з 2016 року, фіскальне навантаження на бізнес-середовище суттєво зменшується, насамперед, за рахунок зниження ставки ЄСВ до 22%. Отже, з'являється вагомий стимул для детінізації заробітних плат зокрема, та ринку праці загалом. При цьому бюджет Пенсійного фонду має бути збалансований шляхом скорочення його дефіциту, що одночасно послаблюватиме фінансове навантаження на держбюджет країни. Звідси виникає проблема пошуку компенсаторів, яка є наслідком дилеми «пенсійних ножиць»: зниження фіскального навантаження на роботодавців (шляхом зменшення ставки ЄСВ) з метою детінізації ринку праці закономірно призводить до тимчасового скорочення доходів Пенсійного фонду і, як наслідок – до зростання його бюджетного дефіциту.

Міжнародний досвід пенсійного реформування в контексті зазначеної проблематики надто диференційований, а інколи і протилежний для спрямування. Орієнтовно половина країн ОЕСР збільшили пенсійний вік або планує зробити це в найближчому майбутньому (в середньому – до 65 років незалежно від статі; у Великобританії – до 68 років), що зменшує загальну чисельність пенсіонерів. Одночасно, як правило, запроваджуються більш жорсткі умови дострокового

виходу на пенсію. В якості альтернативи підвищення пенсійного віку ряд європейських країн ввели обернений взаємозв'язок між рівнем виплат та тривалістю життя.

Окрім вікового чинника активно використовуються також зміни в методології нарахування пенсійних зобов'язань. Зокрема, Італія, Польща, Словаччина та Угорщина посилили взаємозв'язок між внесками та величиною пенсій, елімінуючи значну перерозподільчу частину; Німеччина та Японія скоротили розміри соціальної допомоги, в т.ч. для осіб із незначними доходами; Австрія та Великобританія використовують частину коштів, що створюються у більш пізньому пенсійному віці, для підвищення соціальних виплат особам із низькими заробітками [10]. Досить цікавим є досвід Швеції, де зростання розміру пенсій залежить від темпів приросту ВВП країни [9].

Підсумовуючи наведені приклади світового досвіду, слід зауважити, що такі варіанти для України, як збільшення пенсійного віку, зменшення розміру пенсійних виплат чи повернення до більших ставок ЄСВ – абсолютно безперспективні та неприйнятні. Вважаємо, що в нинішніх умовах надто значних обсягів тінізації національної економіки реформування пенсійної системи повинно здійснюватися шляхом реалізації обов'язкової накопичувальної складової другого рівня одночасно із введенням низки компенсаторів, спрямованих на збалансування дефіциту Пенсійного фонду України. До таких стратегічних заходів та пропозицій відносимо наступні:

1. Законодавче забезпечення права на спадкування пенсійних коштів. У зв'язку із низьким життєвим рівнем в Україні часто виникає ситуація коли людина, яка сплачувала внески в солідарний фонд протягом своєї трудової діяльності, не доживає до настання пенсійного віку. Тобто існує проблема ранньої смертності майбутніх пенсіонерів. Оскільки всі кошти, які надійшли на індивідуальний пенсійний рахунок, повинні бути власністю кожної окремої особи, то слід запровадити право на спадкування пенсії. В такому випадку пенсійний капітал переходить правонаступнику. У протилежній ситуації, пенсійні виплати повинні здійснюватися на очікуваний період тривалості життя (за даними досліджень демографів); після закінчення коштів другого рівня пенсіонер отримуватиме лише базову мінімальну величину із солідарної системи.

2. Розширення бази нарахувань у Пенсійний фонд за рахунок ліквідації існуючої межі максимального розміру заробітної плати, з якої сплачується ЄСВ (25 мінімальних прожиткових мінімумів для працездатного населення). Для порівняння: граничний розмір заробітної плати, з якої нараховуються пенсійні внески, повністю відсутній у 7 країнах ОЕСР, а в 17 країнах середня величина зазначеного обмеження становить 275% від розміру зарплати [10, с. 20-22]. У результаті пропорційного оподаткування великих персональних доходів забезпечується принцип соціальної рівності та часткова компенсація подальшого зменшення ставки ЄСВ.

3. Введення утримань пенсійних внесків із пасивних доходів від капіталу. Податкове навантаження при виплаті роялті чи дивідендів (переважно за ставкою 5%) в декілька раз нижче, ніж при оплаті праці, що слід розцінювати як приховану корупцію на користь власників бізнесу та рантьє.

4. Зниження базової ставки ЄСВ до 15% (одночасно із ПДФО, зберігаючи відносний паритет оподаткування для роботодавців та найманих працівників). Фіскальне навантаження на одну гривню виплаченої зарплати в Україні залишається досить високим, що призводить до значної частки тінізації ринку праці.

5. Верифікація законності призначення пільгових пенсій із одночасним скорочення їхнього переліку. Більш дієвий контроль отримувачів пільг та преференцій можливий введенням відкритого електронного реєстру пенсіонерів.

6. Інституційне інтегрування пенсійної системи із податковою для забезпечення формальної можливості фіскалізації дефіциту Пенсійного фонду шляхом заміщення соціальних внесків податками. ЄСВ за формою фактично є одним із податків, які регулюються податковим законодавством.

Висновки. Окремі параметричні зміни солідарної розподільчої системи неспроможні ефективно вирішувати загальну проблему забезпечення адекватного життєвого рівня пенсіонерів. Міжнародний досвід пенсійного реформування пов'язаний в основному із впровадженням та трансформацією накопичувальних схем.

Солідарна та накопичувальна системи пенсійного забезпечення в сучасних економічних умовах не є абсолютно досконалими, оскільки мають як притаманні їм переваги, так і недоліки. До перманентних недоліків накопичувальної системи, насамперед, слід віднести волатильність доходності пенсійних активів, інвестиційні ризики та недовіру населення.

Фінансово-економічні кризи виявили недосконалість практично будь-яких пенсійних схем, які значною мірою залежні від стану фінансових ринків. При цьому кошти накопичувальної системи можуть використовуватися як кредитні в якості фонду збалансування солідарної системи для нівелювання негативних наслідків кризових явищ. Тому вважаємо, що в умовах невизначеності та нестійкого розвитку національної економіки найбільш оптимальним є компромісне рішення щодо комбінованого функціонування пенсійних систем першого та другого рівнів.

Оскільки альтернативи солідарній та накопичувальній системі наразі не існує, дискусії виникають лише щодо їх потенційної архітектури та окремих компонент. Солідарна схема розподілу спрямована на забезпечення мінімального рівня соціального захисту для всіх осіб в якості базису системи пенсійного забезпечення. Такий мінімум повинен гарантуватися державою (насамперед – коефіцієнт найменшого заміщення) та збільшуватися лише одночасно із економічним зростанням. Можливість диференціації при цьому реалізується впровадженням накопичувальної пенсійної системи. Її раціональна структура залежить від специфіки соціального захисту, інституціональних характеристик країни та має забезпечувати диверсифікацію ризиків між індивідом і державою, здатність протистояти волатильності фінансових ринків та нестабільності солідарної системи.

Введення в дію загальнообов'язкової накопичувальної системи в Україні та впровадження заходів пенсійного реформування другого рівня є однією із пріоритетних умов посилення індивідуальних стимулів і мотивів для суттєвої формалізації доходів застрахованих осіб зокрема, та детінізації національного ринку праці загалом. Це в свою чергу сприятиме збільшенню бюджетних доходів, грошових збережень на індивідуальних рахунках працівників та зростанню реального розміру виплат базової пенсії.

Пенсійні новачки мають реалізовуватися не ізольовано, а в контексті логічного взаємозв'язку одночасних, послідовних і комплексних реформ податкової системи, ринку капіталів та ринку праці.

1. Башко В. Й. Шляхи досягнення збалансованості пенсійної системи в Україні // *Фінанси України*. – 2015. – № 6. – С. 97-107.

2. Державна служба статистики України: середня очікувана тривалість життя [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/ds/nas_rik/nas_u/nas_rik_u.html.

3. Дзись-Войнаровский Н. Кризис пенсионного возраста [Электронный ресурс] / Н. Дзись-Войнаровский / Режим доступа: slon.ru/articles/63958/.

4. Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України (демографічні таблиці) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.idss.org.ua/.

5. Інформація про стан і розвиток недержавного пенсійного забезпечення України [Електронний ресурс] / Національна комісія державного регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу: nfp.gov.ua/content/stan-i-rozvitok-npz.html.

6. Кухта П. Доживуть не всі: що не так з державними пенсіями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.epravda.com.ua/publications/2015/10/29/565112/.

7. Лондар С.Л. Вплив фактора вікової структури населення на збалансованість пенсійної системи у довгостроковому періоді / С.Л. Лондар, В.Й. Башко // Фінанси України. – 2011. – № 10. – С. 44-58.

8. Пенсійний фонд України: дані про чисельність пенсіонерів та пенсійних виплат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=95533.

9. Пенсионные системы после кризиса / Центр макроэкономических исследований. – М.: Сбербанк России, 2011. – 22 с.

10. Уайтхауз Э. Пенсионная панорама. Пенсионные системы 53 стран / Э. Уайтхауз. – Всемирный банк. – М.: Весь мир, 2008. – 224 с.

11. *Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth (A World Bank Policy Research Report)* / N.Y.: Oxford University Press, 1994. – 402 p.

E-mail: Vitaliyreikin@gmail.com

УДК 336.76

Стеценко Б.С.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансів,

Київський економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУБ'ЄКТНА ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ТА УНІФІКАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ: ГЛОБАЛЬНИЙ ФОРМАТ

У статті досліджуються процеси трансформації фінансової інфраструктури в умовах постіндустріальної економіки. Визначено особливості суб'єктної диверсифікації сучасної фінансової інфраструктури. Охарактеризовано модифікації в діяльності окремих фінансових інституцій на глобальному рівні, а також появу нових типів фінансового посередництва в постіндустріальній економіці. Сформовано прогностичний сценарій щодо інституцій фінансової інфраструктури глобальної економіки в середньостроковій перспективі.

Ключові слова: фінансова система, фінансова інфраструктура, фінансові інституції, фінансове посередництво, глобалізація, диверсифікація, уніфікація.

СУБЪЕКТНАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И УНИФИКАЦИЯ ФИНАНСОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ: ГЛОБАЛЬНЫЙ ФОРМАТ

Стеценко Б.С.

В статье исследуются процессы трансформации финансовой инфраструктуры в условиях постиндустриальной экономики. Определены особенности субъектной диверсификации современной финансовой инфраструктуры. Охарактеризованы модификации в деятельности отдельных финансовых институций на глобальном уровне, а также появление новых типов финансового посредничества в постиндустриальной экономике. Сформирован прогностический сценарий относительно финансовой инфраструктуры глобальной экономики в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: финансовая система, финансовая инфраструктура, финансовые институции, финансовое посредничество, глобализация, диверсификация, унификация.

SUBJECTIVE DIVERSIFICATION AND UNIFICATION OF FINANCIAL INFRASTRUCTURE: GLOBAL FORMAT

Stetsenko B.

In this article the processes of transformation of financial infrastructure in terms of post-industrial economy are researched. The features of subjective diversification of modern financial infrastructure are determined. The modifications in the activity of individual financial institutions at the global level and the emergence of the new types of financial intermediary in the post-industrial economy are characterized. The forecast scenario concerning the institutions on the financial infrastructure of global economy in the medium term prospective is formed.

Keywords: financial system, financial infrastructure, financial institutions, financial intermediary, globalization, diversification, unification.

Постановка проблеми. «Глобалізація», «постіндустріальна економіка», «інформаційна економіка», «економіка знань» – усі ці дефініції міцно увійшли не тільки в науковий термінологічний апарат, але й стрімко поширюються у повсякденному житті пересічних громадян. Швидкість таких тенденцій в останні десятиліття зайвий раз підкреслює «всеохоплюючий» характер глобалізації та інших пов'язаних з нею процесів. Глобальний світ стрімко змінюється, і чим далі тим істотніше ці зміни будуть впливати на різні сторони життя людства – політичну, соціальну та безперечно економічну. Однією із основних характеристик «глобалізованості» сучасної економіки є галопуюче нарощування кількісних параметрів фінансового господарства. Якраз у фінансовій сфері найбільш чітко виявилися і переваги, і недоліки глобалізації. Також беззаперечно можна стверджувати, що «ядром» трансформації фінансових відносин на глобальному рівні стали фінансові ринки – найбільш динамічна та складна за своїми кількісними та якісними характеристиками складова фінансового господарства.

Для сучасних фінансових ринків особливо значимими за своїми наслідками є зміни у суб'єктних характеристиках: фінансові інституції (які і формують фінансову інфраструктуру) змінюють власні конкурентні стратегії в умовах постіндустріальної економіки, в кінцевому варіанті змінюються і самі фінансові інституції – з'являються абсолютно нові учасники, трансформуються функції традиційних фінансових установ. Тільки глибокий аналіз таких змін може стати міцним підґрунтям для подальшого розвитку фінансової інфраструктури на глобальному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика сучасного фінансового ринку, в т.ч. – питання функціонування його суб'єктів, досліджувалася в роботах провідних вчених-економістів. Зокрема, треба виокремити праці К. Гладчук, Т. Ємельянової, В. Корнеєва, І. Крупки, Д. Лук'яненка, О. Мозгового, А. Суєтіна, В. Федосова та ін.

Втім, навіть високий рівень розробленості вказаної тематики залишає місце для подальших наукових пошуків, адже процеси, що притаманні глобальному фінансовому ринку, визнають трансформацію його суб'єктної структури, знакові для її майбутнього тенденції, пов'язані насамперед з постіндустріальною економікою. Тому саме контекст постіндустріальної економіки обумовлює актуальність досліджень суб'єктної диверсифікації та уніфікації фінансової інфраструктури.

Мета статті. Охарактеризувати процеси суб'єктної диверсифікації та уніфікації фінансової інфраструктури на глобальному рівні, а також їх вплив на діяльність фінансових інституцій.

Виклад основних результатів дослідження. Без перебільшення можна стверджувати, що більшість науковців, які досліджували проблематику економічної глобалізації в тій чи іншій мірі торкалися у своїх роботах питання щодо функціонування фінансових ринків та фінансових інституцій. Економічна глобалізація та фінансове господарство є настільки взаємопов'язаними, що саме кількісні показники зростання фінансових операцій доволі часто використовуються в якості аргументів на користь «глобалізованості» сучасного світу. Втім, для сучасного фінансового господарства притаманні складні процеси, які відбуваються в контексті проявів постіндустріальної економіки. Значна їх частина пов'язана і з трансформацією на рівні фінансової інфраструктури.

Насамперед, зазначимо, що з цілого ряду причин дефініція «фінансова інфраструктура» майже не використовується вченими для характеристики суб'єктів глобального фінансового ринку. Аналогічний висновок можна зробити і для вчених, які досліджують світовий, міжнародний і т.п. фінансовий ринок. Більш поширеними у фахових джерелах є інші підходи, які засновані на усталених позиціях щодо виділення учасників фінансового ринку, але частково враховують функціонування інституцій (учасників) глобального рівня.

Загалом, вітчизняні науковці аналізують доволі широкий спектр учасників фінансового ринку, класифікуючи їх за різними ознаками: організаційно-правовою формою, функціями, рівнем професійності, цілями діяльності тощо. Проте тільки останнім часом з'явилися роботи, автори яких

розглядають учасників фінансового ринку через призму інституційної фінансової інфраструктури. Зокрема, відомий вітчизняний науковець В. Смагін стверджує, що учасниками фінансового ринку є емітенти, інвестори, професійні учасники, регулятори [1, с. 57]. В свою чергу, В. Корнєєв виділяє три наступних групи учасників фінансового ринку: постачальники і споживачі фінансового капіталу, інфраструктурні учасники, регулятивні органи [2, с. 24].

Як бачимо, зустрічаються позиції, в яких вказується на існування інфраструктури фінансового ринку, про те, треба визнати, що між поняттями «інфраструктура фінансового ринку» та «фінансова інфраструктура» є суттєва різниця.

В цій площині звернемо увагу на позицію одного з фундаторів вітчизняної фінансової науки В. Федосова, який разом з іншими співавторами вказує на [3]:

- існування різних проявів фінансової інфраструктури (які відображаються в управлінському, інституційному та обслуговуючому елементах);
- функціонування різноманітного інструментарію, за допомогою якого забезпечується реалізація функцій фінансів.

Розвиваючи вказану позицію, автори характеризують змістовне наповнення інституційної фінансової інфраструктури – фінансових посередників – включаючи в цю групу інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди, банки, лізингові компанії і т.д. [3].

На думку спеціалістів Міжнародної фінансової корпорації, фінансова інфраструктура представляє собою основу фінансової системи і фактично є набором інститутів, які забезпечують ефективне функціонування фінансових посередників [4].

Отже, зважаючи на наведені характеристики, можна стверджувати про існування інституційної фінансової інфраструктури глобального рівня, в якій представлені різноманітні фінансові інституції. Такий підхід дає можливість розглядати взаємопов'язано функціонування різноманітних фінансових інституцій, чітко виокремити їх вплив як на фінансове господарство, так і в цілому для економіки. Зважаючи на це, інституційну фінансову інфраструктуру глобального рівня можна розглядати як прямий результат прояву глобалізації взагалі та фінансової глобалізації – зокрема.

З нашої точки зору, оцінюючи сучасні тенденції розвитку глобальної фінансової інфраструктури (а фактично – фінансового посередництва), слід насамперед звернути увагу на дві взаємопов'язані, але в той же час багато в чому антагоністичні тенденції – уніфікації та диверсифікації.

Беззаперечно, що уніфікація, як процес, що притаманний глобальній фінансовій інфраструктурі, є прямим наслідком «глобального» характеру функціонування фінансового господарства. Для його характеристики можна навести чи не безліч визначень та підходів до змісту глобалізації, але цілком доконаним залишається факт, що в кінцевому результаті відбувається посилення залежності між економічними процесами та явищами, в т.ч. – на рівні фінансової інфраструктури.

В той же час, процес уніфікації не є однорідним за своїм змістом, в ньому можна виділити щонайменше наступні складові.

1. Стандартизація діяльності інституцій фінансової інфраструктури. В умовах посилення взаємозалежностей у глобальній економіці об'єктивно виникають передумови для стандартизації в діяльності різних суб'єктів фінансової інфраструктури. Така стандартизація виявляється щонайменше у двох аспектах: по-перше, через поширення різноманітних стандартів, принципів та правил щодо діяльності економічних агентів фінансового господарства; використання «найкращої практики» діяльності та управління суб'єктів фінансової інфраструктури, яка поширюється і через процеси злиття та поглинання, і шляхом оприлюднення різноманітної управлінської інформації. Стандартизація функціонування учасників фінансового ринку відбувається і на глобальному рівні (під впливом міжнародних організацій, наприклад, OECD [5]); і на національ-

ному – через впровадження таких документів національними фінансовими регуляторами, само-регулювальними організаціями, професійними об'єднаннями.

2. *Регуляторна уніфікація.* Відбувається насамперед в рамках економічних об'єднань та союзів. Найбільш близький для України приклад – функціонування з 2011 року в Європейському Союзі регуляторних органів як складових європейської системи фінансового нагляду (European Securities and Markets Authority, European Insurance and Occupational Pensions Authority, European Banking Authority – наднаціональні регулятори; European Systemic Risk Board – консультативний орган). Втім, об'єктивно треба визнати, що друге десятиліття XXI ст. стало періодом складних випробовувань для інтеграційних об'єднань. Посилення антиглобалістських течій та настроїв окрім іншого стало наслідком і низької ефективності наднаціонального регулювання фінансової сфери. Постійні кризи, банкрутства провідних фінансових ТНК ставляти під сумнів спроможність економічних союзів ефективно реалізовувати антикризові заходи.

3. *Технологічна уніфікація.* Глобальний ринок програмного забезпечення є надзвичайно складним з погляду оцінки конкурентного середовища. З одного боку, на ньому з'являються нові «гравці» та нові продукти; з іншого, існують корпорації-лідери, які концентрують значну частку ринку. Це підтверджують дані по європейському сегменту: по-перше, сукупна виручка 50 найбільших софтверних компаній Європи за результатами станом на початок 2015 року склала 55,51 млрд. євро.; по-друге, виручка 10 топ-компаній за цим показником становить 34,11 млрд. євро (у відносному вимірі – 61,4%) [6]. Разом розробники ПО об'єктивно зацікавлені у його розповсюдженні серед максимальної кількості споживачів, аналогічною є стратегія і виробників технічних пристроїв – смартфонів і т.д. Таким чином виникають передумови не тільки для технологічної уніфікації, але й для інформаційної.

4. *Інформаційна уніфікація.* Загально визнаним є той факт, що в умовах постіндустріальної економіки для фінансових інституцій (як завше і для інших економічних агентів) суттєво зросла роль інформації, технологій її збору, обробки та використання в процесі корпоративного менеджменту. В повній мірі це стосується і суб'єктів фінансової інфраструктури. На наш погляд, підґрунтям для інформаційної уніфікації є: по-перше, регуляторні вимоги щодо прозорості суб'єктів фінансової інфраструктури з боку держави; по-друге, власне корпоративна стратегія фінансової комунікації зазначених суб'єктів; по-третє, об'єктивний характер економічних трансформацій у постіндустріальній економіці.

5. *«Продуктова» уніфікація.* Учасники фінансової інфраструктури надають широкий спектр фінансових послуг та здійснюють надзвичайно велику кількість різноманітних за своїм змістом фінансових операцій. Наприкінці XX ст. розпочалися процеси, які поступово призвели як до виникнення абсолютно нових фінансових продуктів, так і до поступового послаблення регуляторних обмежень на надання тих чи інших фінансових послуг. З нашої точки зору, всі ці процеси наведені вище, тобто «продуктова» уніфікація стала об'єктивним наслідком стандартизації, регуляторної, інформаційної та технологічної уніфікації. Ще на початку нинішнього століття цілком природною видавалася таксономія фінансових систем на банківськи орієнтовану та ринково орієнтовану. Зараз фактично відбулося «розмивання» чітких критеріїв для такого поділу в абсолютній більшості економічно розвинених країн.

На перший погляд, наведені аспекти уніфікації в діяльності фінансової інфраструктури повинні посилити зв'язки та залежності між фінансовими інституціями. В цілому не заперечуючи цього факту, все ж підкреслимо, що чи не головним і основним наслідком уніфікації є суб'єктна диверсифікація фінансової інфраструктури на глобальному рівні. В свою чергу, суб'єктна диверсифікація визначила наступні процеси.

1. *Поява та поширення фінансових конгломератів.* На суб'єктному рівні вказані процеси є вираженням «продуктової» уніфікації. В цьому контексті наведемо позицію відомого вітчиз-

няного вітчизняного науковця І. Школьник, що фінансовий конгломерати «...це – інтегровані фінансові посередники, які мають можливості пропонувати клієнтам набір різноманітних фінансових продуктів і комплекс фінансових послуг як виключно банківського характеру, так і небанківських фінансових продуктів і послуг» [7, с. 162]. Проте, поширення фінансових конгломератів несе в собі і цілий ряд вагомих загроз для функціонування фінансової інфраструктури. В першу чергу мова йде про зниження регуляторних можливостей держави у сфері контролю за діяльністю фінансових інституцій. Окрім того, фінансові конгломерати часто стають першопрчиною виникнення різноманітних «фінансових бульбашок».

2. *Функціональна віртуалізація фінансової інфраструктури.* Невпинно відбувається процес перенесення бізнес-стратегії фінансових інституцій у віртуальну реальність. В свою чергу, віртуалізація фінансових відносин суттєво зменшує адміністративні бар'єри в діяльності інституцій фінансової інфраструктури, проте вона ж зменшує можливості регуляторного контролю за рухом капіталу.

Висновки. Проведений аналіз щодо процесів суб'єктної диверсифікації дав можливість зробити наступні висновки:

1. Сучасна фінансова інфраструктура перебуває на етапі стрімких змін, які є наслідком трансформації фінансового господарства під впливом характеристик постіндустріальної економіки.

2. Визначальними процесами на суб'єктному рівні є уніфікація диверсифікація. Суб'єктна уніфікація виявляється у наступних тенденціях: стандартизація діяльності фінансових інституцій; зближення регуляторних моделей фінансових ринків; технологічна уніфікація, уніфікація на рівні корпоративних інформаційних стратегій, «продуктова» уніфікація. В свою чергу, суб'єктна диверсифікація виявляється в діяльності фінансових ТНК та конгломератів, а також у функціональній віртуалізації фінансової інфраструктури.

3. В середньостроковій перспективі вказані тенденції збережуться, разом з тим, можна прогнозувати, що подальша віртуалізація фінансових операцій суттєво змінить формат взаємовідносин «фінансові інституції – споживачі фінансових послуг». Окрім того, актуальними будуть зміни в регулюванні діяльності інституцій фінансової інфраструктури, адже фактично на даний час спроможність держави забезпечити ефективний контроль за рухом потоків капіталу є надзвичайно низькою.

1. Смагін В.Л. *Формування та розвиток фінансового ринку в умовах трансформації економіки: Монографія.* – К.: КНЕУ, 2008. – 232 с.

2. Корнєєв В.В. *Кредитні та інвестиційні потоки капіталу на фінансових ринках.* – К.: НДФІ, 2003. – 376 с.

3. *Теорія фінансів: підручник / С.В. Бойко, Л.П. Гацька, В.В. Гошовська [та ін.] ; під заг. ред. В.М. Федосова, С. І. Юрія.* – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 574 с.

4. Офіційний сайт Міжнародної фінансової корпорації // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ifc.org>.

5. *OECD Principles of Corporate Governance [Електронний ресурс] // OECD. Official site.* Режим доступу: <http://www.oecd.org/corporate/principles-corporate-governance.htm>.

6. *European software vendors ranking 2015 [Електронний ресурс] // Truffle capital. Official site.* Режим доступу: <http://www.truffle100.com/2015>.

7. Школьник І.О. *Фінансовий ринок України, сучасний стан і стратегія розвитку: [монографія] / І.О. Школьник.* – Суми: Мрія, 2008. – 348 с.

E-mail: stetbog@ukr.net

УДК 336.76

Шлапак А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного обліку і аудиту,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасні глобальні економічні трансформації справляють безпрецедентний, революційний вплив на світову фінансову систему. Це виявляється насамперед у посиленні процесів фінансового глобалізму, який має об'єктивний характер і є закономірним результатом нарощування масштабів транскордонного переміщення фінансових активів; динамізації інвестиційно-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків; зростання інтернаціоналізації національних фінансових систем; поглиблення міждержавних фінансових зв'язків; посилення лібералізації і конвергенції валютних, інвестиційних і кредитних ринків; а також диверсифікації механізмів акумуляції і перерозподілу в економіці інвестиційно-кредитних ресурсів. У статті проаналізовано головні рушійні сили фінансового глобалізму. Розглянуто особливості розвитку світового фінансового ринку. Визначено кваліфікаційні виміри фінансового ринку. Узагальнено концептуальні підходи до ідентифікації сутності фінансового ринку.

Ключові слова: глобалізація, світовий фінансовий ринок, фінансовий глобалізм, ТНК.

МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Шлапак А.В.

Современные глобальные экономические трансформации производят беспрецедентное, революционное воздействие на мировую финансовую систему. Это проявляется, прежде всего, в усилении процессов финансового глобализма, который имеет объективный характер и является закономерным результатом наращивания масштабов трансграничного перемещения финансовых активов; динамизации инвестиционно-кредитной деятельности транснациональных корпораций и банков; рост интернационализации национальных финансовых систем; углубление межгосударственных финансовых связей; усиление либерализации и конвергенции валютных, инвестиционных и кредитных рынков; а также диверсификации механизмов аккумуляции и перераспределения в экономике инвестиционно-кредитных ресурсов. В статье проанализированы главные движущие силы финансового глобализма. Рассмотрены особенности развития мирового финансового рынка. Определены квалификационные измерения финансового рынка. Обобщены концептуальные подходы к идентификации сущности финансового рынка.

Ключевые слова: глобализация, мировой финансовый рынок, финансовый глобализм, ТНК.

GLOBAL FINANCIAL MARKET IN A GLOBALIZING ECONOMY

Shlapak A.

Today's global economic transformations have a unprecedented, revolutionary impact on the global financial system. This is seen especially in strengthening the process of financial globalization, which has the objective nature and is the result of increasing the scale of cross-border movement of financial assets;

dynamism of investment and lending activities of transnational corporations and banks; the growth of the internationalization of national financial systems; deepening international financial relations; strengthening of liberalization and convergence of foreign exchange, investment and credit markets; and diversification of the mechanisms of accumulation and redistribution of economic investment and credit. The article analyzes the main driving forces of financial globalization. The features of the global financial market considered. Qualifying dimensions of the financial market determined. Conceptual approaches to identify the nature of the financial market overviewed.

Keywords: globalization, global financial markets, financial globalism, TNC.

Постановка проблеми. Провідною тенденцією світогосподарського розвитку на початку третього тисячоліття є фінансовий глобалізм, пов'язаний із процесами інтернаціоналізації національних фінансових систем країн світу та розвитком економічних відносин з приводу акумулювання, використання та привласнення фінансових ресурсів за межами національних кордонів. Він має об'єктивний характер і є закономірним результатом нарощування масштабів транскордонного переміщення фінансових активів; динамізації інвестиційно-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків; зростання інтернаціоналізації національних фінансових систем та посилення міждержавних фінансових зв'язків; посилення лібералізації і конвергенції валютних, інвестиційних і кредитних ринків; а також диверсифікації механізмів акумуляції і перерозподілу в економіці інвестиційно-кредитних ресурсів. Синергійна дія цих факторів обумовила формування єдиного загальнопланетарного фінансового ринку, тенденції і характер розвитку якого детермінуються глобальним характером операцій, здійснюваних його суб'єктами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням розвитку світового фінансового ринку в умовах фінансового глобалізму присвячено роботи таких вчених як Коптякова С.В., Кравчук Н., Білорус А.Г., А. Сміт.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз особливостей розвитку фінансових систем країн світу.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні всі ми є свідками випереджального розвитку глобалізаційних процесів у фінансовій сфері порівняно з темпами зростання світового виробництва й експорто-імпоротної діяльності. Фінансовий глобалізм є ключовим механізмом взаємопроникнення і взаємопереплетення економічних, інвестиційних, фінансово-кредитних, виробничо-технічних, інформаційних та інших зв'язків між суб'єктами господарювання різної національної належності. Саме зустрічні потоки прямих іноземних інвестицій та фінансових ресурсів, розширення і поглиблення інтеграційних зв'язків у сфері фінансів вивели національні фінансові ринки країн світу на якісно новий рівень інтернаціоналізації, яка стала основою їх всеохоплюючої конвергенції. Достатньо сказати, що якщо протягом 1870-1914 рр. відношення сумарного обсягу нагромадженого іноземного капіталу до світового ВВП, за оцінками М. Обсфельда та А. Тейлора, зросло з 7 до 20%, а з 1945 до 1980 р. – з 5 до 18% [1, с. 67], то на початку XXI ст. досягнуло позначки 62%. На сьогодні загальний обсяг капіталу, що обертається за межами країн його походження, за масштабами практично зрівнявся з глобальним ВВП; зарубіжні активи розвинутих країн світу перевищують 30 трлн дол. США; а загальні обсяги боргових зобов'язань країн, що розвиваються, і держав з перехідною економікою перед приватними кредиторами й іноземними інвесторами – 2,5 – 3,0 трлн відповідних [2].

В останні роки суттєво зросли також закордонні капіталовкладення приватних і державних підприємств та суверенних фондів; а також транскордонні позики комерційних банків і банків розвитку. І хоча основна їх частка припадає нині на ринки розвинутих країн світу, чимраз більше посилюється і тенденція до розміщення державами з новостворюваними ринками своїх зарубіжних активів у країнах, що розвиваються (по лінії «Південь – Південь»), сукупна вартість

яких у 2012 р. становила 1,9 трлн дол. США [3, с. 37]. За даними МВФ, напередодні глобальної фінансової кризи у процесі фінансового глобалізму повною мірою були інтегровані ринки країн-лідерів світової економіки і до 30-50% обсягів національних фінансових ринків країн, що розвиваються.

Разом з тим об'єктивний аналіз дає підстави стверджувати, що фінансовий глобалізм не є гомогенним та всеосяжним процесом. Він розвивається вкрай суперечливо, а його вигоди та загрози розподіляються нерівномірно як між країнами, так і між регіонами світового господарства. Так, з одного боку, фінансовий глобалізм надає світовому господарству цілісної структури та внутрішньої єдності, а з другого – спричинює поглиблення асиметричності регіонального та структурно-функціонального розподілу глобального капіталу. Адже останній у пошуках сфер найбільш прибуткового свого вкладення призводить до високої турбулентності міжнародних фінансових потоків, формує передумови для хвилеподібних припливів капіталу в окремі країни та їхніх несподіваних відпливів, викликаючи в такий спосіб гострі кризові явища в економіці тих чи інших держав і регіонів світу.

Невизначеність і диспропорційність процесів фінансового глобалізму виявляється також у суттєвій динамізації структурних трансформацій національних фінансових ринків, зростанні вартісних обсягів угод злиттів і поглинань, а також формуванні багатопольярного фінансового світу. Його ядро становлять нині глобальні фінансові центри, розташовані практично в усіх регіонах світу, активна діяльність транснаціональних корпорацій і банків та великомасштабні фінансові потоки, не обмежені ні у часі, ні у просторі. Крім того, фінансова глобалізація стимулює процеси надконцентрації глобального капіталу в невеликій групі постіндустріальних країн та створює своєрідний «фінансовий колоніалізм» відсталих держав, котрі через механізми зовнішнього фінансування своїх національних економік та лібералізацію внутрішніх фінансових ринків опиняються перед цілком реальною загрозою втрати економічного та політичного суверенітету з причин боргової та інших видів фінансової залежності, фінансового підпорядкування розвинутих країнам світу та «меркантилізації» гуманітарних цінностей.

Головною рушійною силою фінансового глобалізму є світовий фінансовий капітал, який, не маючи національної приналежності, характеризується екстериторіальністю, космополітизмом, мобільністю у геопросторі, надмірною «агресивністю» і масштабністю. Як результат – «підпорядкування» геоекономічного простору його економічним інтересам і системна трансформація глобального відтворювального процесу з формуванням інтернаціональних механізмів перерозподілу вартості, створеної в рамках національних економічних систем [4]. Так, яскравим виявом асиметричності сучасних потоків глобального фінансового капіталу є динамічне наростання в останні десятиліття дефіциту платіжного балансу США, який фінансується рештою світу і насамперед країнами, що розвиваються, і державами з новостворюваними ринками. Достатньо сказати, що на сьогодні іноземні інвестори володіють 12% американських акцій, 25% корпоративних облігацій і близько 44% казначейських цінних паперів.

Стимульовані фінансовим глобалізмом системні зміни у функціях грошей стали ключовою рушійною силою процесів демонетизації золота, тобто повної втрати цим металом монопольних позицій товару – всезагального еквівалента вартості, припинення виконання ним грошових функцій. Це справило неабиякий вплив не тільки на організацію діяльності центральних банків країн у частині реалізації ними регуляторних функцій у монетарній сфері, але й подальшу динаміку глобалізаційних процесів у світовій економіці. Йдеться про те, що за сучасних умов фінансового глобалізму емісійні банки прив'язують емісію національних грошових одиниць до загального обсягу доларової маси, яка надходить до країн у порядку сплати дефіциту платіжного балансу США, і далі реінвестують лівову частку отриманих доларів на американському фінансовому ринку.

Випереджаючи за своїми масштабами глобалізаційні процеси у реальному секторі економіки, фінансовий глобалізм, висуває якісно нові та більш жорсткі вимоги до функціонування усіх секторів та підсистем національних фінансових ринків. За таких умов у стратегіях економічного розвитку країн у число пріоритетних і стратегічно важливих завдань висувається забезпечення безперебійного функціонування національних фінансових ринків та їх ефективна інтеграція у систему глобальних фінансів. Про високу динаміку цих процесів свідчать, зокрема, розрахунки експертів дослідницької агенції «McKinsey Global Institute», згідно яких на сьогодні понад 30% емітованих у світі акцій і облігацій належать іноземцям[5, с. 16]; а за даними ЮНКТАД, близько 8-15% чистих фінансових активів домогосподарств світу зберігаються у міжнародних офшорних фінансових центрах, що перебувають у «податкових гаванях» та юрисдикціях з високим рівнем конфіденційності. Зумовлені цим втрати державних доходів країн становлять щорічно від 190 до 290 млрд дол. США, з яких 66-84 млрд припадає на країни, що розвиваються, що еквівалентно двом третинам річних обсягів отримуваної ними офіційної допомоги розвитку [6].

Розвиток фінансового глобалізму значною мірою стимулюється також диспропорційністю економічного розвитку країн і регіонів, а також асиметричністю міжрегіонального, міжгалузевого і міжсекторального розподілу фінансових ресурсів. Йдеться про те, що гострий брак у більшості держав світу власних фінансових ресурсів для здійснення інвестиційних операцій, покриття бюджетних дефіцитів, проведення соціально-економічних реформ та виконання своїх боргових зобов'язань за внутрішніми і зовнішніми кредитними зобов'язаннями чимраз більшою мірою спонукає їх до диверсифікації джерел зовнішнього фінансування національних економік за рахунок зовнішніх ресурсів, а також впровадження сучасних електронних технологій, що дозволяють проводити операції у режимі он-лайн.

Ядром системних і всеохоплюючих процесів фінансового глобалізму є світовий фінансовий ринок, як один з ключових компонентів глобального ринку, пов'язаний з системою економічних відносин між суб'єктами різної національної приналежності з приводу акумулювання вільних грошових ресурсів і їх перерозподілу між окремими галузями і секторами, країнами і регіонами у світовому масштабі. Щодо самої категорії «фінансовий ринок», то незважаючи на її широке використання в економічній літературі, однозначне її трактування поки що відсутнє. В її основі здебільшого лежать такі поняття, як «фінансові активи», «фінансові інструменти», «фінансові інститути» та «фінансові посередники». Узагальнення існуючих на сьогодні концептуальних підходів до ідентифікації сутності фінансового ринку та його ролі в економічній системі суспільства дає змогу конкретизувати основні його кваліфікаційні виміри, а саме:

- як сукупності фінансових інститутів, що скеровують потік коштів від власників заощаджень до позичальників;
- як системи фінансових посередників, котрі здійснюють перерозподіл фінансових ресурсів;
- як сфери грошових відносин, які виникають у процесі купівлі-продажу фінансових активів, що відбивають зобов'язання економічних суб'єктів один перед одним щодо сплати боргів і доходів;
- як сукупності ринкових форм торгівлі фінансовими активами: іноземною валютою, цінними паперами, кредитами, депозитами, похідними фінансовими інструментами;
- як форми організації грошових засобів, об'єктивно передумовою функціонування яких є розбіжності між потребами суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах та наявними джерелами задоволення цих потреб;
- які сукупності соціально-економічних умов формування пропозиції фінансово-грошових ресурсів, а також умов їх реалізації, використання і відтворення;
- як сегменту глобального ринку, на якому відбувається перерозподіл тимчасово вільних грошових ресурсів через фінансових посередників на основі використання фінансових інструментів

і надання фінансових послуг, що об'єднані у формі фінансових продуктів, які є товаром на фінансовому ринку [7, с. 92].

В останні десятиліття світовий фінансовий ринок демонструє усталено високі темпи розвитку та вибухоподібне нарощування масштабів. Так, згідно даних «McKinsey Global Institute», розрахунків Банку міжнародних розрахунків та «Deutsche Bank», сукупний обсяг нагромаджених глобальних фінансових активів, до яких належать акції, державні та корпоративні боргові цінні папери, а також сек'юритизовані та несек'юритизовані кредити, у 2014 р. досягнув 294 трлн. дол. США проти 178 трлн. у 2005 р., 114 трлн. у 2000 р., 72 трлн. у 1995 р., 54 трлн. у 1990 р. та 12 трлн. у 1980 р. [8].

При цьому слід враховувати, що глобальні фінансові активи є нічим іншим, як особливою вартісною формою багатства у світовій капіталістичній ринковій економіці, тісно пов'язаної з розвитком інституту власності. Останній дає можливість у глобальному масштабі об'єднати й узгодити розрізнені економічні інтереси агентів світового фінансового ринку. А оскільки міжнародна торгівля фінансовими активами супроводжується імплементацією специфічних інституційних норм, правил та процедурних регламентів щодо зміни прав власності, то надійне забезпечення прав власності на фінансові активи є необхідним підґрунтям функціонування глобального фінансового ринку. Водночас ризики, пов'язані з можливістю порушення прав власності на фінансові активи, є одними з найсерйозніших та зумовлюють істотне зростання трансакційних витрат міжнародних інвесторів і у результаті – перешкоджають формування ефективного глобального фінансового ринку.

Прискорене нагромадження глобальних фінансових активів спричиняє функціонування їх матеріальної, технічної, інноваційної, кредитної та інвестиційної компонент у формі капіталу, а відтак – їх підпорядкування законам його руху. Йдеться про те, що транскордонне, міжрегіональне та міжсекторальне переливання капіталу у сучасних умовах фінансового глобалізму, орієнтуючись на якнайшвидшу віддачу вкладеного капіталу та отримання монопольних надприбутків, набуває чітко вираженого асиметричного характеру. Це проявляється насамперед у глибокому розриві між показниками рентабельності виробничих і фінансових операцій, а також їх частками у формуванні ВВП країн та сукупної доданої вартості.

Ключова особливість фінансового ринку в якості одного з сегментів глобального ринку полягає у тому, що на ньому купуються і продаються не стандартні види товарів і послуг, а фінансові послуги. Тож в якості об'єкту товарного обміну тут репрезентуються різноманітні фінансові кошти, втілені у грошах, облігаціях, векселях, депозитарних розписках та інших цінних паперах. Хоча в умовах фінансового глобалізму капітал чимраз більшою мірою набуває глобальних рис і характеристик, однак грошово-фінансові системи країн все ще залишаються національними, що породжує гострі суперечності між інтересами глобального фінансового капіталу і національними регуляторними обмеженнями його міжкрайового руху. Водночас свобода переміщення капітальних ресурсів в останні десятиліття стала основним чинником нестабільності світового фінансового ринку і спричиняє гострі кризові явища на ньому, пов'язані насамперед зі наростанням спекулятивності капіталу та масштабів ненадійних і токсичних кредитів.

На фінансовому ринку формується позичковий процент як загальне мірило ефективності капіталовкладень у будь-яку галузь чи сектор виробництва, а також курси валют і цінних паперів. У сучасній глобальній економіці фінансовий ринок є своєрідним «барометром» ринкового благополуччя; опосередковує рух грошового капіталу, що забезпечує економічне зростання; а також відбиває співвідношення між основними світогосподарськими пропорціями: виробництвом і споживанням, заощадженнями капіталу й інвестиціями, фондами споживання і фондами нагромадження, національними доходами країн і фондами заміщення, між глобальним попитом і глобальною пропозицією та ін.

Фінансовий глобалізм не тільки дає змогу у масштабах світового господарства ефективно поєднати глобальний попит на капітал з його глобальною пропозицією, але й забезпечує ефективну трансформацію заощаджень у капітал, включає у процеси його нагромадження дрібні заощадження, впливаючи у такий спосіб на норму заощадження глобального капіталу. Важливість даної функції фінансового глобалізму обумовлена тим, що ще з часів Д. Юма і А. Сміта джерела економічного зростання пов'язуються виключно з нагромадженням капіталу. «Будь-яке зростання капіталу, – відзначав А. Сміт, – природно призводить до активізації промислової діяльності і, відповідно, до зростання реального багатства. А нагромадження капіталу, своєю чергою, визначається масштабами його заощадження <...> коли бережливість, а не працелюбність є безпосередньою причиною зростання капіталу» [9, с. 247-248].

Якщо у цілому оцінювати вплив фінансового глобалізму на економіки приймаючих країн, то слід відзначити його доволі позитивні наслідки. Вони виявляються не тільки у зростанні обсягів надходження у країни інвестиційного і кредитного капіталів на вигідніших умовах і за нижчими процентними ставками, але й у стимулюванні макроекономічного зростання, підвищенні ефективності конкуренції, доступності фінансових продуктів для споживачів, а також прискоренні міждержавного трансферу технологій, інновацій та ноу-хау. Інакше кажучи, завдяки фінансовому глобалізму національні фінансові інститути отримують безперешкодний доступ на міжнародний ринок капіталу і до дешевих фінансових ресурсів, завдяки яким кредитують вітчизняні домогосподарства і суб'єкти господарювання.

Разом з тим, остання глобальна економічна криза підтвердила, що фінансовий глобалізм породжує для країн якісно нові ризики і проблеми, пов'язані насамперед з посиленням волатильності обмінних курсів національних валют, шоками зміни умов торгівлі, інфляційним тиском через збільшення імпортних цін, а також високою ризикованістю фінансових операцій і їх вразливістю до хвилеподібних припливів і відпливів фінансового капіталу, здатних спричинити великомасштабні фінансові кризи та економічні потрясіння. До того ж великомасштабний транснаціональний фінансовий капітал, опираючись на глобальні євровалютні ринки, розгалужену систему транснаціональних банків і фінансово-промислових груп, розвинену систему офшорів і глобальних комп'ютерних мережі, залишається практично непідконтрольним регуляторній юрисдикції національних держав і наднаціональних органів фінансового менеджменту. Відтак – він стає джерелом перманентних фінансових криз і руйнування навіть стійких економічних систем.

Не слід скидати з рахунків уніфікацію і загальне зниження середнього рівня процентних ставок на світовий кредитний капітал, котрі під впливом глобальної інтеграції фінансових ринків стимулюють фінансових агентів (насамперед гравців глобальних фондових майданчиків) до ризикової поведінки у пошуках найбільш прибуткових сфер вкладення капіталу. Саме їх сучасна, нерідко ірраціональна, поведінка стає чи не найголовнішою причиною перманентних дестабілізацій сфери світових фінансів. Підтвердженням цього є регулярно повторювані локальні фінансові кризи, котрі, незважаючи на зусилля інститутів фінансового менеджменту різного рівня, не лише постійно «спалахують» у тій чи іншій точці планети, але й поширюються на цілі регіони, а інколи навіть переростають у світові фінансові потрясіння. Йдеться, зокрема, про європейську валютну кризу 1992-1993 рр., мексиканську фінансову кризу 1994 р., загострення фінансових проблем у Південно-Східній Азії у 1997 р., у Росії та Бразилії у 1998 р., в Аргентині і Туреччині у 2001 р., не кажучи вже про глобальну фінансово-економічну кризу 2007-2009 рр., яка за своїми масштабами та впливом на світогосподарську систему і економіки країн перевершила багато економічних потрясінь XX ст.

І хоч висококапіталізовані західні фінансові інституції навіть за умов локальних фінансових криз більшою частиною залишаються стабільними постачальниками фінансових ресурсів для споживачів капіталу, однак навіть вони постійно відчують на собі тиск глобальних фінансових

дисбалансів, породжених підвищенням відкритості національних фінансових секторів та поширенням кризових «інфекцій» фінансового глобалізму.

Не випадково, сучасні умови фінансового глобалізму висувають на порядок денний питання реформування світової валютної системи як на основі суттєвого розширення переліку резервних валют, так і запровадження нової наднаціональної валюти, яка, на відміну від американського долара, меншою мірою зазнавала б впливу криз. Уже нині спостерігається зростання обсягів нагромадження капіталу в нетрадиційних валютах (зокрема, у канадських та австралійських доларах), а деякі нафтодобувні країни Близького і Середнього Сходу досягнули домовленостей зі своїми зовнішньоторговельними партнерами щодо проведення розрахунків за експортно-імпортними контрактами в місцевих валютах.

Що стосується нової наднаціональної валюти як одного зі сценаріїв реформування світової валютної системи, то можливі два варіанти її запровадження. Вона може функціонувати або як єдина резервна валюта, або паралельно з національними і колективними валютами. У будь-якому разі така валюта має бути визнана кожною країною світу як національна і перебувати у вільному обігу у міжнародних і внутрішніх розрахунках. Нова наднаціональна валюта має бути стабільна; її емісія має здійснюватися за зрозумілими правилами; пропонування має бути гнучке і швидко пристосовуватись до коливань світового попиту, і таке пристосування має бути незалежне від інтересів тієї чи іншої країни.

Так, Р. Манделл навіть розробив план конвертації до 2040 р. всіх національних валют в єдину грошову одиницю – «інтер». На його думку, головними інститутами запровадження наднаціональної валюти мають бути Міжнародна керівна рада, відповідальна за її емісію, та світовий транснаціональний центральний банк, який обслуговуватиме обіг даної грошової одиниці.

Перехід до єдиної світової валюти потребує також створення країнами умов для розширення руху капіталу, розроблення відповідних принципів адаптації національних податкових систем та систем субсидій і допомог різних країн світу. Крім того, додатковою проблемою, яку доведеться розв'язувати у зв'язку з запровадженням єдиної світової грошової одиниці, є узгодженість дій різних країн щодо забезпечення її стабільності. Тобто наднаціональна валюта, яка не прив'язана до жодної країни, здатна забезпечити стабільність міжнародних економічних відносин, усуває ризики, притаманні валютам на кредитній основі, а також дозволяє ефективно регулювати глобальну ліквідність. Однак до такої реформи світ ще не готовий.

Наступний сценарій реформування світової валютної системи – це створення регіональних резервних валют на основі реалізації узгоджених дій країн зі стимулювання великих регіональних фінансових центрів. Такі валюти потрібні перш за все для забезпечення конкурентоспроможності національних грошових одиниць за умов наростання нестабільності наявних резервних валют. Даний сценарій означає, по суті, повернення до золотого стандарту, який було ліквідовано на рівні національних економік ще на початку ХХ ст., а на рівні світових грошей – у другій половині 1970-х років.

Повернення країн до золотого стандарту потребуватиме суттєвого зростання ролі монетарного золота в золотовалютних резервах центральних банків країн, а також підвищення його вартості. Золото, маючи внутрішню вартість і не зазнаючи впливу фінансових санкцій, являє собою надзвичайний актив, який може бути використаний у разі загрози фінансовій безпеці країни або за її фінансової блокади. На відміну від активів у іноземних валютах, золото не схильне до впливу кредитних ризиків, не є борговим зобов'язанням будь-якого емітента, а його ціна не залежить від фінансового стану такого емітента. Крім того, маючи розвинутий, місткий і доволі ліквідний ринок, золото як резервний актив здатне забезпечити певний фінансовий дохід, зростання вартості й хеджування від можливої несприятливої зміни співвідношення провідних світових валют.

Тож золотий стандарт світової валютної системи здатний сформувати єдину міру вартості і механізм автоматичного регулювання валютно-фінансових дисбалансів. Однак цих самих цілей можна досягнути й на основі вдосконалення регулювання міжнародної валютної системи. У короткостроковій перспективі необхідно суттєво збільшити обсяги кредитних ресурсів міжнародних валютно-фінансових інститутів, а також запровадити нові кредитні механізми сприяння країнам, що мають серйозні фінансово-валютні проблеми. Крім того, не терпить зволікання розширення корзини спеціальних прав запозичень, причому можна перейти від суто арифметичного розрахунку вартості СПЗ до системи, яка, базуючись на реальних активах, різко посилить стабільність світового валютно-фінансового ринку. Водночас передавання частини валютних резервів країн-учасниць МВФ у його централізоване управління не тільки дозволить збільшити можливості світового співтовариства в боротьбі з валютно-фінансовими кризами, але й помітно посилить позиції СПЗ.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансовий глобалізм забезпечує ефективну алокацію капітальних ресурсів у масштабах світового господарства та оперативну трансформацію заощаджень у капітал; поєднує глобальний попит на капітал з його глобальною пропозицією; а також включає у процеси нагромадження капіталу дрібні заощадження. Загострення конкурентної боротьби на глобальному фінансовому ринку, значне представництво його суб'єктів змушує міжнародні комерційні і фінансові компанії, які претендують на статус його впливових гравців, активно впроваджувати інноваційні фінансові технології та фінансові продукти, а також суттєво трансформувати свою корпоративну політику. Сьогодні вона все більшою мірою набуває глобальних рис, залучаючи у процеси інтернаціоналізації національних фінансових ринків практично усі етапи створення доданої вартості у фінансовому секторі – від заощадження капіталу та його акумуляції до перерозподілу фінансів в економіці та безпосереднього їх інвестування.

Закономірним результатом фінансового глобалізму є формування єдиного загальнопланетарного фінансового ринку, що є одним з ключових компонентів глобального ринку і пов'язаний з системою економічних відносин між суб'єктами різної національної приналежності з приводу акумулювання вільних грошових ресурсів і їх перерозподілу між окремими галузями і секторами, країнами і регіонами у глобальному масштабі. Виключна важливість фінансового ринку в економічній системі суспільства обумовлена тим, що на ньому формується позичковий процент, курси валют і цінних паперів. Крім того, він забезпечує економічне зростання, а також відбиває співвідношення між основними світогосподарськими пропорціями: виробництвом і споживанням, заощадженнями капіталу й інвестиціями, фондами споживання і фондами нагромадження, національними доходами країн і фондами заміщення, між глобальним попитом і глобальною пропозицією та ін.

1. *Obsfeld M., Taylor A. Globalization and Capital Markets. Working Paper 8846. National Bureau of Economic Research. – Cambridge, March 2002.*

2. *Коптякова С. В. Финансовая глобализация как условие и фактор развития банковской системы // Известия Оренбургского государственного аграрного университета. – 2011. – № 31-1. – Том 3. – С. 224.*

3. *Ноздрев С. В. Основные характеристики международного финансового рынка // Российский внешнеэкономический вестник. – 2014. – № 1.*

4. *Кравчук Н. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору: монографія. – К.: Знання, 2012. – С. 389.*

5. *Financial Globalization: Retreat or Reseat? Global Capital Markets 2013. – McKinsey & Company, 2013.*

6. Пресс-Релиз UNCTAD/PRESS/PR/2014/32, 10 сентября 2014 г. – С. 2. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://unctad.org/en/PressRelease Library/PR14032_ru_TDR.pdf](http://unctad.org/en/PressReleaseLibrary/PR14032_ru_TDR.pdf).

7. Коваленко Ю. М. Структуризація сучасного фінансового ринку // Фінанси України. – 2010. – № 9.

8. Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование: монография / Д. Лукьяненко, В. Колесов, А. Колот, Я. Столярчук и др.; под науч. ред. Д. Лукьяненка и А. Поручника. – К.: КНЕУ, 2013. – С. 256.

9. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Мысль, 1962.

E-mail: moia.kneu@ukr.net

УДК 368.5

Шумкова В.І.

*аспірант кафедри статистики, АГД та маркетингу,
Сумський національний аграрний університет*

АНАЛІЗ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В КРАЇНАХ ЄС

Стаття присвячена дослідженню особливостей проведення сільськогосподарського страхування в країнах-членах ЄС. Автором визначено, що формування національної системи сільськогосподарського страхування відбувається на основі американської та європейської моделей. Найпоширенішим видом страхового ризику при проведенні страхування сільськогосподарських рослин є град, а при страхуванні сільськогосподарських тварин – хвороби. Автором проаналізовано основні показники функціонування ринку сільськогосподарського страхування в ЄС у 2016 році. Досліджено питання використання системи «спеціалізованих платежів» для відшкодування збитків від стихійних лих, що не передбачені договорами страхування. Визначено, що рівень підтримки з боку держави на проведення сільськогосподарського страхування є мінімальним і залежить від політики країни та системи організації страхування. Україні доцільно перейняти досвід проведення сільськогосподарського страхування країн ЄС для подальшого розвитку національного ринку страхування.

Ключові слова: сільськогосподарське страхування, ризик, франшиза, страховий тариф, збиток, страхове відшкодування.

АНАЛИЗ РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В СТРАНАХ ЕС

Шумкова В.И.

Статья посвящена исследованию особенностей проведения сельскохозяйственного страхования в странах-членах ЕС. Автором определено, что формирование национальной системы сельскохозяйственного страхования происходит на основе американской и европейской моделей. Самым распространенным видом страхового риска при проведении страхования сельскохозяйственных растений является град, а при страховании сельскохозяйственных животных – болезни. Автором проанализированы основные показатели функционирования рынка сельскохозяйственного страхования в ЕС в 2016 году. Исследован вопрос использования системы «специализированных платежей» для возмещения убытков от стихийных бедствий, которые не предусмотрены договорами страхования. Определено, что уровень поддержки со стороны государства при проведении сельскохозяйственного страхования является минимальным и зависит от политики страны и системы организации страхования. Украине целесообразно использовать опыт проведения сельскохозяйственного страхования стран ЕС для дальнейшего развития национального рынка страхования.

Ключевые слова: сельскохозяйственное страхование, риск, франшиза, страховой тариф, ущерб, страховое возмещение.

ANALYSIS OF AGRICULTURAL INSURANCE MARKET IN THE EU

Shumkova V.

The article is devoted the features of agricultural insurance in the countries of EU. The author determined that the formation of the national model of agricultural insurance is based on American model and European model. The most widely extended risk in crop insurance in the EU is hail insurance and in insurance of farm animals are diseases. The author analyzes the main performance indicators of agricultural insurance market in the EU in 2016. The author studied the question of using of Ad-hoc payments for compensation of losses by disaster that is not provided under insurance contracts. It was determined that the level of support from the state for agricultural insurance is minimal and depends on the policy of the country and the system of insurance. Ukraine should take experience of agricultural insurance in EU for the future development of the national insurance market.

Keywords: agricultural insurance, risk, franchise, insurance tariff, loss insurance compensation.

Постановка проблеми. Сьогодні Україна має потенціал для розвитку сільськогосподарського товаровиробництва з подальшою можливістю впливу на європейські ринки сільськогосподарської продукції. Одним із головних аспектів, що має вплив на сільськогосподарські підприємства – це правильна організація системи сільськогосподарського страхування для зниження рівня ризикованості виробничої діяльності. Запозичення досвіду проведення агрострахування в країнах-членах ЄС допоможе налаштувати сучасну українську систему страхування для максимального забезпечення сільськогосподарських підприємств від існуючих ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі напрацювання щодо запозичення зарубіжного досвіду страхування в аграрній сфері здійснили наступні вітчизняні вчені: Адамчук Н., Базилевич В., Борисова В., Осадець С. та ін., а також іноземні вчені: Бабкок Б., Беккерман А, Бланфорд Д., Вотс М., Орден Д., Сміт В., Хард С.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення аналізу ринку сільськогосподарського страхування у країнах-членах ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система організації сільськогосподарського страхування є унікальною, адже вона формується тривалий час з урахуванням факторів та процесів, що притаманні кожній країні.

Світовий досвід у галузі страхування сільськогосподарського виробництва свідчить про функціонування в багатьох країнах національних систем страхування сільськогосподарських ризиків. При цьому кожна країна створює власну, необхідну їй систему страхового захисту сільськогосподарського виробництва. Базою для побудови національних моделей організації сільськогосподарського страхування є американська та європейська моделі страхування.

Особливість американської моделі – достатньо велика участь держави в підтримці організації страхування сільськогосподарських ризиків. Така підтримка, в основному, здійснюється на основі надання субсидій та компенсацій на оплату частини страхової премії. Вона дозволяє зменшити вартість страхування для виробників сільськогосподарської продукції і забезпечити масовий характер сільськогосподарського страхування.

Європейська модель характеризується як приватна, у якій рівень втручання держави в систему організації сільськогосподарського страхування є мінімальний. Страхувальники купують страховий поліс за повною ціною, адже держава не надає підприємствам додаткових субсидій чи компенсацій [1, с. 33].

Сільськогосподарське страхування розвивалося в усьому світі як головний інструмент управління ризиками з метою зменшення негативного впливу погоди та природних факторів.

Глобальна індустрія страхування залежить від глобальних економічних чинників, таких як слабе економічне зростання, низькі темпи інфляції, нестабільності фінансових ринків і майже нульових процентних ставок.

Сільськогосподарське страхування в ЄС не обмежується страхуванням врожаю, до нього також відноситься і страхування сільськогосподарських тварин, лісового господарства і теплиць.

Страхування ризиків в сільському господарстві (особливо страхування від граду) має давні традиції і добре розвинене в Європі. Деякі страхові поліси охоплюють також страхування від морозу або обмеженого числа метеорологічних явищ. Таке страхування відоме як комбіноване страхування ризиків. Комплексне страхове покриття (мульти-страхування) використовується лише в розвинених країнах або в країнах, де є підтримка з боку державного сектора для сільськогосподарського страхування.

Як правило, приватні компанії страхують тільки від граду і вогню, або обмеженої кількості ризиків. Якщо участь держави у програмах страхування приватних компаній збільшується, то, відповідно, збільшується і кількість кліматичних ризиків, за якими проводять страхування [2, с. 10].

Основний вид ризику в секторі тваринництва є санітарно-технічний ризик, але катастрофічні кліматичні ситуації також можуть мати безпосередній вплив на тварин або вплинути на пасовища і доступність кормів і, отже, на економічну стійкість сільськогосподарського підприємства.

Епідемії серед тварин можуть призвести до істотних втрат для урядів, фермерів і всіх інших учасників виробничого ланцюжка, у яких бере участь худоба.

Європейський уряд після спалаху таких епідемій фінансує більшу частину прямих втрат, таких як вартість знищених тварин і організаційних витрат. Непрямі збитки, пов'язані з простоєм виробництва, майже завжди повністю покриваються самими фермерами, якщо вони не застраховані в приватному порядку. Такі схеми фінансування мають структуру фонду, в якому фермери платять податки.

Існуюча система покриття збитків щорічно переглядається з метою перенесення фінансування непрямих ризиків за системою співфінансування як з державного так і з приватного секторів [3, с. 150].

Таблиця 1. Наявність податкових внесків для фінансування непрямих збитків в тваринництві

Країна	Податки відсутні	Податки сплачуються
Австрія		+
Бельгія		+
Данія	+	
Фінляндія	+	
Франція	+	
Німеччина		+
Греція		+
Ірландія	+	
Італія	+	
Люксембург	+	
Нідерланди		+
Португалія	+	
Іспанія	+	
Швеція	+	
Велика Британія	+	

При класифікації видів страхування різні країни використовують різні назви для однакових видів страхування. Деякі з них називаються страхування прибутковості та інші страхування «мульти-небезпека». Загальною характеристикою для всіх є те, що вони забезпечують страхове покриття проти всіх основних кліматичних небезпек, які можуть вплинути на врожайність (в такий перелік не включають лише страхування від хвороб).

При проведенні сільськогосподарського страхування рівень покриття збитків складає 80% страхової суми. Також страховими компаніями використовується пряма франшиза, розмір якої складає 20%.

У таблиці 1 представлено перелік країн, що фінансують і не фінансують непрямі збитки в тваринництві за рахунок податків.

При проведенні страхування сільськогосподарських культур в ЄС найпоширенішим видами страхових ризиків є або пожежа або град або заморозки. Це так звана система єдиного страхування ризику.

Загальна висота ставок премій зі страхування врожаю у кожній країні різна і залежить від:

- частоти ризиків у часі і по площі охоплення;
- типу ризику;
- чутливості культур до зміни погодних умов
- числа ризиків для покриття (одинарний ризик, мульти-страховий ризик);
- застрахованої площі;
- франшизи [4, с. 87].

Середні розміри страхових тарифів представлені в таблиці 2.

Таблиця 2. Середні ставки страхових тарифів при страхуванні сільськогосподарських культур

Види культур	Середні ставки страхових тарифів
Сільськогосподарські культури (в залежності від застрахованої площі)	1% – 7%
Виноград	6% – 8%
Овочі	5% – 9%
Фрукти	8% -14%

Оцінка збитків проводиться безпосередньо на полі. Для оцінки втрат використовуються стандартизовані директиви, розроблені для різних культур. Ці директиви обговорюються на щорічних зустрічах, організованих AIAG (Міжнародна асоціація страховиків).

Існують два різних підходи для оцінки збитків:

1) на підставі обсягів втрати: у страхуванні одного ризику (граду) оцінюється відсоток втрат (відповідно до директив). Даний відсоток зменшується на франшизу, застосовується до страхової суми, а отриманий результат – це сума страхового відшкодування;

2) на основі прибутковості: регулятор втрат оцінює можливу прибутковість втрачених сільськогосподарських культур.

Страхове відшкодування виплачується протягом 1-3 місяців з дня настання страхового випадку.

Ключовим моментом у розвитку сільськогосподарського страхування є наявність законодавчої бази для можливості існування додаткових фондів страхування ризиків, що не включені до загальноприйнятого переліку [5, с. 20].

Інструменти управління ризиками, такі як взаємні фонди, фонди вузькоспеціалізованих платежів існують в більшості країнах. Також часто використовується система «спеціальних платежів» (Ad-hoc payments).

Розглянемо обсяги «спеціальних платежів» (Ad-hoc payments) у 2016 році та ризики, що вони покривають за допомогою таблиці 3.

Таблиця 3. Обсяги «спеціальних платежів» та ризиків, що вони покривають у 2016 році

Країна	Розмір «спеціальних платежів», млн. євро	Ризики
Австрія	5,6	Мороз, посуха, повінь
Бельгія	1,6	Мороз, посуха, дощ, шкідники
Болгарія	0,4	Шкідники
Чехія	36,9	Повінь, посуха, мороз
Фінляндія	11,4	Компенсація збитків не залежно від ризику
Франція	155,6	Засуха 67%, мороз 19%, дощ 13%
Угорщина	12,2	Мороз, посуха
Ірландія	66,8	Хвороби
Італія	113,3	Посуха
Латвія	3,2	Мороз, посуха, дощ
Литва	2,6	Мороз, посуха, дощ
Польща	10,0	Хвороби
Румунія	11,4	Засуха, мороз, повені
Словенія	9,8	Засуха, град, мороз
Іспанія	3,7	Мороз, посуха, дощ
Великобританія	379,5	Хвороби
Всього	824,0	-

Сільськогосподарське страхування як окремий вид страхування не використовується в тих країнах, де законом забороняється використання так званих «спеціальних платежів» (Ad-hoc payments) для відшкодування збитків від стихійних лих, що не передбачені договором страхування.

В Іспанії, Австрії, Португалії, Греції та Швеції сільськогосподарські підприємства заключають договори страхування без сплати страхових премій у випадках можливості доступу страхової компанії до громадських фондів страхування.

У Франції при отриманні відшкодування включають відшкодування за збитки, для яких немає страховки. У Румунії державні виплати надаються фермерам, якщо вони застраховані від «стандартних ризиків» таких як град.

Загальна інформація щодо використання сільськогосподарського страхування в країнах ЄС у 2016 році представлена в таблиці 4.

Дані таблиці 4 свідчать про великі відмінності у обсягах використання сільськогосподарського страхування в різних країнах ЄС.

Середні ставки страхових тарифів, що виражені у відсотках від страхової вартості також мають дуже різні значення, від найнижчого – приблизно 1% у Великобританії і Німеччині до високого – 6-8% в Іспанії, Португалії та Італії.

У зв'язку з різним рівнем впровадження сільськогосподарського страхування в ЄС порівняти загальний розмір страхової суми та розмір страхового відшкодування є майже неможливим. Загальна сума страхових премій у 2016 році склала 1,538 млн. євро, а розмір відшкодувань становив 1,061 млн. євро [6].

Для ефективного функціонування страхової системи збитковість ведення страхової діяльності повинна бути меншою за 100%. У 2016 році рівень збитковості склав 60%-75% в залеж-

Таблиця 4. Рівень сільськогосподарського страхування в країнах ЄС у 2016 році

Країна	Застрахована площа (1000 га)	Страхова сума, млн. євро	Страховий тариф, %	Розмір відшкодувань, млн. євро	Страхові субсидії, млн. євро (%)
Австрія	1,054	52,0	2,6	32,0	24,0 (46%)
Бельгія	-	49,0	-	-	0,0
Болгарія	1,276	6,6	4,8	4,5	0,0
Кіпр	112,0	8,7	7,2	4,5	4,4 (50%)
Чехія	1,074	32,0	1,8	24,0	7,0 (30%)
Данія	-	-	-	-	0,0
Естонія	-	0,1	-	-	0,0
Фінляндія	-	1,8	-	1,1	0,0
Франція	3,507	211,0	1,7%	-	5,0 (2,4%)
Німеччина	7,265	129,2	1,2%	104,5	0,0
Греція	-	-	2,5%	218,0	0,0
Угорщина	-	43,5	-	30,7	0,0
Ірландія	-	-	-	-	0,0
Італія	976,0	271,2	7,4%	166,2	180,0 (67%)
Латвія	-	0,1	-	-	0,05 (50%)
Литва	9,0	1,1	4,3%	1,1	0,55 (50%)
Люксембург	26,0	1,3	2,3%	1,0	0,65 (50%)
Нідерланди	-	75,0	-	30,7	0,0
Польща	-	9,9	-	6,3	0,0
Португалія	298,0	46,9	8,4%	30,2	32,0 (68%)
Румунія	812,0	14,0	-	4,4	7,0 (50%)
Словаччина	-	-	-	-	(50%)
Словенія	-	9,5	7,6%	13,8	4,3 (45%)
Іспанія	5,850	564,7	6,3%	388,3	232,0 (41%)
Швеція	1,500	-	-	-	0,0
Велика Британія	370,0	11,1	0,8%	-	0,0
Всього	-	1,538	-	1,061	497,0 (32%)

ності від країни. Такий рівень збитковості є достатньо високим, тому страхові компанії все частіше використовують систему перестраховування ризиків та залучають до проведення страхування громадські фонди.

Обсяг підтримки, яка надається державами-членами ЄС для субсидування страхових премій варіюється в залежності від політики країни, типу страхового покриття та рівня розвитку сільськогосподарства в країні.

Політика використання системи надання субсидій для сільськогосподарських підприємств поширена в Франції, Чехії, Словенії та Австрії [7, с. 67].

Загальний розмір субсидіювання сільськогосподарського страхування у 2016 році склав 497,0 млн. євро або 32% загального розміру страхових премій. Невеликий відсоток субсидіювання з боку держави у загальному розмірі страхових премій пов'язана з тим, що ці кошти беруться із фінансування екологічних державних програм, адже зазвичай субсидію отримують ті сільськогосподарські підприємства, які проводять свою діяльність на екологічно чутливих землях.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в результаті проведеного аналізу вдалося дослідити рівень розвитку сільськогосподарського страхування в країнах-членах ЄС та визначити, що розвиток сільськогосподарського страхування в кожній країні ЄС залежить від потреб сільськогосподарського

господарства в країні. Держава майже не приймає участь у здійсненні страхування та не надає фінансової підтримки, за виключенням Франції, Чехії, Словенії та Австрії, сільськогосподарським підприємствам, що пов'язано з прийнятими для підприємств страховими тарифами.

1. Адамчук Н.Г. *Европейская практика компенсации ущерба, причиненного имуществу стихийными бедствиями* / Н.Г. Адамчук, А.Е. Корневский // *Страховое дело*. – 2010. – № 3. – С. 32-38.

2. Babcock B.A., C.E. *Hart Crop Insurance: A Good Deal For Taxpayers?* / B.A. Babcock, C.E. Hart // *Iowa Ag Review*. – 2016. – 12/1. – P. 10.

3. Blandford D., D. *Orden WTO Disciplines on Agricultural Support* / D. Blandford, D. Orden // *Cambridge, Cambridge University Press*. – 2011. – Pp. 97–153.

4. Baranoff Etti G. *Risk Management and Insurance* / G. Etti Baranoff // *Wiley Text Books*. – 2013. – P. 85-95.

5. Bekkerman A., Smith V.H., Watts M.A. *The SURE Program and Incentives for Crop Insurance Participation: A Theoretical and Empirical Analysis*. /A. Bekkerman, V.H. Smith, M.A. Watts // *Agricultural Finance Review* – 2012. – № 72(3). – P. 15-26.

6. Статистичні дані Eurostat за 2016р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/statistics-illustrated>

7. Борисова В.А. *Страхові послуги [Навчальний посібник]* / В.А. Борисова// – Суми: Видавництво «Довкілля», 2004. – 408 с.

E-mail: shum_z@mail.ru

УДК 33:338

Аванесова Н.Е.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті визначено особливості державного регулювання процесів забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України. Доведено, що незалежно від визначення поняття економічної безпеки підприємства, на її рівень значний вплив має державний апарат. Проаналізовано діяльність ДП «Укроборонпром» як органу державного регулювання діяльності підприємств у сфері оборонної промисловості. Зроблено висновок, що створення ДП «Укроборонпром» призвело до ще більшої монополізації виробництва, до зниження конкуренції та зростання цін на продукцію підприємств концерну, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Ключові слова: економічна безпека, державне регулювання, оборонна промисловість, державне управління оборонною промисловістю, позаблоковий статус.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Аванесова Н.Э.

В статье определены особенности государственного регулирования процессов обеспечения экономической безопасности предприятий оборонной промышленности Украины. Доказано, что независимо от определения понятия экономической безопасности предприятия, ее уровень оказывает значительное влияние оказывает государственный аппарат. Проанализирована деятельность ГП «Укроборонпром» как органа государственного регулирования деятельности предприятий в сфере оборонной промышленности. Сделан вывод, что создание ГП «Укроборонпром» привело к еще большей монополизации производства, к снижению конкуренции и росту цен на продукцию предприятий концерна, как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

Ключевые слова: экономическая безопасность, государственное регулирование, оборонная промышленность, государственное управление оборонной промышленностью, внеблоковый статус.

STATE REGULATION OF PROCESSES OF ENSURING ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISES OF THE DEFENSE INDUSTRY OF UKRAINE

Avanesova N.

In the article the peculiarities of state regulation of the processes of ensuring economic security of enterprises of the defense industry of Ukraine. It is proved that irrespective of the definition of economic safety of the enterprise, its level is significantly affected by the state apparatus. And during the reorganization of public agencies and of reforming the status of state regulation, issues of the impact of public poli-

cies on the economic security of the company is quite relevant. The activity of GP «Ukroboronprom» as the body of state regulation of activity of the enterprises in the sphere of defense industry. It is concluded that the creation of GP «Ukroboronprom» has led to further monopolization of production, to reduced competition and higher prices for the products of the concern's enterprises, both domestic and foreign markets. The company has not been and cannot be a state management body in the sphere of military technical cooperation that would systematically represent the interests of the state in organizing cooperation with other countries.

Keywords: *economic security, state regulation, defense industry, state management of the defense industry, the non-aligned status.*

Постановка проблеми. Включення вітчизняного ОПК в ринкові відносини – неминучий стратегічний шлях його розвитку комплексу. Нормальне функціонування ринку озброєнь стає неможливим, якщо держава не виконує належним чином свої функції. Як незамінний національне надбання ОПК країни вимагає до себе дбайливого відношення, проведення продуманої економічної та соціально-економічної політики держави, всебічної підтримки з боку останньої: матеріальної, фінансової, кадрової, протекціоністської і т.д. Разом з тим необхідний і економічний аналіз меж використання державної влади в регулюванні функціонування оборонно-промислового комплексу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття економічної безпеки має багато видів і тлумачень, що знаходять відображення у великій кількості визначень. Так, Даніч В.М. трактує поняття економічної безпеки підприємства, як складну багатофакторну категорію, яка дозволяє зберігати стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, а також характеризує здатність економіки до розширеного самовідтворення для задоволення потреб на якомусь визначеному рівні [1]. Згідно визначення інших авторів, економічна безпека – стан економіки, при якому забезпечується досить високе і стійке економічне зростання, ефективне задоволення економічних потреб, контроль суб'єкта господарювання за рухом і використанням ресурсів, а також захист економічних інтересів на національному і міжнародному рівнях [4; 5]. Бендіков М. розуміє економічну безпеку підприємства, як захищеність його науково-технічного, технологічного, виробничого та кадрового потенціалу від прямих або непрямих загроз [2].

З метою досягнення найбільшого рівня рентабельності підприємство має проводити роботу із забезпечення максимального значення складових економічної безпеки своєї діяльності. Шалагин Д.А. виділяє такі складові економічної безпеки як:

- фінансова (досягнення найбільш ефективного використання ресурсів);
- політико-правова (дотримання чинного законодавства, всебічне правове забезпечення правової діяльності підприємства);
- інтелектуальна і кадрова (збереження і розвиток інтелектуального потенціалу підприємства, ефективне управління персоналом);
- техніко-технологічна (ступінь відповідності застосованих на підприємстві технологій сучасним світовим аналогам за умови оптимізації витрат ресурсів);
- інформаційна (ефективне інформаційно-аналітичне забезпечення господарської діяльності підприємства);
- екологічна (дотримання чинних екологічних норм);
- силова (забезпечення фізичної безпеки працівників підприємства) [3].

Мета статті. Метою статті є визначення особливостей державного регулювання процесів забезпечення економічної безпеки підприємств оборонної промисловості України.

Виклад основних результатів дослідження. Незалежно від визначення поняття економічної безпеки підприємства, цілком зрозуміло, що значний вплив на її рівень має державний апарат.

А в період реорганізації державних органів та реформування стану державного регулювання, питання впливу державної політики на економічну безпеку підприємства є доволі актуальним.

І. Шевченко виділяє внутрішні та зовнішні чинники, які впливають на діяльність підприємства. До внутрішніх зараховуються такі: вид діяльності підприємства; досвід та кваліфікація керівництва і персоналу; наявність відповідних комунікацій для підприємства; форма власності; пропорції між власним і залученим капіталом; інноваційна діяльність; організація виробництва; показники фінансового стану; ефективна маркетингова діяльність [4]. До зовнішніх факторів відносяться: економічна ситуація в країні, державні органи, рівень конкуренції, частка ринку, постачальники, споживачі, нові технології.

Держава робить найбільш помітний і значний вплив на формування економічної безпеки підприємницької діяльності за рахунок державного регулювання підприємницької діяльності, що носить характер прямого і непрямого впливу [2; 3]. Непряме регулювання управлінням підприємницькою діяльністю формує систему мотивації, створює стимулюючі умови для діяльності суб'єктів ринкових відносин і виступає в таких формах, як податкова система, цінова і фінансово-кредитна політика, державне замовлення. Державне регулювання підприємницької діяльності, незалежно від форми власності підприємства на засоби виробництва, здійснюється за допомогою правових, економічних і соціальних заходів. До прямого державного регулювання належить розроблення державою нормативних актів, положень, заходів, що безпосередньо впливають на діяльність суб'єктів ринкових відносин. У рамках прямого державного регулювання основним інструментом регулювання економічних умов діяльності підприємств є прийняття законів і документів законодавчого характеру. Особливо важливими для підприємств є законодавчі і нормативні акти з питань оподаткування, інвестиційної діяльності, організаційно-правових форм діяльності.

Як бачимо, мета фінансової та політико-правової складових економічної безпеки підприємства співпадає майже з усіма напрямками державного регулювання підприємницької діяльності. Лянной Г. стверджує, що у процесі оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки підлягають аналізу:

- фінансова звітність і результати роботи підприємства – платоспроможність, фінансова незалежність, структура й використання капіталу та прибутку;
- конкурентний стан підприємства на ринку – частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання;
- рівень застосовуваних технологій і менеджменту;
- ринок цінних паперів – підприємства – оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій і лістинг [5].

Більшість із вказаних понять регулюються чинним законодавством, а саме положеннями про фінансову звітність, про бухгалтерський облік та податковим законодавством. А саме тому, автор вказує на найбільшу впливовість з боку держави на фінансову та політико-правову складову економічної безпеки.

Негативні явища в системі державного управління ОП України, що почалися на початку 90-х років ХХ ст., станом на 2016 р. продовжували посилюватися. Неодноразові зміни та реформування органів управління ОПК призвели до того, що мають місце тенденції зниження науково-технічного потенціалу й технологічного рівня, старіння виробничих потужностей, більшість із яких відносилася до високотехнологічних, скорочення робочих місць, втрата не тільки висококваліфікованих кадрів, а й системи їх підготовки.

Нині в межах формування нової ОПП з урахуванням позаблокового статусу України мають бути оновлені Стратегія реформування та розвитку ОПК і Державна цільова програма реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу. Ці документи необхідно оновити відпо-

відно до вимог нової редакції Стратегії національної безпеки та Воєнної доктрини, затверджених Президентом України у 2012 р., а також узгодити з Концепцією та Державною комплексною програмою з реформування і розвитку ЗС України. Державна цільова програма реформування та розвитку оборонно-промислового комплексу має враховувати й передбачати концентрацію всього наукового, технічного, промислового та кадрового потенціалу України задля оснащення ЗС держави сучасними ОВСТ. Поряд із розробленням Державної цільової програми реформування та розвитку ОПК важливим напрямом роботи є вдосконалення законодавчої та іншої нормативної бази у сферах формування та реалізації ОПП, управління та функціонування ОПК, умов діяльності та інвестицій в ОПК при державно-приватному партнерстві, інноваційної діяльності, ДОЗ тощо.

Державна цільова програма реформування та розвитку ОПК також має забезпечити зміцнення українських позицій на зовнішніх ринках у межах ВТС, створити необхідні умови для реалізації довгострокових програм ОВТ на основі міждержавної кооперації. Це вимагає зважених, невідкладних і рішучих стратегічних рішень в одному з напрямів державної політики – ОПП держави, а саме: визначення кінцевих цілей і завдань розвитку ОПК.

Визначення кінцевих цілей розвитку ОПК при розробленні стратегій розвитку українського ОПК та заходів з реалізації цієї стратегії є важливим на перспективу 20-25 років. Беручи до уваги досвід інших держав (США, КНР, РФ, країн ЄС та ін.), такими цілями можна визначити:

- забезпечення оснащення ЗС та інших силових структур новими високотехнологічними зразками, типами і видами ОВСТ необхідної якості та кількості у визначені строки;
- збереження і розвиток високотехнологічного експортного потенціалу компаній оборонної промисловості в межах ВТС;
- розширення потенціалу випуску конкурентоспроможної наукоємної та високотехнологічної продукції цивільного призначення. Необхідно враховувати, що ОП (як найбільш наукоємний і високотехнологічний сектор української економіки) разом із розробленням та виробництвом ОВСТ може вирішувати високотехнологічні завдання при виробництві цивільної продукції, реалізації програм імпортозаміщення.

Такі цільові установки фактично змінюють погляди, навіть парадигму, щодо формування та реалізації ОПП держави. Нині оборонна промисловість України має розглядатися не як ізольована соціально-економічна система, а така, що є складником промисловості держави й суттєво позитивно впливає на економіку та її інноваційний розвиток. Як свідчить досвід провідних держав, такий підхід у межах ОПП дає змогу в ринкових умовах створити ефективні прибуткові компанії ОП, що мають потенціал для інноваційного розвитку. При цьому орієнтація на розвиток ОП українського ОПК як багатопрофільного, високотехнологічного, диверсифікованого, економічно стійкого, конкурентоспроможного на внутрішньому і зовнішньому ринках військової та цивільної продукції промислового сектору економіки України створює передумови для інноваційного розвитку всієї економіки, науки та освіти в державі.

Головним завданням ОПК у галузі оборони та безпеки є гарантована реалізація проектів розробок і виробництва ОВСТ, визначених державними програмами реформування та розвитку ЗС та інших військових формувань України для їх оснащення сучасними зразками ОВСТ у необхідному обсязі.

Завдання ОПК у цивільній сфері визначаються, з одного боку, стратегічними викликами майбутнього десятиріччя у сфері соціально-економічного й технологічного розвитку держави та її економіки, зокрема посиленням глобальної конкуренції, що охоплює ринки товарів, капіталів, технологій, робочої сили та пред'являє нові вимоги до конкурентоспроможності, здатності до інноваційного оновлення і залучення інвестицій; підтримкою все більшою мірою конкурентних позицій у світовій економіці за рахунок якості професійних кадрів. Це вимагає забезпечення

стійкого розвитку зростання продуктивності праці, модернізації та прискореного розвитку галузей, що визначають якість людського капіталу, впровадження досягнень науки.

З іншого боку, завдання ОПК у цивільній сфері визначаються життєво важливими інтересами України, зокрема необхідністю формування науково-технологічного комплексу, що забезпечує глобальну спеціалізацію України на високотехнологічних ринках з низки пріоритетних напрямів; структурною диверсифікацією економіки на основі підвищення конкурентоспроможності переробної промисловості; підвищенням ефективності використання первинних ресурсів (потенціалу знань у державі, наявних технологій, енергоносіїв, матеріалів тощо); підвищенням якості життя населення.

Наука про управління вчить тому, що структури створюються під задачі. Невже наша держава не ставить перед собою завдання щодо розвитку зазначених високотехнологічних галузей промисловості? Якщо такі задачі є, то правомірно поставити питання, а хто за це відповідає, якщо немає, то виникає питання компетентності людей, які формує стратегію розвитку держави.

Кілька років тому в Україні було ліквідовано міністерство промислової політики. Космічна галузь збереглася в особі Державного космічного агентства. Авіаційна галузь залишилася без господаря та розірваної на частини. Оборонна галузь передана державою в управління господарській структурі в особі Державного концерну «Укроборонпром».

Закон України про особливості управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі вивів учасників концерну (підприємства оборонної промисловості) із сфери управління органів виконавчої влади. Управління концерном покладено на Спостережну раду. При цьому, звертаю увагу, визначено, що Наглядова рада діє на громадських засадах. Але саме на цей орган управління покладається відповідальність за визначення стратегії розвитку оборонної промисловості, напрямів його діяльності, прийняття рішень щодо розвитку, ліквідації підприємств та їх життєдіяльності.

По суті це означає, що держава практично перекинула відповідальність за розвиток оборонної промисловості і обороноздатність держави, в частині забезпечення ЗСУ озброєнням і військовою технікою на господарську структуру, якою і є концерн «Укроборонпром».

Створена система управління в оборонному секторі економіки, не відповідає ст. 17 Конституції України, яка визначає, що забезпечення економічної безпеки є найважливішою функцією держави.

Концерн не охоплює всі сфери діяльності оборонної промисловості. В нього не входять підприємства авіаційної галузі. Проведена реформа у сфері ОПК розірвала зв'язки між конструкторськими бюро та заводами виробниками, які завжди працювали в рамках однієї галузі. В якості прикладу можна привести до чого призвели реформи в авіаційній галузі. Основні підприємства, які і дозволяють говорити про можливість розвитку авіації в Україні опинилися в різних сферах управління: ДП Антонов, начебто у сфері управління Міністерства економічного розвитку і торгівлі; ДП «Івченко-Прогрес», у сфері управління ДК «Укроборонпром»; ТОВ Мотор-Січ приватизовано і знаходиться поза стратегії і планів державного розвитку.

Не заглиблюючись у законодавчу сферу, можна з високим ступенем упевненості сказати, що в документах щодо створення концерну «Укроборонпром» проглядаються ознаки порушень законодавства про захист економічної конкуренції, насамперед у питаннях високої концентрації суб'єктів господарювання, їх фінансової залежності від концерну. В цих умовах насторожує, що створення концерну не було погоджено з Антимонопольним комітетом України.

Висновки. Аналіз діяльності концерну показує, що його створення призвело до ще більшої монополізації виробництва, до зниження конкуренції та зростання цін на продукцію підприємств концерну, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. На рівні цін, безумовно, від-

бивається необхідність утримання апарату Концерну і забезпечення його життєдіяльності, що можливо лише за рахунок господарської діяльності підприємств.

Концерн не став і не може стати державним органом управління в сфері ВТС, який би системно представляв інтереси держави при організації співробітництва з іншими країнами. Він не має права законодавчої ініціативи, не є державним розпорядником бюджетних коштів, а отже, ніяк не може забезпечити розвиток оборонних виробничих потужностей, створення нових технологій, організації наукових досліджень в оборонній сфері, підготовку кадрів для оборонних підприємств.

Існуючі окремі структурні підрозділи у складі Міністерства оборони та Міністерства економічного розвитку і торгівлі, які займаються цим напрямком діяльності, також не мають можливості впливати на зазначені процеси на державному рівні і працюють не ефективно. В цих умовах мимоволі виникає ряд питань:

- визначення стратегії, напрямів розвитку та планування розвитку промисловості України;
- планування, організацію, фінансове забезпечення підготовки виробництва та розвитку сучасних технологій у виробничій сфері;
- оптимізацію існуючих і впровадження нових виробничих потужностей;
- контроль виконання державного замовлення з розробки та виробництва озброєння і військової техніки підприємствами галузі;
- організацію наукової роботи в сфері машинобудування, прикладних досліджень у КБ і НДІ галузі; організацію фундаментальних досліджень підрозділами НАНУ в інтересах підприємств промисловості;
- вироблення вимог до підготовки фахівців у вищих навчальних закладах для потреб підприємств промисловості, організацію підготовки спеціалістів робочих спеціальностей;
- організацію співпраці з іншими країнами в цілях формування міжнародних кооперацій по створенню нових видів промислової продукції, впровадження сучасних іноземних технологій на підприємствах, розробку програм розвитку;
- забезпечення просування продукції підприємств на міжнародні ринки, проведення маркетингових досліджень та організацію закупівлі необхідного для підприємств іноземного промислового устаткування і верстатів.

1. Даніч В.М. *Визначення кризового стану підприємства* / В.М. Даніч, Н.О. Пархоменко // *маркетинг і менеджмент інновацій*. – 2013. – 4. – С. 208-218.

2. Бендиков М.А. *Економічна безпека промислового підприємства в умовах кризового розвитку* / М.А. Бендиков // *Маркетинг в Росії і за рубежом*. – 2012. – 2. – С. 17-29.

3. Шалагин Д.А. *Методологічні основи формування економічної безпеки підприємства* / Д.А. Шалагин // *Вестник БНТУ*. – 2009. – 1. – С. 98-102.

4. Шевченко І. *Особливості формування економічної безпеки підприємства* / І. Шевченко // *Наука молода*. – 2010. – 10. – С. 179-181.

5. Лянной В.В. *Система економічної безпеки підприємства* // В.В. Лянной // *ВОС-журнал о личной и коммерческой безопасности*. – 2016. – 7. – С. 16-19.

E-mail: n.avanesova1985@yandex.ru

Бодрова Д.В.

аспірант кафедри економічної теорії, макро- та мікроекономіки,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ

Стаття присвячена з'ясуванню інституціональних чинників і передумов неоіндустріального розвитку як підґрунтя модернізації національної економіки в умовах глобальних зрушень. Проведено аналіз сучасного стану структурного розвитку промисловості України. Розглянуто його деформації і диспропорції, тенденції до деіндустріалізації. Обґрунтовано об'єктивну необхідність нової індустріалізації для подолання глибокої фінансово-економічної, структурно-інституціональної кризи і виведення економіки України на траєкторію сталого інноваційного розвитку.

Ключові слова: неоіндустріалізація, інституціоналізація, інституційні чинники, інноваційний розвиток, промисловість, глобальна криза, структурні зрушення, державна політика, державне регулювання.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНЫХ СДВИГОВ

Бодрова Д.В.

Статья посвящена выяснению институциональных факторов и предпосылок неоиндустриального развития как основы модернизации национальной экономики в условиях глобальных сдвигов. Проведен анализ современного состояния структурного развития промышленности Украины. Рассмотрены его деформации и диспропорции, тенденции к деиндустриализации. Обоснована объективную необходимость новой индустриализации для преодоления глубокого финансово-экономического, структурного-институционального кризиса и вывода экономики Украины на траекторию устойчивого инновационного развития.

Ключевые слова: неоиндустриализация, институционализация, институциональные факторы, инновационное развитие, промышленность, глобальный кризис, структурные сдвиги, государственная политика, государственное регулирование.

INSTITUTIONAL FACTORS OF THE NEO-INDUSTRIALIZATION OF THE NATIONAL ECONOMY UNDER GLOBAL CHANGES

Bodrova D.

The article is devoted to clarifying the institutional factors and preconditions of neoindustrial development as the basis for modernizing the national economy in the context of global changes. The current state of the structural development of the Ukrainian industry, its deformations and disproportions, and the trend towards de-industrialization are analyzed. The objective necessity of a new industrialization for overcoming the deep financial-economic, structural-institutional crisis and the bringing of the Ukrainian economy to the trajectory of sustainable innovation development are substantiated.

Keywords: neoindustrialization, institutionalization, institutional factors, innovative development, industry, global crisis, structural changes, public policy, government regulation.

Постановка проблеми. Світова економічна криза 2007-2008 рр., яка і понині продовжується у вигляді W-рецесії, має надзвичайно негативні соціально-економічні, політичні і геополітичні наслідки для всіх без винятку країн. Але найбільш вразливим до них виявилися країни з емерджентними господарськими системами, які знаходилися на шляху перебудови своєї національної економіки з метою забезпечення прориву до гідної частки світового доходу. Все не могло не позначитися на соціогосподарському розвитку України, яка поступово, але неухильно втрачала свої конкурентні переваги з 90-х рр. 20 століття у вигляді дешевих енергоносіїв, висококваліфікованої робочої сили, транзитних переваг тощо. До цього додалися накопичений державний борг, високий рівень корупції з тінізацією економіки, боротьба з сепаратизмом, величезні людські, матеріальні і тимчасові територіальні втрати.

Протягом 1990-2016 рр. не було досягнуто жодної макроекономічної у стратегічному вимірі мети розвитку, постійно погіршувались показники ефективності функціонування економіки внаслідок старіння основного капіталу, втечі інвестиційного капіталу за кордон, непривабливості українського ринку для іноземного капіталу, відтоку наукових і висококваліфікованих робітничих кадрів.

Провідні країни світу, активно використовують економічні можливості та формують постіндустріальне суспільство, а промисловість в Україні, що відповідає третьому та четвертому технологічному укладам базується переважно на традиційних технологіях, які почали використовувати на ранніх стадіях індустріалізації. Неefективною залишається галузева структура промислового виробництва. Більш як 2/3 загального обсягу промислової продукції припадає на галузі, що виробляють сировину, матеріали та енергетичні ресурси [1, с. 226]. Високі показники зростання динаміки обсягу виробництва машинобудівних підприємств України у 2000-2007 рр., ймовірно, всього, були досягнуті не завдяки значним якісним змінам у складі їх структурного потенціалу. При сприятливій економічній кон'юнктурі 2000-2007 рр., зумовленій загальним економічним зростанням і, як наслідок, підвищеним попитом на засоби виробництва, машинобудування України розвивалась високими темпами, навіть кращими, ніж промисловість в цілому. У 2009 р. показники машинобудування в Україні та промисловості значно погіршилися. У порівнянні з попереднім 2008 р. індекс виробництва машинобудівної продукції склав 54,9%, з чого можна зробити висновок що обсяг виробництва продукції у машинобудуванні зменшився майже вдвічі, у промисловості в цілому індекс погіршився на 15,4% (з 95% до 79,4%). При цьому високі темпи зростання машинобудування практично не вплинули на показники ефективності галузі. Основними причинами погіршення обсягів виробництва можна вважати зниження попиту на промислову та машинобудівну продукцію на внутрішньому ринку, що пов'язано зі скороченням купівельної спроможності споживачів в Україні, відсутністю обігових коштів для розвитку виробництва та зниженням активності світової інвестиційної діяльності [1, с. 227]. За прогнозами національних та світових експертів цей спад триватиме до 2017 р. Наведені цифри є яскравим свідченням серйозних проблем, які виникли у проми-словому секторі національної економіки. Експортосировинний тип розвитку, який спостерігався в Україні впродовж десятиліття, вичерпав себе через падіння зовнішнього попиту на металургійну продукцію. Країна опинилася перед нагальною необхідністю переходу на інвестиційно-інноваційний тип розвитку. Останній потребує формування диверсифікованої структури, в основі якої будуть знаходитися високотехнологічні галузі. У середньостроковій і довгостроковій перспективі розвиток цих галузей є фактично безальтернативним і дозволить зменшити залежність національної економіки від спрямованості її експорту та забезпечити технологічний прорив у структурі промислового виробництва. Однак глибокі структурні зрушення на користь наукомістких галузей можливі лише за нової індустріалізації країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реіндустріалізації, нової промислової революції, неоіндустріалізації широко обговорюються як у країнах із розвинутою ринковою економікою (США, ЄС, Японія), так і в країнах, які розвиваються, та в країнах пострадянського простору (Росія, Україна, Казахстан). Зокрема, у 2012 р. було опубліковано роботу американського вченого П. Марша «Нова промислова революція: споживачі, глобалізація, кінець масового виробництва» (Financial Times Levelling out: emerging markets and the New Industrial Revolution by Peter Marsh, London, 2012), яка викликала резонанс у науковому та політичному світі. У цій роботі П. Марш висловлює точку зору, що та економічна модель, за якою американці та європейці купують китайські товари на гроші, позичені у всього світу, догорає на очах усієї планети. На порядку денному стоїть нова модель, яка передбачає блискуче економічне майбутнє розвинутих країнам та країнам, які здійснюють структурні реформи на основі неоіндустріальних процесів. В українській науці про необхідність розвитку промисловості на новій технологічній основі заявляють такі вчені, як Ю. Бажал, О. Білорус, В. Геєць, А. Задоя, Е. Прушківська, Д. Турко, Л. Федулова, Л. Шинкарук, А. Чухно [2-5; 7; 9].

На наш погляд, такі тенденції не повинні розглядатися як «крок назад» у прогресивному розвитку. Цивілізаційний рух суспільства передбачає процеси деіндустріалізації, тобто зменшення питомої ваги вторинного сектору і домінування третинного сектору. Як зазначав український учений А. Чухно, рух до постіндустріального суспільства відбувається «...не через вигадану деіндустріалізацію, а завдяки науково-технологічному прогресу, структурній перебудові матеріального виробництва, зростанню продуктивності праці, скороченню зайнятості з одночасним переміщенням робочої сили у сферу послуг, швидкому зростанню та вдосконаленню цієї сфери» [4, с. 47]. Тобто процеси деіндустріалізації передбачали формування постіндустріального суспільства на основі високотехнологічних галузей. До речі, й у розвинутих країнах цей процес упритул до 90-х рр. 20 ст. відбувався саме таким шляхом. На основі цього підходу формувалася «економіка знань», тобто розвиток 4-го і 5-го укладів, хоча в подальшому процеси глобалізації внесли зміни, перемістивши основне промислове виробництво до країн, які розвиваються.

Мета статті. Метою статті є з'ясування основних інституціональних чинників та передумов неоіндустріального розвитку як підґрунтя модернізації національної економіки в умовах глобальних структурних змін.

Виклад основних результатів дослідження. Для України, як і для інших країн з емерджентними економічними системами, постіндустріальна стадія розвитку – це високорозвинена економіка, яку потрібно вибудувати на основі високих технологій. Тому на початкових етапах її формування об'єктивно необхідним є процес неоіндустріалізації. Варто наголосити, що це не повернення до нижчого цивілізаційного руху, а розвиток за принципами гегелівської філософії «крок назад для руху вперед».

З економічної точки зору «неоіндустріалізація» або «нова індустріалізація» – явище, що сприяє оновленню розвитку продуктивних сил на основі високотехнологічних та наукомістких процесів виробництва, підґрунтям для якого є нове інституціональне середовище [5, с. 191–197]. Неоіндустріалізацію можна розглядати не тільки як явище, але і як процес, що має певну мету, методи, темпи, джерела та соціально-економічні наслідки, які потребують окремого ґрунтовного дослідження.

Для розуміння неоіндустріалізації виникає необхідність її аналізу в контексті інституціоналізації зазначених вище процесів, яка пройшла певні закономірні етапи. Історично визначено, що процеси індустріалізації завершилися в Україні до середини 20 ст. Однак більш чіткі часові межі відсутні. Загальноприйнято вважати завершення індустріалізації тоді, коли міське населення домінує над сільським. Наступним цивілізаційним етапом стає вже формування постіндустріального суспільства, в якому зайнятість починає переважати в третинному секторі економіки.

В Україні цей процес збільшення кількості зайнятих почався ще за часів адміністративно-командної економіки. Але суттєві зрушення в національній економіці ми спостерігаємо вже в період формування ринкової економіки, тобто зайнятість починає збільшуватися у третинному секторі, змінюючи загальну структуру економіки.

Цілком слушною у цьому зв'язку є точка зору теоретиків постіндустріального суспільства, які доводять, що одним із чинників збільшення частки третинного сектору в загальній структурі національної економіки у трансформаційний період виступають процеси деіндустріалізації. З цим можна погодитися, але за умови, що процеси деіндустріалізації в країнах з емерджентною економікою мають свої особливості. Поширеним визначенням деіндустріалізації є розуміння її як об'єктивного процесу, що відбувається внаслідок зменшення частки вторинного сектору у загальній структурі.

Р. Роуторн розкриває дуальність деіндустріалізації з точки зору позитивного та негативного процесу [6]. До позитивних рис деіндустріалізації він відносить збільшення третинного сектору (розвиток сфери послуг, економіки знань, збільшення зайнятості в третинному секторі), що характеризує рух до постіндустріального суспільства, а до негативних – те, що цей процес пов'язаний із економічними кризами. У постіндустріальних країнах процеси деіндустріалізації відбувалися шляхом паралельного формування високотехнологічних галузей вторинного та третинного секторів і відповідно збільшення зайнятості у третинному секторі, а також шляхом «винесення» промислового сектору в нові індустріальні країни, що здетонувало структурні диспропорції в національних економіках. Глобальна криза поглибила ці процеси і змусила по-новому подивитися на роль промисловості в національній економіці. Однак зміни в структурі вітчизняної промисловості за 1991–2015 рр. свідчать про поглиблення диспропорцій ще рядянської доби та зростання частки металургії й енергетики (за винятком останніх трьох років) із значним зменшенням частки оброблювальних галузей.

Глобалізація світового господарства, нові інтеграційні зв'язки та вихід на зовнішні ринки призвів до зростання частки сировинних галузей у міжгалузевій структурі за ВДВ, але зайнятість у цих галузях збільшувалася повільніше, ніж обсяг виробництва. Цю ситуацію з економічної точки зору можна трактувати як позитивну, оскільки збільшення обсягу виробництва та зростання зайнятості нижчими темпами у вторинному секторі відбувається внаслідок підвищення продуктивності праці. Але в українській економіці ця закономірність порушувалась, оскільки чинники, які призводять до підвищення продуктивності праці (науково-технічний прогрес, інновації, новітні технології), на той час практично не використовувалися. Сировинні галузі є найбільш інертними до сприйняття новітніх технологій.

Галузі, що забезпечують споживчий попит і є найбільш працепоглинаючими, зазнали значного спаду через імпорту. Тільки в 1998 р. намітилася прогресивна тенденція щодо витіснення імпорту та покращення стану зайнятості в цих галузях. Переважання в структурі національної економіки галузей сировинного напрямку призвело до того, що економічне зростання відбувалося, а економічного розвитку як такого не було, оскільки його забезпечують галузі наукомісткі та високотехнологічні, що і продемонструвала криза 2007–2008 рр. та її подальший перебіг в Україні.

За таких обставин назріла нагальна потреба в проведенні диверсифікації та модернізації національної економіки шляхом активної державної політики через глибокі інституціональні зміни, забезпечення нової інноваційно спрямовуючої інституційної матриці необхідних перетворень. У світовій практиці відомі два шляхи галузевої диверсифікації: природна і державна (зміна структури економіки під впливом інституціональної політики).

Що стосується України, то диверсифікація національної економіки відбувалася здебільшого під впливом держави, особливо в адміністративно-командній економіці. Природної диверсифі-

кації фактично не відбувалося. У зв'язку з об'єктивним процесом формування ринкової економіки сировинна спрямованість поглибилася. У сфері високотехнологічних галузей структурні диспропорції поглибились, що є проявом попереднього розвитку і екстраполюють на сучасність. В сучасних умовах роль держави в проведенні політики диверсифікації залишається визначальною. Прикладом поєднанням природної і державної політики диверсифікації виступають розвинені країни, де роль держави в різні історичні періоди могла домінувати або стрімко зменшуватися. В цих країнах на сучасному етапі здійснюється диверсифікація економіки на користь інноваційних секторів, які є складовою «економіки знань». Стимулювання інноваційного розвитку в країнах ЄС, США та Японії відбувається шляхом державної підтримки, а також різних суспільних організацій. Державна підтримка довгострокових наукомістких проектів здійснюється шляхом субсидій, запозичень та пільгових кредитів.

В інноваційному розвитку особливу роль відіграє оброблювальна промисловість, яка забезпечує високотехнологічне функціонування суміжних галузей національної економіки. Для порівняння візьмемо оброблювальну промисловість США. Зокрема, за розрахунками Національної Асоціації оброблювальної промисловості США, продаж на один долар промислової продукції спричинює додаткове економічне зростання на 1,37 доларів – це найбільший мультиплікативний ефект в економіці. Український економіст В. Геєць, досліджуючи стратегії поєднання глобального та національного розвитку на прикладі Канади, доводить, що для поширення інновацій необхідною умовою є високорозвинена і високотехнологічна промисловість, готова до їх тиражування. Високорозвинені країни створюють інноваційні організації, які мають безпосередній напрямок «наука-виробництво» [7, с. 480].

В Україні фінансування наукових та науково-технічних розробок не набуло прогресивних форм, які б дозволили здійснити прорив у розвитку виробництва. Значна частка фінансування у 1995–2015 рр. здійснювалася за рахунок держбюджету та коштів замовників підприємств, організацій України, які склали у 2015 р. відповідно 34,8% та 20,1% (табл. 1).

Таблиця 1. Джерела фінансування наукових та науково-технічних робіт у 1995–2015 рр. (у відсотках)

Усього	1995	2000	2005	2010	2011	2013	2014	2015
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100%
держбюджету	37,6%	30,0%	33,2%	41,2%	40,2%	42,9%	39,3%	34,8%
кошти місцевих бюджетів	-	-	0,5%	0,3%	0,3%	0,3%	-	-
кошти фондів спеціального призначення	8,3%	0,9%	0,5%	0,5%	0,2%	0,2%	-	-
власних коштів	2,2%	3,0%	6,6%	9,7%	8,8%	13,1%	18,7%	24,6%
коштів замовників підприємств, організацій України	35,8%	38,4%	32,6%	21,8%	23,8%	20,7%	20,8%	20,1%
іноземних держав	15,6%	23,3%	24,4%	25,7%	25,8%	21,6%	19,8%	18,2%
інших джерел	0,5%	4,4%	2,3%	0,8%	0,9%	1,2%	1,4%	2,3%

Джерело: складено автором за даними: [10]

Недостатнє фінансове забезпечення негативно позначається на загальних темпах впровадження прогресивної техніки та споживання в економіці інноваційної продукції. У доповіді ЮНЕСКО щодо розвитку світової науки (UNESCO Science Report: towards 2030), зазначається, що зростання коштів на науку з 2007 по 2013 роки становить 30,7%, тоді як зростання глобаль-

ного ВВП складає 20%. За цей час у світі на 21% зросла кількість дослідників та на 23% – наукових публікацій.

Отже, випереджаюче збільшення видатків на науку розвиненими країнами світу забезпечує на 80 – 90% зростання їх ВВП (Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та проблеми фінансування освіти і науки в Україні» від 16.12.2016 р., № 5540) . У той же час, наукоємність ВВП в Україні за роки незалежності скоротилась у 4 рази і у 2015 р. становила 0,6%. З урахуванням високого рівня тінізації української економіки наукоємність не перевищує 0,4% ВВП. Водночас світова тенденція полягає у неухильному зростанні наукоємності ВВП (його загальносвітове значення збільшилось з 2,1% у 2000 р. до 2,4% у 2014 р., а в Республіці Корея, наприклад, – з 2,3% до 4,3%). Україна має чи не найнижчі показники витрат на одного науковця не тільки серед європейських держав, але й серед африканських країн, які починають свій науково-технологічний розвиток і ще не накопичили науковий потенціал рівня України.

Все це суперечить зобов'язанням, які взяла Україна, підписавши Угоду про співпрацю з ЄС. Адже стаття 374 цієї Угоди проголошує: «Сторони розвивають та посилюють наукове та технологічне співробітництво з метою як наукового розвитку як такого, так і зміцнення свого наукового потенціалу для вирішення національних та глобальних викликів... Врешті-решт Сторони розвивають свій науковий потенціал з метою дотримання глобальної відповідальності та зобов'язань у таких сферах, як охорона здоров'я, захист навколишнього середовища, зокрема зміна клімату та інші глобальні виклики». В статті 375 Угоди йдеться й про розвиток науково-технологічного потенціалу з метою сприяння забезпеченню конкурентоспроможності економіки та суспільства. Видатки Державного бюджету на наукові дослідження у 2015 р. не перевищували 0,25% ВВП, а у 2016 р. скорочені до рівня нижче 0,2% ВВП, зазначається у вище згаданих рекомендаціях парламентських слухань на тему: «Про стан та проблеми фінансування освіти і науки в Україні» (16 листопада 2016 року). При цьому видатки на дослідження з місцевих бюджетів не здійснюються, а замовлення на наукові розробки від підприємств (спеціальний фонд бюджету) мізерно малі.

Нагальною потребою української економіки є неоіндустріальна модернізація. Вона спричинена як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками. Курс неоіндустріальної модернізації української економіки передбачає диверсифікацію економіки і перехід на інноваційний шлях розвитку. Основним завданням такої модернізації є мобілізація структурних, технологічних та соціальних джерел підвищення ефективності, які повинні стати не лише передумовою, але її змістом. Одним з ключових орієнтирів є формування принципово нових інституційних, економічних, організаційних форм інтеграції індустріального і постіндустріального укладів, становлення національної інноваційної системи, її включення у контури розширеного відтворення.

Фундаментальною основою неоіндустріальних процесів повинні стати високотехнологічні наукомісткі галузі. Оскільки вони сприяють розширенню існуючих та створенню нових ринків збуту, більш ефективному використанню ресурсів, які в свою чергу потребують інтенсивної інноваційної діяльності, а висока частка доданої вартості в наукомісткій продукції підвищує рівень зайнятості. Високотехнологічні галузі будуть стимулювати розвиток і в інших суміжних галузях. Що стосується України, то наукомісткі галузі мають у 10-20 разів меншу питому вагу в промисловості в порівнянні із загальноприйнятим світовим рівнем, незважаючи на те, що в Україні є тенденція до збільшення обсягів реалізації високотехнологічної продукції. Найпрогресивніші наукомісткі технології, до яких належать нанотехнології, оптоелектроніка, фотоніка, практично відсутні. Сировинна спрямованість експорту є домінуючою в Україні. Частка експорту товарів високих технологій, коливається в межах 4-5% у загальній структурі експорту товарів [3, с. 59].

Аналізуючи світові тенденції слід зазначити, що з середини 80 х рр. минулого століття світовий ринок високотехнологічної продукції має тенденцію до значного зростання. Це можна пояс-

нити переорієнтацією розвинених країн, а також деяких висхідних країн з емерджентною економікою на виробництво високотехнологічної продукції. За міжнародними розрахунками впродовж останніх 20-ти рр. темпи зростання валового доходу високотехнологічних галузей промисловості значно перевищили темпи зростання доходів інших галузей. Найбільша економічна активність у високотехнологічному секторі була у 1995-2007 рр. Протягом цього часу середньорічний приріст доходу високотехнологічних галузей промисловості сягав 9%, що значно перевищувало приріст доходів середньо- та низькотехнологічних галузей [8].

Швидкими темпами серед високотехнологічних галузей промисловості зростала додана вартість у телерадіокомунікаційній галузі, сфері виробництва офісного та комп'ютерного обладнання, фармацевтичній галузі. Слід відмітити, що серед високотехнологічних галузей світового виробництва спостерігалось падіння ВДВ у аерокосмічній галузі. Але це може бути потенціалом для розвитку аерокосмічної галузі в економіці України.

Підтвердженням цього є також рекомендації експертів міжнародної організації ОЕСР, які обґрунтували необхідність розвитку вітчизняного сектору авіабудування, оскільки Україна є однією з тих небагатьох країн світу, які здатні виробляти сучасні літаки. Українська промисловість авіабудування дуже відома в світі завдяки тривалій присутності країни в цьому секторі на міжнародному рівні. Сектор є частиною космічної промисловості і охоплює проектування, виробництво, обслуговування, поточний і капітальний ремонт літаків. Україна має гарну репутацію в галузі аеродинаміки. В Україні високий рівень інженерних навиків, а також сприятлива цінова конкурентоздатність. Тобто розвиток вітчизняного сектору авіабудування є потенціалом для покращення технологічної структури національної економіки.

Сучасна технологічна структура національного господарства України не відповідає сучасним постіндустріальним тенденціям розвитку світової економіки. Провідну роль на сучасному етапі у промисловості нашої країни відіграють ті галузі, які визначали світовий економічний розвиток у минулому столітті. Таким галузями є чорна металургія, електроенергетика, універсальне машинобудування, видобуток та споживання вугілля, кольорова металургія, нафтопереробка, тобто галузі 3-го та 4-го технологічних укладів.

Аналізуючи тенденції світового промислового виробництва важливо підкреслити, що в Україні частка металургії в докризовий період складала 17,6%, а у посткризовий – 20%, що значно вище, ніж в індустріальних країнах та країнах, що розвиваються. Прогресивною тенденцією в національній економіці у порівнянні із світовою є частка машинобудування, яка вище світового рівня на 4,2% відсоткових пункти [9, с. 230-231]. Але це статистичні показники, а щодо якісних характеристик і конкурентоспроможності продукції національного виробництва у машинобудуванні, то вони не відповідають світовим стандартам, і галузь потребує модернізації на основі неоіндустріальних підходів, що є необхідною умовою розвитку вторинного сектору економіки, а її підґрунтям повинні стати високотехнологічні галузі виробництва: авіаційна; ракетно-космічна; радіоелектроніка, обчислювальна техніка та засоби зв'язку; фармацевтична. Саме ці галузі з огляду на основні світові тренди і наявний вітчизняний потенціал відкриють нові можливості руху до постіндустріального суспільства, підвищать продуктивність праці (ВВП на одного зайнятого), а також скоротять споживання первинних (природних) ресурсів та покращать екологічні показники навколишнього середовища. Безперечно, це тривалий процес, що потребує нової ідеології, державного регулювання, інституціонального забезпечення державних інвестицій, стимулювання та підтримки вітчизняного бізнесу, створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій, формування нових цінностей.

Зазначимо, що важливою складовою неоіндустріальної політики є «індустріальна свідомість», під якою розуміємо комплекс професійних навичок працівників, належний технічний рівень, здатність працювати у колективі, дотримання трудової та технологічної дисципліни. В Україні ці інституційні структурні елементи «індустріальної свідомості» закладені в інженерів

та кваліфікованих спеціалістів із значним досвідом роботи, Але немає підстав вести мову у відношенні до молодих фахівців та майбутніх випускників. Процеси деіндустріалізації, які відбувалися в національній економіці, звели нанівещь цінності індустріальної праці, призвели до втрати навиків технічної майстерності, які передавалися з покоління в покоління, деформували трудову дисципліну працівників.

Основними складовими інституціональних структурних змін є: ідеологія, економічна політика та економічна практика. Роль ідеології в стратегії неоіндустріалізації повинна бути спрямована на формування індустріальної свідомості через тріаду «інформація-переконавання-традиції». Реалізація стратегії неоіндустріалізації потребує тривалого часу та зміни цінностей суспільства, які укоренилися в українському суспільстві впродовж останніх 25 років. Важливим компонентом стратегії здійснення процесів неоіндустріалізації повинні стати «реабілітація індустріальної ідеології та її компонентів, престижність зайнятості у промисловості, привабливість бізнесу в реальному секторі, диктатура технологічної та виробничої дисципліни» [2, с. 151].

Необхідність зміни сучасної ідеології як чинника формування нових якостей національної свідомості зумовлена тим, що промислові підприємства можна побудувати за власні або запозичені кошти, технології імпортувати, а людину, яка забезпечує ефективність виробничого процесу, змінити чи виховати в одну мить неможливо. Це тривалий і кропіткий процес. І якщо ми маємо на меті перехід через неоіндустріалізацію до постіндустріальної стадії розвитку, то слід пам'ятати, що в сучасних умовах роль людини на підприємстві не зводиться тільки до реалізації здатності до праці, але й полягає у плеканні здатності створювати нову техніку, продукувати нові технології, проектувати та організовувати процес виробництва. Всі ці якості людина набуває через формування у її свідомості необхідних цінностей, які роблять її гармонійно розвинутою.

Таким чином, інституціональна модернізація промисловості на основі неоіндустріалізації – це не тільки зміни у галузевій структурі промисловості й національної економіки, але й це зміни самої людини та її ціннісних орієнтирів, які відповідають новим глобалізаційним викликам. Сучасні революційні зміни у промисловості породжують третю промислову революцію, основою якої є відновлювальні джерела енергії, адаптивне виробництво, що базується на 3D – технології, а також широке застосування замінювачів металу у виробництві промислової продукції. Водночас закладається неоіндустріальне підґрунтя для четвертої промислової революції, що призведе до суттєвого підвищення конкурентоспроможності насамперед, обробної промисловості через посилену інтеграцію «кіберфізичних систем» в заводські процеси. Четверта промислова революція змусить людство переглянути ставлення до роботи і робочого процесу. За даними доповіді Всесвітнього економічного форуму в Давосі «Майбутнє працевлаштування» (2016 р.) вже через 5 років ми зможемо побачити кардинальну зміну понад 35% робочих навиків, наявних у сучасних людей. Про це сказано До 2020 року Четверта промислова революція відкриє людству світ робототехніки та автономного транспорту, штучного інтелекту та навчання за допомогою машин, нових матеріалів, біотехнологій та геноміки. Як наголошується в доповіді, деякі професії зникнуть, інші будуть розвиватися, а ті, яких зараз навіть і не існує, – стануть звичайним явищем. У найближчому майбутньому, щоб бути кваліфікованим на ринку праці, людина повинна буде вміти підлаштовуватися до зміни ситуації і розвивати свої навички відповідно до прогресу.

Тобто, кардинальні структурні зміни у промисловості мають спрямовуватися в напрямку розвитку цих тенденцій. Для того, що, не позиціонувати себе як «сировинний додаток світу» і зайняти гідну та високу позицію у новому світовому поділу праці, українській економіці необхідно налаштуватися на «креативне руйнування» неефективних секторів економіки для того, щоб побудувати нові продуктивні та екологічно безпечні виробництва. В Україні є наукові та інженерні школи, які здатні здійснити «прорив» та співпрацювати із світовою спільнотою, як в галузі науки, так і щодо залучення інвестицій та неоіндустріальної модернізації промислового сектору.

Висновки з проведеного дослідження. Першочергові фундаментальні інституціональні вимоги неоіндустріальної парадигми суспільно-економічної модернізації передбачають:

- організацію автоматизованого виробництва передових мікропроцесорів і мікропроцесорного обладнання;
- забезпечення трудовбереження внаслідок комп'ютеризації й автоматизації робочих місць, що призводить до зростання людського потенціалу і продуктивності праці, скорочення робочого часу;
- зниження енергоємності ВВП у поєднанні із енергозбереженням і зростанням енергоефективності;
- заміну олігархічної власності на державну, націоналізовану, вертикально інтегровану;
- посилення синергетичного ефекту нової індустріалізації через оптимізацію інтеграційних зв'язків неоіндустріальної спрямованості.

Одним з основних напрямків протидії інституціональній кризі і стимулювання нової індустріалізації є формування в країні середовища, сприятливого для розвитку бізнесу. В умовах дефіциту інвестиційних ресурсів в реальному секторі національної економіки, обмежених можливостей державного інвестування та наявності низки відомих ризиків для висхідних тенденцій інвестиційної діяльності у напрямку нової індустріалізації державна інвестиційна політика повинна бути націлена на запровадження дієвих механізмів стимулювання залучення вітчизняного та іноземного капіталу і створення ефективної системи управління інвестиційним процесом.

Поряд із зазначеними та багатьма іншими першорядними заходами влади і бізнесу доведеться вирішити два надзавдання: влада повинна забезпечити рівновіддаленість своїх уповноважених органів і представників від підприємницьких структур, а бізнес повинен всерйоз зайнятися самоорганізацією і консолідацією зусиль всього підприємницького співтовариства у відстоюванні власних інтересів і прав, не забуваючи при цьому свою міру соціальної відповідальності у досягненні загальнозначущих для країни цілей, в т.ч. нової індустріалізації.

Не менш важливим напрямком інституціонального забезпечення неоіндустріалізації є протидія корупції та тінізації економіки, що створюють серйозні ризики для реформування українського суспільства загалом. Слід визнати, що корупційні та тіньові схеми настільки міцно вмонтовані у діючий загальногосподарський механізм, що навіть їх різкий і раптовий (хоча і малоімовірний) демонтаж може цілком привести до обвалу всієї економіки. У цьому зв'язку задача влади щодо детінізації господарських відносин полягає, з одного боку, у розвитку стимулів для перебування бізнесу в легальній економіці та залучення тіньових капіталів некримінального походження в легальний сектор і, з іншого боку, у створенні умов, при яких тіньова економічна діяльність стає занадто ризикованим і дорогим заняттям.

Таким чином, подальший соціогосподарський розвиток України, як і багатьох інших країн пострадянського простору буде визначатися здатністю знайти відповіді на низку викликів структурного, технологічного та управлінського характеру, які сформувалися під впливом глобальних тенденцій неоіндустріального розвитку і перетворень в національній економіці в кризовий та посткризовий періоди. А це, в свою чергу, передбачає інституціоналізацію якісних змін у політичних та управлінських елітах, відповідальних за прийняття основних економічних рішень. Швидше за все, мова повинна йти про інституціоналізацію довгоочікуваної менеджериальної революції, покликаної запровадити відповідну пріоритетам нової індустріалізації модель управління і привести до управління на всіх щаблях суспільного життя нове покоління якісно підготовлених, інноваційно-індустріально та соціально орієнтованих менеджерів. Метою державної кадрової політики має стати забезпечення всіх сфер життєдіяльності держави кваліфікованими кадрами, необхідними для реалізації національних інтересів у контексті розвитку України як демократичної, соціальної держави з розвинутою ринковою економікою.

Зазначені заходи безумовно не вичерпують проблематику інституціоналізації якісних змін в управлінні процесами неоіндустріалізації на сучасному етапі. Більш того, вони лише передбачають проведення рішучої і системної заміни (не просто зміни) існуючої моделі управління господарським і суспільним розвитком, забезпечення рівновіддаленості державної влади від різних фінансово-промислових груп, що намагаються «приватизувати» розподільні функції держави. Мова йде про розробку в тісній взаємодії державного і корпоративного менеджменту з науковою спільнотою і впровадження у чітко визначених законодавчо ситуаціях системи сучасного дирижизму. Така система повинна бути позбавлена ручного управління з боку представників фінансового капіталу, схильного вибудовувати під себе систему управління, що забезпечує йому безперебійний процес збагачення. На противагу цьому введення дирижистських начал й алгоритмів в регулюванні економіки, безперечно, посилять орієнтацію на управління за результатами, на вирішення завдань адекватної сучасним умовам економічної політики неоіндустріалізації і буде сприяти справжній модернізації національного господарства в умовах глобальних зрушень.

1. Поклонська Л.С., Доуртмес П.О. Аналіз основних результатів діяльності підприємств машинобудівної промисловості // *Економічний форум*. – 2016. – № 3. – С. 225–234.

2. Задоя А.А. «Новая индустриализация» в контексте стратегических целей Украины / А.А. Задоя // *Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму*. – 2012. – № 1(5). – С. 146–154.

3. Турко Д.О. Аналіз зміни переліку високотехнологічних продуктів та визначення особливостей високотехнологічних галузей України / Д.О. Турко, І.В. Дронова-Вартанян, А.В. Артьомова // *Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі : проблеми теорії та практики*. – 2010. – № 2(10). – С. 51–63.

4. Чухно А.А. *Твори* : у 3 т. / НАН України ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка ; наук.-дослід. фін. ін.-т при м-ві фін. України. – К., 2006. – Т. 3: Становлення еволюційної парадигми економічної теорії. – 712 с.

5. Прушківська Е.В. Неоіндустріалізація як процес оновлення вторинного сектору економіки в період економічної нестабільності / Е. В. Прушківська // *Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. пр.* – 2013. – Вип. 28. – Том 1. – С. 191–197. 255.

6. Rowtorn R.E. *De-industrialisation and Foreign Trade* / R.E. Rowtorn, J.R. Wells. – Cambridge : Cambridge University Press, 1987. – 430 p.; Rowtorn R.E. *Deindustrialisation – Its Causes and Implications* / R.E. Rowtorn, R. Ramaswamy. – IMF Working Paper WP/97/42, 1997. 262.

7. Геєць В.М. *Суспільство, держава, економіка : феноменологія взаємодії та розвитку* / НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. НАН України. – К. : [б.в.], 2009. – 864 с.

8. *Global Insight World Industry Services database [Electronic resource]*. – Access mode : [http://www.pcbe.org/pcbe.nsf/0/c272e3feacfd1c1d8525734d00-529853/\\$file/MARK-KILLION_SEP07.pdf](http://www.pcbe.org/pcbe.nsf/0/c272e3feacfd1c1d8525734d00-529853/$file/MARK-KILLION_SEP07.pdf).

9. *Секторальна структура національної економіки: теорія, методологія, практика формування* / Е.В. Прушківська. – Запоріжжя: «Просвіта», 2013 – 375 с.

10. *Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2013 рік : аналітична доповідь* // Державне агентство з питань науки, інновацій та інформатизації України. Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – К., 2014. – 180 с. – С. 13; *Стан розвитку науки і техніки, результати наукової, науково-технічної, інноваційної діяльності, трансферу технологій за 2015 рік* // Міністерство науки і освіти України. Український інститут науково-технічної і економічної інформації. – К., 2016. – 199 с. – С. 15.

E-mail: vgbodrov@gmail.com

УДК 338.58

Варшавська Н.Г.

аспірант, асистент кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ФУНКЦІОНУВАННЯ СПІЛЬНОЇ АГРАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ АПК

У статті розглянуто спільну аграрну політику країн-членів Європейського Союзу. Проаналізовано основні принципи її функціонування, які можна застосувати на українському аграрному ринку. Цілі Спільної сільськогосподарської політики направлені збільшити дохід фермерів, в першу чергу за рахунок збільшення доходів фермерів на одну людину; забезпечення високого рівня життя населення, що проживає в сільській місцевості і мати справу з сільським господарством. Загальна сільськогосподарська політика країн-членів ЄС було забезпечено за рахунок ефективних механізмів, а цей досвід може бути використаний для формування ефективної програми українського аграрного ринку.

Ключові слова: Європейський Союз, аграрний ринок, спільна аграрна політика, конкурентоспроможність, агропромисловий комплекс.

ПРИМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОБЩЕЙ АГРАРНОЙ ПОЛИТИКИ НА УКРАИНСКОМ РЫНКЕ АПК

Варшавская Н.Г.

В статье рассмотрена общая аграрная политика стран-членов Европейского Союза. Проанализированы основные принципы ее функционирования, которые можно применить на украинском аграрном рынке. Цели общей сельскохозяйственной политики направлены увеличить доход фермеров, в первую очередь за счет увеличения доходов фермеров на одного человека; обеспечение высокого уровня жизни населения, проживающего в сельской местности и иметь дело с сельским хозяйством. Общая сельскохозяйственная политика стран-членов ЕС было обеспечено за счет эффективных механизмов, а этот опыт должен быть использован для формирования эффективной программы украинского аграрного рынка.

Ключевые слова: Европейский Союз, аграрный рынок, общая аграрная политика, конкурентоспособность, агропромышленный комплекс.

APPLICATION OF THE PRINCIPLES OF THE FUNCTIONING OF GENERAL AGRARIAN POLICY ON THE UKRAINIAN MARKET OF THE AGRICULTURE INDUSTRY

Varshavska N.

The article discusses the common agricultural policy is the province of the European Union. The basic principles of its functioning, which can be applied to the Ukrainian agricultural market. The objectives of the common agricultural policy aimed to increase the income of farmers, primarily by increasing the income of farmers per capita; ensuring a high standard of living of the population living in rural areas and deal with agriculture. Today the common agricultural policy is based on the benefits of an open economy and active government support, which allows farmers to realize their potential in the production

of high value and achieve competitive advantage in foreign markets. Common agricultural policy of EU member states was ensured through effective mechanisms. This experience should be used to form an effective Ukrainian agricultural market.

Keywords: European Union, the agricultural market common agricultural policy, competitiveness, agro industrial complex.

Постановка проблеми. Нова економічна політика в Україні передбачає використання переваг режиму вільної торгівлі з країнами-членами Європейського Союзу. Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної аграрної продукції доцільним буде використання європейського досвіду, який пройшов довгий шлях для свого становлення. Формування ефективних механізмів, що створюють перехресну відповідальність – від виробників: висока якість продукції, утримання земель у належному стані, а з боку держави – гарантії дотації та фінансової підтримки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням агропромислового комплексу, спільної аграрної політики ЄС займалися такі вчені: Дугієнко Н., Вініченко І., Омеляненко Т., Базилевич В, Ковальчук С., та інші, проте не всі аспекти достатньо висвітлені, що спричиняє актуальність подальшого дослідження.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз спільної аграрної політики ЄС, систематизації її основних етапів та принципів та формулювання дієвих механізмів, які сприятимуть розвитку ринку АПК України.

Виклад основних результатів дослідження. Основні напрями Спільної аграрної політики (САП) були розроблені з урахуванням досвіду країн-членів Європейського Союзу щодо спільної економічної політики в цілому та спільної аграрної політики зокрема, яка була започаткована у 1957 році і була однією з перших інтеграційних політик [2, с. 185].

Формування спільної економічної та аграрної політики у країнах-членах ЄС розпочалося з Договору про заснування Європейської Спільноти, відповідно до якого ліквідовано бар'єри і передбачено спільні дії країн-членів ЄС для забезпечення економічного та соціального розвитку, а також сталого поліпшення умов життя та праці. Договір зобов'язує країни узгоджувати рішення з метою забезпечення збалансованої торгівлі та дотримання конкуренції [3].

Положення договору направлені на зміцнення єдності економік та забезпечення їх гармонійного сталого розвитку незважаючи на відмінності між регіонами та нерівномірність їх розвитку. Документ передбачає спільну торговельну політику та скасування обмежень міжнародної торгівлі. Метою запровадження спільного ринку, економічного та валютного союзу, а також спільної політики є: забезпечення збалансованого та стабільного розвитку економічної діяльності; досягнення високого рівня зайнятості та соціального захисту, рівності жінок і чоловіків; стабільне та безінфляційне зростання; високий рівень конкурентоспроможності й конвергенції економічних показників; високий рівень захисту та поліпшення стану довкілля; підвищення рівня та якості життя; економічна і соціальна згуртованість та солідарність держав-членів.

Для реалізації мети між країнами існують домовленості щодо заборони мита та кількісних обмежень на імпорт та експорт товарів; спільної торговельної політики; розвитку внутрішнього ринку (це передбачає забезпечення вільного пересування людей, товарів, послуг та капіталу між державами-членами ЄС); спільної політики у сфері сільського господарства та рибальства, транспорту; зближення законодавств держав-членів до рівня, необхідного для функціонування спільного ринку; сприяння узгодження дій держав-членів щодо зайнятості населення шляхом розробки стратегій зайнятості; політики в соціальній сфері (наприклад, створення Європейського соціального фонду) та у сфері довкілля; посилення економічної та соціальної згуртованості; розвитку конкуренції та посилення конкурентоспроможності промисловості Спільноти; сприяння дослідженням та технічному розвитку; заохочення створювання та розвитку транс'європейських

мереж; сприяння досягненню високого рівня охорони здоров'я та якості освіти, професійного навчання та розвитку культур держав-членів; політики у сфері співпраці з розвитку; асоціації із зарубіжними країнами з метою збільшення торгівлі та сприяння спільному економічному та соціальному розвитку; сприяння посилюванню захисту прав споживачів; заходів у сферах енергетики, цивільного захисту й туризму.

Зазначені вище спільні дії є комплексними і передбачають формування спільних політик в усіх галузях, проте, сільське господарство, вугільна та сталева галузі були першими секторами економіки, де почалося втілення положень спільної політики.

Відповідно до статті 32 Договору про заснування Європейської Спільноти, спільний ринок охоплює сільське господарство та торгівлю сільськогосподарською продукцією. Внутрішні ринки сільськогосподарської продукції держав-членів ЄС повинні функціонувати та розвиватися в рамках спільної сільськогосподарської політики (стаття 32) [3].

Мету, цілі спільної аграрної політики, передумови, обмеження, заходи та рішення наведено у таблиці 1.

Таблиця 1. Спільна аграрна політика ЄС

Мета	<ol style="list-style-type: none"> 1) підвищити продуктивність сільського господарства через сприяння технічному прогресові, забезпечення раціонального розвитку сільськогосподарського виробництва та оптимальне використання виробничих чинників, зокрема робочої сили; 2) забезпечити належний рівень життя сільськогосподарської спільноти, зокрема збільшуючи особистий прибуток людей, що працюють у сільському господарстві; 3) стабілізувати ринки; 4) забезпечити доступність постачання; 5) забезпечити надходження товарів до споживачів за прийнятними цінами.
Передумови та обмеження	<ol style="list-style-type: none"> 1) особлива природа сільськогосподарської діяльності, що впливає з соціальної структури сільського господарства та зі структурних та природних відмінностей між різними сільськогосподарськими регіонами; 2) потреба здійснювати належне вдосконалення поступово; 3) в державах-членах сільське господарство становить сектор, близько пов'язаний з усією економікою.
Заходи та рішення	Запровадження спільної організації сільськогосподарських ринків. Основні форми спільної організації ринку залежно від виду продукції: <ul style="list-style-type: none"> – спільні правила конкуренції; – обов'язкова координація різноманітних організацій національних ринків; – організація Європейського ринку.
	Регулювання цін
	Допомога виробництву
	Заходи щодо зберігання та транспортування
	Спільний механізм стабілізації імпорту чи експорту
	Недопущення дискримінації між виробниками та споживачами
	Цінова політика ґрунтується на спільних критеріях та уніфікованих методах підрахунку.
	Допускається створення одного чи кількох сільськогосподарських фондів керування та гарантій.
	Ефективна координація зусиль у сферах професійного навчання, досліджень та поширювання сільськогосподарських знань
Спільне фінансування проектів чи інституцій	
Принципи САП	Принцип ринкової єдності: вільна торгівля сільськогосподарськими товарами між країнами-учасниками договору; скасування кількісних обмежень, мит та податків, а також встановлення єдиних цін на аграрну продукцію.
	Надання переваг продукції, яка вироблена в країнах-членах, перед імпортною; дотримання такого принципу дозволяє захистити виробників від дешевого імпорту та коливань цін на аграрну продукцію на світових ринках.
	Принцип фінансової солідарності передбачає спільну відповідальність усіх держав-членів за фінансові наслідки САП

Джерело: складено автором на основі [3]

Таким чином, спільна аграрна політика направлена виключно на підвищення продуктивності та ефективності сільського господарства, забезпечення гідного рівня життя споживачів та виробників сільськогосподарської продукції, стабілізацію ринків, а також забезпечення безпеки поставок товарів та послуг за доступними цінами для споживачів. В рамках спільної аграрної політики передбачено надання допомоги з метою захисту фермерських господарств, що зазнали шкоди внаслідок структурних та природних чинників.

Етапи розвитку спільної аграрної політики систематизовано у таблиці 2.

Таблиця 2. Етапи спільної аграрної політики

Етап	Роки	Проблеми	Дії та методи
I	1962-1973 рр.	Потреби у забезпеченні жителів ЄС продовольчими продуктами	<ul style="list-style-type: none"> – закупівельні ціни було зафіксовано на високому рівні; – необмежений імпорт; – субсидії для суб'єктів сільського господарства; – витрати загального бюджету ЄС на сільське господарство у цей період перевищували 65%.
II	1978-1992 рр.	Перевиробництво продукції	<ul style="list-style-type: none"> – жорстке регулювання закупівельних цін, що обмежувало перевиробництво агропродукції та поставки її на ринок; – експортні субсидії, що в комплексі з іншими заходами, квоти на виробництво певного виду продукції (молока); – субсидії залежали від фіксованих обсягів виробництва.
III	1992-2000 рр.	Необхідність стимулювання виробників раціонально використовувати матеріальні, фінансові, природні ресурси	<ul style="list-style-type: none"> – скасування системи регулювання закупівельних цін; – запровадження прямих виплат за гектар сільгоспугідь; – виробники отримали можливість самостійно обирати стратегії розвитку власного господарства (визначати обсяги та номенклатуру вирощуваної продукції); – запроваджено нові методи фінансової підтримки (субсидії для осіб, що передчасно йдуть на пенсію; надання допомоги господарствам, що розташовані в регіонах з несприятливим для отримання високих урожаїв кліматом); – встановлено вимоги для фермерів щодо обов'язкових сівозмін, обов'язкових нормативів щодо натурального відновлення врожайності земель (щорічно 10% сільгоспугідь повинно було залишатися під паром).
IV	2000-2007 рр.	Забезпечення сталого функціонування аграрного сектору ЄС	<p>План заходів «Порядок денний 2000» (Agenda 2000):</p> <ul style="list-style-type: none"> – фінансування розвитку сільської місцевості; – посилення вимог захисту довкілля та безпеки аграрної продукції; – лібералізація аграрного сектору; – ухвалення нових принципів САП; – спрощено правила регулювання сільського розвитку; – ліквідована значна кількість інструкцій, зокрема тих, що стосувалися виробництва зернових культур.
V	2007-2013 рр.	Необхідність посилення конкурентоспроможності сільського господарства	<ul style="list-style-type: none"> – реструктуризація та модернізація аграрного сектору; – підтримка інтеграційних і продовольчих зв'язків; – забезпечення доступу до науково-технічних досягнень і підтримка їхнього впровадження; – забезпечення доступу до інформації та впровадження інформаційних технологій; – підтримка виробництва нової продукції сільського господарства; – підтримка кооперації виробників; – захист навколишнього середовища в сільській місцевості.
VI	2014-2020 рр.	Забезпечення захисту навколишнього середовища. Захист прав споживачів та захист тварин.	<p>Усі дії направлені на виробництво безпечних харчових продуктів; стійке управління природними ресурсами і кліматом; збалансований територіальний розвиток.</p>

Формування особливої «європейської моделі сільськогосподарської діяльності» на четвертому етапі означало посилення життєздатності та конкурентоспроможності сільського господарства ЄС, у тому числі регіонів з порівняно гіршими умовами виробництва. Важливим елементом моделі стає зміцнення вимог до виробників щодо якості і безпеки продовольства, захисту навколишнього середовища та підтримки стандартів добробуту [5].

Незважаючи на дієвість механізмів спільної аграрної політики, завжди є потреба змінювати та вдосконалювати спільну аграрну політику. Проблема перевиробництва продовольчої продукції негативно вплинула на торгівлю і створила екологічні проблеми. Відтак, 2003, 2008, 2013 роки стали періодами реформування та вдосконалення аграрної політики держав-членів ЄС. Метою реформування спільної аграрної політики було формування аграрного сектору, орієнтованого на ринкові умови, забезпечення споживання безпечного та доступного продовольства, вирішення екологічних проблем та забезпечення сталого розвитку [4].

Зокрема, реформами 2003 року було запроваджено нову систему прямих платежів, відповідно до якої запроваджено єдину систему оплати, що гарантує фермерам стабільні доходи в рамках спільної аграрної політики. У 2008 році були внесені додаткові зміни, відповідно до яких сільському господарству було виділено допомогу до 2012 року. На п'ятому етапі (2007-2013 рр.) було скасовано вимоги до аграріїв залишати 10% орних земель під пар; прийнято рішення про поступове підвищення молочних квот та про їх ліквідацію у 2015 р. Вирішено, що закупівлі надлишків продукції будуть здійснюватися лише з метою захисту ринку та доходів фермерів, коли ціни на продовольство знизяться до загрозливо низького рівня [1].

Пріоритетами реформи 2013 року було вдосконалення виробництва та покращення якості продуктів харчування; раціональне управління природними ресурсами; збалансований розвиток сільської місцевості.

Подальша спільна аграрна політика країн-членів ЄС була заснована на чотирьох нових законодавчих актах: підтримка розвитку сільських районів (Постанова № 1305/2013); фінансування, управління та моніторинг спільної аграрної політики (Постанови № 1306/2013); прямі платежі (Постанова № 1307/2013); заходи, пов'язані з сільськогосподарською продукцією (Постанова № 1308/2013 [4].

Після 2013 року спільна аграрна політика ЄС характеризувалася такими елементами як більш справедливий розподіл прямих виплат за рахунок адресної підтримки і конвергенції); зміцнення позицій фермерів в ланцюзі виробництва харчових продуктів шляхом: здійснення підготовки та перепідготовки; реформування виробництва цукру та вина; скорочення державного втручання; залучення приватних підприємств, які здійснюють логістичні функції; впровадження нових інструментів управління проблемами та кризовими явищами; постійної підтримки для розвитку сільських районів, охорони навколишнього середовища.

У Регламенті ЄС 1307/2013 не були встановлені правила для прямих виплат фермерам в рамках програми підтримки в рамках реформованого спільного аграрного ринку. Разом з тим, документ включає положення про добровільну рамкову підтримку (VCS), в розмірі 4,11 млрд. євро в 2015 році. Коментуючи такі зміни, зазначимо, що країни-члени ЄС отримали право надавати добровільну рамкову підтримку окремим секторам сільського господарства, які мають вагоме економічне, соціальне та екологічне значення і «відчувають» тимчасові фінансові труднощі.

Відповідно до даних Євростату, виділено сектори сільського господарства, які потенційно мають право на добровільну рамкову підтримку (зернові, олійні, білкові культури, зернові бобові, льон, коноплі, рис, горіхи, картопляний крохмаль, молоко і молочні продукти, насіння, м'яса вівці і козяче м'ясо, яловичина і телятина, оливкова олія, шовкопряди, виробництва сухих кормів, хміль, цукрові буряки, очерет і цикорій, фрукти і овочі). У 2015 році найбільшу підтримку отримали такі сектори: виробництво яловичини і телятини (41% бюджету добровільної рамкової

підтримки на 2015 рік); молоко і молочні продукти (20%); м'яса вівці і кози (12%); білкові культури (11%).

Сьогодні країни-члени ЄС забезпечують розвиток інтелектуальних ресурсів, стійке і всеосяжне зростання, відповідно до Стратегії «Європа 2020» з урахуванням багатства і різноманітності сільськогосподарського сектора у всіх регіонах Європи. Особливості сучасного етапу спільної аграрної політики: впроваджено новий процес прийняття рішень за участю Європейського Парламенту, який є співавтором реформ; зосередження уваги на наданні суспільних і приватних благ; надання екологічних суспільних благ; всебічна підтримка фермерів на регіональному, національному та міжнародному рівнях; держави-члени ЄС несуть спільну відповідальність за баланс між можливими вигодами і витратами як для виробників, так і для органів управління; перехід від пільгового функціонування до умов, заснованих на принципах вільної конкуренції на ринку; збільшення бюджетного фінансування розвитку сільських територій; надання допомоги молодим фермерам; значна увага до вирощування та просування екологічно чистої або органічної продукції сільського господарства; фінансування програм сільського розвитку; надання гідних умов для утримання сільськогосподарських тварин; розробка та фінансування програм розвитку відтворюваних джерел енергії; посилення боротьби зі зміною клімату; зростання якості продовольства, гарантування його безпеки; розробка заходів, направлених на турботу про рівень життя сільського населення.

Внесення змін у функціонування ринкових механізмів з метою підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва шляхом скасування виробничих обмежень. Зокрема, існуючі обмеження за обсягами виробництва на цукор, молочні продукти і вина пови-

Таблиця 3. Принципи спільної аграрної політики ЄС та пропозиції для України

№	Принципи	Пропозиції для України
1.	Єдині ціни на продукцію сільського господарства всередині ЄС та єдиний механізм їх підтримки	Імплементация відповідних норм законодавства у сфері безпеки харчових продуктів, санітарних та фітосанітарних заходів, а також законодавче врегулювання низки питань (перехід до європейських норм маркування та етикетування).
2.	Вільна торгівля сільськогосподарською продукцією всередині ЄС та відсутність тарифних і кількісних обмежень.	Зменшення тиску державних контролюючих органів на галузь за рахунок перегляду, доопрацювання та відміни низки регуляторних нормативно-правових актів.
3.	При імпорті діє система компенсаційних зборів	Заходи щодо підтримки вітчизняних виробників.
4.	При експорті продукції сільського господарства в треті країни виробники отримують від органів ЄС субсидії	Запровадження субсидій дозволить продавати певний вид продукції по цінах, нижчих за світові.
5.	Єдине фінансування сільського господарства	Перегляд та вдосконалення системи державної підтримки виробників сільськогосподарської продукції; зменшення адміністративного тиску за рахунок спрощення системи оподаткування галузі.
6.	Підвищення продуктивності і модернізація виробництва в сільському господарстві	Спрощення доступу агробізнесу до фінансування та кредитів, проведення земельної реформи, реалізація інфраструктурних та логістичних проектів, а також сприяння оновленню та модернізації виробничих та переробних потужностей АПК.
7.	Принцип переваги товарів, вироблених в країнах ЄС, над імпортованими товарами	Розвиток експорту української агропродукції; Управління внутрішнім ринком.
8.	Принцип спільної відповідальності країн-членів за ринкову і цінову політику	Реалізація принципу в Україні є вкрай важливою для забезпечення продовольчої безпеки.

Джерело: складено автором на основі [2; 3]

нні бути ліквідовані, що дозволить фермерам змінювати обсяги виробництва у відповідь на зростання світового попиту. Молочні квоти закінчилися в 2015 р., квоти на цукор – у 2017 р., у виноробній галузі – у 2018 р.

Заходи у регуляторній політиці повинні підвищити конкурентоспроможність сільського господарства у державах-членах ЄС.

Основні цілі спільної аграрної політики ЄС досягаються за наявності та дотримання принципів. Дані принципи необхідно покласти в основу методів управління на українському аграрному ринку (табл. 3).

Висновки. Розвиток спільної аграрної політики держав-членів ЄС було забезпечено за рахунок дієвих механізмів. Такий досвід необхідно застосовувати формуючи ефективну програму розвитку українського ринку аграрної продукції. Серед основних принципів, які необхідно впровадити:

- механізм підтримки цін (заснований на принципі ринкової єдності; заздалегідь визначено мінімально допустимі ціни на найважливіші сільськогосподарські продукти; при зниженні ринкових цін більш ніж на 10% за визначений рівень – регуляторні установи ЄС гарантовано закуповують товари і тим самим забезпечують підтримку рівня цін);
- механізм високих ставок мита на імпортовану продукцію. Зокрема, виробники отримують субсидії, які дозволяють їм продавати продукцію за цінами нижчими за світові);
- фінансові механізми (політика прямих виплат: 30% від національного прямого платежу фермерам за дотриманням трьох обов'язкових методів ведення сільського господарства: підтримання постійних пасовищ, екологічні зони фокусування і диверсифікації сільськогосподарських культур; спільне фінансування сільського господарства забезпечується через Європейський фонд орієнтації і гарантії сільському господарству);
- близько 30% бюджету кожної програми розвитку сільських районів повинні бути зарезервовані на заходи, які є корисними для навколишнього середовища (наприклад, агрокліматичні заходи, органічне землеробство);
- ресурси розподіляються таким чином, щоб максимізувати досягнення цілей САП (адресна підтримка, більш справедливий розподіл платежів між країнами і всередині держав-членів та стратегічного підходу до витрат);
- допомога для молодих фермерів у вигляді додаткової;
- формування кризового фонду (400 млн. євро на рік у цінах 2011 р.) за рахунок відрахування від прямих виплат; створення взаємних фондів).

1. Клименко І.В. *Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України. Аналітична доповідь* / Клименко І.В., Бугрій М.Г., Ус І.В. – К.: НІСД, 2011. – 19 с.

2. Семененко О.С. *Досвід реалізації принципів спільної аграрної політики ЄС і розвиток аграрної сфери України* / О.С. Семененко // Науковий вісник Ужгородського університету 2011, Серія Економіка. Спецвипуск 33. Частина 3. – С. 184-187.

3. *Договір про заснування Європейської Спільноти: Між-народний документ від 25.03.1957 року (поточна редакція від 01.01.2005 року. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/994_017.*

4. *Євростат [Електронний ресурс] – <http://ec.europa.eu/eurostat/web/agriculture/data/main-tables>].*

5. *The history of the CAP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/agriculture/cap-history/index_en.htm.*

E-mail: n.varshavska@donnu.edu.ua

УДК 614(045)

Говорко О.В.

здобувач,

Хмельницький національний університет

ЭФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

У статті досліджено ефективність системи охорони здоров'я та її окремих заходів, що вимірюється сукупністю показників, кожен з яких характеризує будь-яку сторону процесу медичної діяльності. Визначено поняття, особливості та типи ефективності в охороні здоров'я, їх сутність. Визначено методика порівняльної оцінки ефективності систем охорони здоров'я різних рівнів, що дозволить відображати результати роботи на рівні установ і окремих територій за допомогою розрахунку кількісних індикаторів, що характеризують ефективність медичної допомоги. У ході дослідження запропоновано порівняльну оцінку індикаторів соціальної, медичної та економічної ефективності з використанням автоматизованої інформаційної системи – основи для прийняття ефективних управлінських рішень тактичного і стратегічного характеру.

Ключові слова: ефективність, система охорони здоров'я, оцінка ефективності, управління ефективністю, інформаційні системи.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Говорко О.В.

В статье исследована эффективность системы здравоохранения и ее отдельных мероприятий, измеряется совокупностью показателей, каждый из которых характеризует любую сторону процесса медицинской деятельности. Определено понятие, особенности и типы эффективности в здравоохранении, их сущность. Определена методика сравнительной оценки эффективности систем здравоохранения разных уровней, что позволит отображать результаты работы на уровне учреждений и отдельных территорий с помощью расчета количественных индикаторов, характеризующих эффективность медицинской помощи. В ходе исследования предложено сравнительную оценку индикаторов социальной, медицинской и экономической эффективности с использованием автоматизированной информационной системы – основы для принятия эффективных управленческих решений тактического и стратегического характера.

Ключевые слова: эффективность, система здравоохранения, оценка эффективности, управление эффективностью, информационные системы.

THE EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE HEALTHCARE SYSTEM IN UKRAINE

Govorko O.

This article explores the efficiency of the health care system and its specific activities that are measured by the set of indicators, each of which describes either side of the process of medical practice. Determined the concept, features and types of efficiency in health care, their essence. Defined methodology to evalu-

ation of the efficiency of healthcare system at various levels that will reflect the work at institutions and individual areas by calculating quantitative indicators characterizing the effectiveness of health care. The study proposed a comparative assessment of indicators of social, medical and economic efficiency of using automated information system – the basis for effective management decisions of the tactical and strategic character.

Keywords: *efficiency, healthcare system, evaluation of the efficiency, efficiency management, information systems.*

Постановка проблеми. Постійне зростання витрат на охорону здоров'я, пов'язане з появою нових медичних технологій та ліків, змінами в структурі захворюваності, а також демографічними проблемами, є загальною тенденцією для розвинених країн світу. Сьогодні Всесвітня організація охорони здоров'я рекомендує витратити на охорону здоров'я населення не менше 6-6,5% від валового внутрішнього продукту [4]. Україна справді багато витрачає на охорону здоров'я у відсотках від ВВП – 7,7%. Наша медицина поглинає більшу частку нашого національного прибутку, ніж польська, угорська чи російська. На українську армію йде 3% ВВП, на освіту – 7,4%. З іншого боку, Україна справді мало витрачає на охорону здоров'я в реальних грошах. На медичне обслуговування одного українця випадає всього 211 доларів на рік. Поляки отримують в чотири рази більше, росіяни – у два рази, а словенці – у десять разів. Американці – у сорок разів [1].

Проте жодна з країн світу не може нескінченно збільшувати свої витрати на охорону здоров'я для забезпечення будь-яких можливих варіантів надання медичної допомоги. Для усунення диспропорції між наявними варіантами лікування і обмеженими економічними можливостями системи охорони здоров'я все більшої уваги приділяють ефективності медичної допомоги та витратам на неї.

При цьому найважливішою тенденцією розвитку систем охорони здоров'я економічно розвинених країн є зміщення пріоритету від максимальної економії витрат при наданні медичної допомоги до максимальної ефективності використання задіяних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальнометодологічні підходи до вивчення ефективності державного управління можна знайти у класичних роботах Е. Нілі та К. Адамса. Теоретико-методологічні проблеми оцінки ефективності управління у сфері охорони здоров'я детально проаналізовані у роботах вітчизняних дослідників, серед яких: В.Ф. Москаленко, В.М. Пономаренко [5], Н.Г. Шамшуріна [9] та ін.

Мета статті. Метою даної статті є дослідження ефективності з урахуванням специфіки системи охорони здоров'я.

Виклад основних результатів дослідження. Зазвичай під поняттям «ефективність» розуміють ступінь досягнення конкретних результатів [2]. При цьому поняття ефективності в охороні здоров'я не може бути ототожнене з загальноекономічною категорією ефективності. В охороні здоров'я навіть при застосуванні кваліфікованої праці та використанні сучасної медичної техніки може бути «нульовий», навіть «негативний» результат.

Ефективність системи охорони здоров'я та її окремих заходів вимірюється сукупністю показників, кожен з яких характеризує будь-яку сторону процесу медичної діяльності. Ефективність системи охорони здоров'я не може бути визначена однозначно. Стосовно до охорони здоров'я виділяють три типи ефективності: соціальну; медичну; економічну.

Під медичною ефективністю розуміють ступінь досягнення клінічного ефекту. На рівні закладів охорони здоров'я та галузі в цілому медична ефективність вимірюється безліччю специфічних показників: питома вага вилікуваних хворих, зменшення випадків переходу захворювання в хронічну форму, зниження рівня захворюваності населення.

Соціальна ефективність, в свою чергу, являється ступенем досягнення соціального результату. Наприклад, збільшення тривалості життя населення, зниження рівня показників смертності та інвалідності, задоволеність суспільства в цілому системою надання медичної допомоги.

Що ж стосується економічної ефективності, то вона є співвідношенням одержаних результатів до здійснених витрат. Розрахунок економічної ефективності пов'язаний з пошуком найбільш економічного використання наявних ресурсів. Цей показник є необхідним в оцінці функціонування системи охорони здоров'я в цілому, окремих її підрозділів і структур, а також економічним обґрунтуванням заходів охорони здоров'я населення [3].

Будь-який вид лікарської діяльності, комплекс оздоровчих, гігієнічних та профілактичних заходів повинен оцінюватися з точки зору соціальної, медичної та економічної ефективності. Провідним критерієм оцінки ефективності можуть бути тільки показники здоров'я в динаміці (зниження захворюваності, смертності, інвалідизації, збільшення тривалості періоду трудової діяльності тощо).

Особливість охорони здоров'я полягає в тому, що нерідко медичні заходи лікувального та профілактичного характеру можуть бути економічно не вигідні, проте медичний і соціальний ефект вимагає їх проведення. Так, наприклад, при організації медичного обслуговування людей похилого віку з хронічними захворюваннями, хворих з розумовою відсталістю при явній медичній та соціальній ефективності економічний ефект буде негативним. При використанні сучасних медичних препаратів, інтенсивній терапії та реанімації досягається медичний і соціальний ефект – зберігається життя людини, проте він може стати інвалідом і втратити можливість займатися суспільно-корисною працею.

Економічна ефективність в охороні здоров'я не може бути визначальною при виборі тих чи інших засобів профілактики, лікування, організаційних форм надання медичної допомоги. Однак критерії економічної ефективності, поряд з медичною та соціальною, можуть допомогти при встановленні черговості проведення тих чи інших заходів в умовах обмеження фінансових ресурсів.

Особливістю охорони здоров'я є і те, що витрати на надання медичної допомоги можуть перевищувати очікуваний економічний результат. Наприклад, одужання працездатного працівника, яке буде означати зменшення втрат національного доходу від недовиробленої продукції, принесе значний економічний ефект. У той же час одужання непрацездатного пенсіонера або інваліда не принесе економічного ефекту, більш того, буде означати додаткові витрати в зв'язку з необхідністю виплати пенсії по старості або допомоги по інвалідності.

У медицині немає чіткого взаємозв'язку між кількістю витраченої лікарем праці та кінцевим результатом. Не завжди зекономлена за рахунок відновлення здоров'я праця більша вкладеної лікарем на одну і ту ж величину. Наприклад, при однаковій патології на літню людину буде витрачено більше часу і коштів, ніж на молодого, а результат може бути неоднозначним.

Для розуміння особливостей прояву економічної ефективності в охороні здоров'я цікавим є аналіз ефективності послідовних витрат праці медичних працівників. Найбільш ефективними є початкові витрати праці на рівні, який забезпечує перелом в ході хвороби. Наступні витрати сприяють прискоренню одужання, але, в принципі, вони вже не є настільки ефективними, як початкові.

Методичні підходи до визначення економічної ефективності системи охорони здоров'я ґрунтуються насамперед на визначенні вартості окремих видів медичних заходів, а також величини збитку, що наноситься тими чи іншими захворюваннями. Вартісні показники лежать в основі визначення економічної ефективності системи охорони здоров'я. У конкретних розрахунках ця ефективність може вимірюватись часткою від ділення суми, що відбиває вигоду (економічний ефект) від даного заходу, на суму витрат на нього.

Під економічним ефектом зазвичай розуміють відвернений економічний збиток, тобто той збиток, який вдалося запобігти в результаті застосування комплексу медичних заходів.

Економічний ефект визначається як різниця між економічними збитками внаслідок захворювання або смертності до і після застосування лікувально-профілактичних заходів.

Показники ефективності повинні відповідати наступним вимогам: мати кількісне вираження, бути простими в розрахунку, мати доступну і надійну інформаційну базу.

Відома формула ефективності будь-якої діяльності виглядає наступним чином: $E = P/M$, де E – ефективність, P – результат, M – мета. Необхідно підкреслити наступне: ефективність кожного конкретного рішення визначається відповідно до міри задоволення інтересів споживачів [4].

Щодо соціальної ефективності, то основними критеріями її оцінки на рівні держави повинні бути не проміжні результати, такі як збільшення валового внутрішнього продукту, або зниження інфляції, а кінцеві – у вигляді зростання добробуту громадян, збільшення тривалості здорового життя, підвищення рівня безпеки як індивідуальної, так і національної.

Оцінка ефективності державних програм соціального розвитку можлива із застосуванням наступних показників: рівень задоволення потреб і запитів населення в певних послугах, що фіксується, зокрема, опитуваннями населення й аналізом скарг і пропозицій громадян; динаміка зростання бюджетних асигнувань тощо.

Одним із важливих заходів підвищення соціальної ефективності функціонування системи охорони здоров'я є проведення моніторингу та рейтингової оцінки стану здоров'я і діяльності закладів охорони здоров'я. Міністерство охорони здоров'я постійно здійснює моніторинг стану здоров'я населення та діяльності закладів охорони здоров'я з визначенням рейтингових місць окремих адміністративних територій країни [5].

Оцінка за показниками соціальної ефективності діяльності системи охорони здоров'я може визначатися на основі опитування громадськості – громадського моніторингу:

$$P_{\text{зн}} = \frac{Ч^3}{Ч} * 100, \quad (1)$$

де $P_{\text{зн}}$ – рівень задоволеності пацієнтів державних і комунальних установ наданою медичною допомогою, %;

$Ч^3$ – число задоволених отриманою медичною допомогою (за визначений період, осіб);

$Ч$ – загальне число осіб, які отримали медичну допомогу протягом певного періоду.

Цей показник можна визначати, як для регіону так і для конкретного медичного закладу. Опитування повинно проводитися незалежними експертами (соціологічними службами, громадськими організаціями).

Крім того, елементами оцінки соціального ефекту можуть використовуватися показники наявності «гарячих» телефонних ліній для зв'язку з громадськістю стосовно проблем охорони здоров'я і медичної допомоги населенню регіону (кількість відповідних ліній – в місті, районі або наявність у конкретному закладі – територіальному медичному комплексі або центральній районній лікарні); показник наявності інтернет-порталу; показник частоти проведення різноманітних опитувань населення та пацієнтів закладів охорони здоров'я тощо. Ці дані свідчать про ефективність діяльності органів управління охорони здоров'я.

Вищевикладені показники свідчать про підвищення або відсутність соціальної ефективності охорони здоров'я в конкретно взятому регіоні та в країні в цілому, тому що дозволяють здійснювати зворотній зв'язок із громадськістю щодо питань охорони здоров'я та медичного забезпечення населення.

Для оцінки ефективності функціонування системи охорони здоров'я, важливо визначити динаміку показників ефективності діяльності. Темп змін показників можна визначити за формулою:

$$T_3 = \frac{P_i}{P_0} * 100, \quad (2),$$

де T_3 – темпи змін показника, %;

P_i – показник звітного періоду;

P_0 – показник попереднього періоду.

Ю. Музика, М. Малаховська, Е. Морозова зазначають, що будь-яка соціальна система проявляє тенденцію до зростання ефективності, якщо темпи змін характеризуються зростанням більш ніж 105%; система, що склалася є стабільною, коли темпи змін в інтервалі 95–105%; система проявляє тенденцію до зниження ефективності, якщо темпи змін менш ніж 95% [6].

На виконання постанови Кабінету Міністрів України «Про моніторинг стану здоров'я населення, діяльності та ресурсного забезпечення закладів охорони здоров'я» з метою вдосконалення рейтингової оцінки діяльності закладів охорони здоров'я з урахуванням пропозицій Українського інституту громадського здоров'я та згідно з наказом МОЗ України «Про рейтингову оцінку стану здоров'я населення, діяльності та ресурсного забезпечення закладів охорони здоров'я» було затверджено перелік основних інтегральних показників стану здоров'я населення, діяльності та ресурсного забезпечення закладів охорони здоров'я [7; 8].

Проте ряд показників ефективності медичних послуг не представлений в рамках системи державної статистики. Такі показники відносяться перш за все до медико-соціальної ефективності послуг охорони здоров'я, а також відображають якість медичної допомоги. Для цього необхідно розробити систему індикаторів ефективності, які характеризують ступінь досягнення поставлених цілей. При розробці методів моніторингу та оцінки, в першу чергу, повинні бути визначені індикатори, що використовуються для оцінки досягнення результатів. Дані показники повинні відображати діяльність та вимірювати результат роботи з надання послуги, бути вимірюваними з точки зору проведення оцінки та досяжними протягом звітного тимчасового періоду. Використання інтегральних індексів ефективності дозволяє враховувати безліч факторів, що впливають на кінцевий результат.

В даний час нормативно-правові документи не містять точних вказівок, на підставі яких вибираються індикатори ефективності. Проте, не дивлячись на труднощі в розробці єдиної системи індикаторів ефективності, комплексне використання інформації в системі охорони здоров'я в контексті підвищення економічної та соціальної ефективності медичної допомоги є дуже важливим.

Для цього необхідно розробити методіку оцінки ефективності розвитку охорони здоров'я, що заснована на медико-економічних стандартах медичної допомоги із застосуванням автоматизованих інформаційних систем для аналізу цієї ефективності.

Порівняльний кількісний аналіз індикаторів ефективності діяльності різних лікувально-профілактичних закладів за підсумками конкретного року дозволяє відповісти на більшість управлінських питань, але найбільш цінна інформація може бути отримана при проведенні моніторингу показників протягом декількох років. При цьому при практичних розрахунках показників в якості нормативного значення повинні використовуватися стандарти якості та медико-економічні нормативи.

Висновки. Грунтуючись на вищевикладеному, можна зробити наступні висновки:

Ефективність необхідно розглядати з позицій отримання максимального соціального і медичного ефекту при мінімальних фінансових витратах. В цілому вона має відображати зусилля управлінців в галузі охорони здоров'я по перетворенню витрат в якість.

Методологія порівняльної оцінки ефективності систем охорони здоров'я різних рівнів дозволить відображати результати роботи на рівні установ і окремих територій за допомогою розрахунку кількісних індикаторів, що характеризують ефективність медичної допомоги.

При цьому за рахунок систематизації показників можна ефективно використовувати широку базу даних річної статистичної, управлінської та бухгалтерської звітності, і як наслідок, оперативно виявляти негативні тенденції в роботі всієї системи охорони здоров'я, здійснюючи пошук резервів її вдосконалення. Для цього необхідно розробити методiku оцінки ефективності системи охорони здоров'я, засновану на медико-економічних стандартах медичної допомоги із застосуванням автоматизованих інформаційних систем для аналізу цієї ефективності.

Порівняльна оцінка індикаторів соціальної, медичної та економічної ефективності з використанням автоматизованої інформаційної системи – основа для прийняття ефективних управлінських рішень тактичного і стратегічного характеру: щодо ефективності використання трудових та матеріальних ресурсів, витрачання бюджетних коштів, ділової активності на ринку медичних послуг тощо.

1. Журнал «PRO Менеджмент в охороні здоров'я», № 6, літо 2013.
2. Федоренко В. Г. Менеджмент: підручник / Федоренко В. Г. – 3-тє вид., переробл. і доповн. – К.: Алерта, 2015. – 492 с.
3. Оценка эффективности деятельности медицинских орга-низаций / под ред. проф. А.И. Вялкова. – М.: ГЭОТАР-МЕД, 2004. – 112 с.
4. Особливості ефективності управління закладами охорони здоров'я. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/4327/1/3_19_2016-24-30.pdf.
5. Москаленко В.Ф., Пономаренко В.М. Рейтингова оцінка діяльності органів управління охорони здоров'я регіонального рівня // Вісн. соц. гігієни та організації охорони здоров'я України. – 2000. – № 2. – С. 31–34.
6. Музыка Ю.А., Малаховская М.В., Морозова Э.Г. Ком-плексная оценка эффективности системы управления аптечной орга-низацией / МЦФЭР. – М., 2003. – С. 50.
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про моніторинг стану здоров'я населення, діяльності та ресурсного забезпечення закладів охорони здоров'я» / Офіц. вісн. України. – 2001. – № 52. – Ст. 2272.
8. Наказ Міністерства охорони здоров'я «Про рейтингову оцінку стану здоров'я населення, діяльності та ресурсного забезпе-чення закладів охорони здоров'я» від 31 травня 2002 р. // Законо-давство про охорону здоров'я України. – К., 2003.
9. Шапицурина Н.Г. Показатели социально-экономической эффективности в здравоохране-нии. – М.: МЦФЭР, 2005. – 318 с.

E-mail: ksynia.82@mail.ru

УДК 332.012.2: 331.1(477)

Калініна А.Г.

аспірант кафедри менеджменту та підприємництва
на морському транспорті,
Азовський морський інститут, м. Маріуполь

ОСОБЛИВОСТІ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКОГО РІШЕННЯ ЩОДО КОМПЛЕКСНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті підкреслюється, що управління комплексним розвитком регіону представляє собою безперервний процес взаємозалежних дій, а головним у такому ланцюгу є процедура прийняття обґрунтованого управлінського рішення. Наведено причини того, що системний підхід також є базовим методом аналізу комплексного розвитку регіону. Наводяться вимоги, що пред'являється до процедури прийняття управлінського рішення на регіональному рівні та наведено умови реалізації системного підходу в управлінні комплексним розвитком регіону. Представлено алгоритм прийняття управлінського рішення щодо комплексного розвитку регіону, котрий представляє собою кілька послідовних кроків.

Ключові слова: управлінське рішення, комплексний розвиток, принципи прийняття рішення, умови прийняття рішення, системний та ситуаційний підхід.

ОСОБЕННОСТИ ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ О КОМПЛЕКСНОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНА

Калинина А.Г.

В статье подчеркивается, что управление комплексным развитием региона представляет собой непрерывный процесс взаимозависимых действий. Главной в такой цепи является процедура принятия обоснованного управленческого решения. Подчеркивается, что системный подход является основой методологии регионального управления. Приведены причины того, что системный подход также является базовым методом анализа комплексного развития региона. Приводятся требования, которые предъявляются к процедуре принятия управленческого решения на региональном уровне. Принятое решение не должно не отставать, не опережать потребности и задачи комплексного развития региона и приведены условия реализации системного подхода в управлении комплексным развитием региона. Представлен алгоритм принятия управленческого решения относительно комплексного развития региона, который представляет собой несколько последовательных шагов.

Ключевые слова: управленческое решение, комплексное развитие, принципы принятия решения, условия принятия решения, системный и ситуационный подход.

THE FEATURES OF ACCEPTANCE OF THE MANAGEMENT DECISION- MAKING ON INTEGRATED DEVELOPMENT OF THE REGION

Kalinina A.

The article underlines that the management of the integrated development of the region is a continuous process of interrelated actions. Each region has the specific features of development and ability which

are connected with the available strategic potential generated on the basis of available and got resources. But formation of the universal scheme of procedure of acceptance of the administrative decision which would allow to consider features of strategic potential of region is represented important practical to problems. In such chain the procedure of acceptance of the sound management decision is the main. It's also emphasized that the systematic approach was the cornerstone of the methodology of the regional government. The reasons given were that the systematic approach also was a basis method of the analysis of the integrated development of the region. The article emphasized that the situational approach for management decision-making provided the flexibility to respond to conditions in which decisions normally made. The requirements placed on the procedure of management decision-making at the regional level were presented. It underlines that the appropriateness of the decision means taking it on the base of detailed and full information. The decision should lag behind, not advance the requirements and objectives of the integrated development of the region. The system approach is a basis of methodology of a regional government. The system approach is considered, how such that allows to create complete representation about region, structure of its strategic potential, directions of complex development. Concerning procedure of acceptance of the administrative decision the system approach means simultaneous consideration of components of strategic potential of region and as special system, and as subsystems of the more general system of region. The conditions for the realization of the systematic approach in management of the integrated development of the region were shown. The article provides the algorithm of the management decision-making on the integrated development of the region, which represents several consistent steps.

Keywords: the administrative decision, integrated development, principles of decision-making, a decision-making condition, the systematic and situational approach.

Постановка проблеми. Управління комплексним розвитком регіону представляє собою безперервний процес взаємозалежних дій спрямованих на його удосконалення. Головним у такому ланцюгу є процедура прийняття обґрунтованого управлінського рішення. Кожний регіон має свої специфічні особливості розвитку та здібності, котрі пов'язані з наявним стратегічним потенціалом, що сформувався на основі наявних та здобутих ресурсів. Але формування універсальної схеми процедури прийняття управлінського рішення, котра дозволяла б враховувати особливості стратегічного потенціалу регіону представляється важливим практичним завданням.

Перед регіональними органами управління стоять такі завдання: визначити й обґрунтувати напрямки комплексного розвитку, сформулювати основні реальні завдання й критерії, що визначають соціально-економічну динаміку території в поточному плані й на перспективу, оцінити можливості стратегічного потенціалу до розвитку й на цій основі виділити й реалізувати пріоритетні для території проекти й заходи, котрі дозволять найбільш ефективно використовувати специфічні умови регіону, виявити резерви необхідних ресурсів для стимулювання й розширення господарської діяльності й підвищення добробуту населення території в ринкових умовах. При цьому важлива роль належить схемі прийняття регіональних управлінських рішень щодо комплексного розвитку регіону, формування відповідних програм діяльності регіону.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Процедури прийняття управлінського рішення на різних рівнях регіонального управління, принципи та критерії відбору їх альтернатив були у колі уваги багатьох дослідників: В.Іванова, Г. Клейнера, В.Патрушева, Р. Косячкова, Л. Лозовського, Б. Райзберга, Е. Стародубцева [3-6]. Але не існує універсального алгоритму прийняття ефективного рішення, оскільки кожна окрема ситуація потребує докладного дослідження та свого особливого підходу. Тому, питання вдосконалення процедури прийняття рішення щодо комплексного розвитку регіону представляють не тільки теоретичний, але й практичний інтерес.

Мета статті. Вдосконалення процедури прийняття рішення щодо комплексного розвитку регіону.

Виклад основних результатів дослідження. Наукове обґрунтування напрямків комплексного розвитку, а також методичне забезпечення вироблення й оцінки ефективності конкретних управлінських рішень повинні опиратися на новітні досягнення економічної науки, такі як системний і ситуаційний підходи.

Системний підхід є основою методології регіонального управління. Системний підхід розглядається, як такий, що дозволяє створити цілісне уявлення про регіон, структуру його стратегічного потенціалу, напрямки комплексного розвитку. Стосовно до процедури ухвалення управлінського рішення системний підхід означає одночасний розгляд складових стратегічного потенціалу регіону і як особливої системи, і як підсистеми більш загальної системи регіону. Більш широке розуміння системного підходу включає аналіз складових стратегічного потенціалу регіону, розгляд структури стратегічного потенціалу, вивчення зв'язків з елементами іншого регіону, вивчення середовища реалізації системи, характер її комунікацій і того яким чином розвивався й формувалася стратегічний потенціал регіону.

Система припускає єдність, що складається з взаємозв'язаних, взаємозалежних частин, кожна з яких привносить щось унікальне в характеристику цілого. Відповідно до Великої радянської енциклопедії, під системою розуміється «безліч елементів, що перебувають у відносинах і зв'язках один з одним, які утворюють певну цілісність, єдність» [1; 2; 4].

Можна по-різному підходити до класифікації систем, що в значній мірі визначається цілями конкретного аналізу. Цікаву, на наш погляд, класифікацію систем розробив Г.Б. Клейнер, виділивши системи декількох типів, а саме, об'єктного (підприємство, територія), середовищного (інститути, комунікації), процесного (поширення інновації, інфляція, зростання, спад) і проєктного (створення підприємства, будівництво будинку). Причому ці типи систем мають різне поширення в часі й у просторі [4]. Регіон відноситься до систем об'єктного типу.

Застосовуючи системний підхід, відбувається процес формування односпрямованих цілей і завдань комплексного розвитку регіону, розробляються й реалізуються сценарії розвитку складових стратегічного потенціалу на основі яких формується єдиний напрямок комплексного розвитку регіону. Системний підхід також є базовим методом аналізу комплексного розвитку регіону в силу наступних причин: дозволяє створити цілісне уявлення про регіональне господарство й промисловий комплекс; дозволяє побачити зв'язки між елементами стратегічного потенціалу регіону, взаємовплив компонентів, оцінити внесок кожної складової в загальний результат; дозволяє побачити проблеми управління стратегічним потенціалом регіону.

Ситуаційний підхід до процесу ухвалення управлінського рішення дозволяє реагувати на умови, у яких відбувається вироблення й ухвалення рішення. Відповідно до профілю ситуації в регіоні формуються сценарії розвитку складових стратегічного потенціалу.

До процедури прийняття управлінського рішення на регіональному рівні пред'являється кілька вимог, до яких можна віднести: всебічну обґрунтованість рішення; своєчасність; необхідну повноту змісту; правомочність; погодженість із прийнятими раніше рішеннями.

Всебічна обґрунтованість рішення означає, насамперед, необхідність прийняття його на базі максимально повної й достовірної інформації. Однак тільки цього недостатньо. Воно повинне охоплювати весь спектр питань, усю повноту потреб керованої системи. Для цього необхідно знання особливостей, шляхів розвитку керованої, керованої систем і навколишнього середовища. Потрібен ретельний аналіз можливостей складових стратегічного потенціалу регіону, цільових функцій розвитку, економічних і соціальних перспектив регіону, національної й світової економіки. Всебічна обґрунтованість рішень вимагає пошуку нових форм і шляхів обробки зовнішньої й внутрішньої стосовно регіону інформації, її аналітичної обробці, формуванню інформаційних баз даних.

Своєчасність управлінського рішення означає, що ухвалене рішення не повинне не відставати, не випереджати потреби й завдання комплексного розвитку регіону. Передчасно ухвалене

рішення не знаходить підготовленого ґрунту для його реалізації й розвитку й може дати імпульси для розвитку негативних тенденцій у регіоні. Запізнілі рішення не менш шкідливі для нього. Вони не сприяють вирішенню багатьох проблем із тривалим строком давнини й ще більш збільшують і без того хворобливі процеси.

Необхідна повнота змісту рішень має на увазі, що вони повинні охоплювати весь керований об'єкт, усі складові стратегічного потенціалу регіону, усі напрямки комплексного розвитку. У найбільш загальній формі управлінське рішення повинно охоплювати ціль (сукупність цілей) функціонування й розвитку складових стратегічного потенціалу регіону і його самого; засоби й ресурси, використовувані для досягнення цих цілей; основні шляхи й способи досягнення цілей; строки досягнення цілей; порядок взаємодії між складовими стратегічного потенціалу регіону; організацію виконання робіт на всіх етапах реалізації рішень.

Важливою вимогою управлінського рішення є правомочність (владність) рішення – строге дотримання суб'єктом управління тих прав і повноважень, які йому надані вищим рівнем управління (державою). Збалансованість прав і відповідальності кожного органу, кожної ланки й кожного рівня управління – постійна проблема, пов'язана з неминучим виникненням нових завдань комплексного розвитку й відставанням від них системи регламентації й регулювання. Погодженість із прийнятими раніше рішеннями означає також необхідність дотримання чіткому причинно-наслідковому зв'язку комплексного розвитку. Вона необхідна для дотримання законів, постанов, розпоряджень. На рівні регіону вона необхідна для здійснення послідовної науково-технічної, соціально-економічної політики та ін. Оскільки для ухвалення управлінського рішення в регіоні рекомендований системний підхід, то розглянемо такі складові як суб'єкт, що ухвалює рішення в регіоні й об'єкт управління на котрий воно спрямоване. Усі разом вони представляють собою загальні умови ухвалення управлінського рішення в регіоні (рис. 1). Рішення

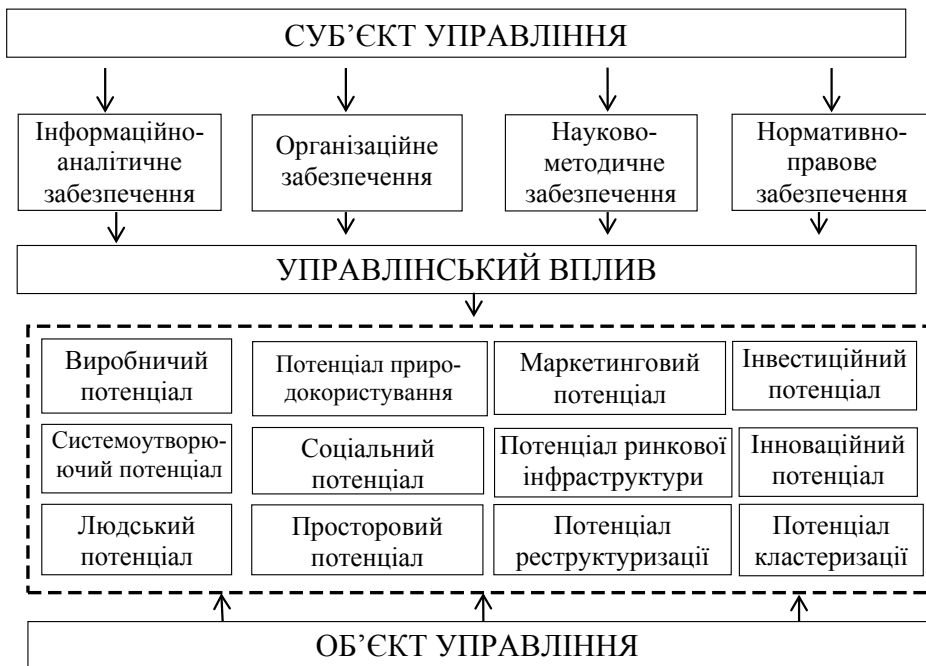


Рис. 1. Умови реалізації системного підходу в управлінні комплексним розвитком регіону

суб'єкта управління – органу регіонального управління ґрунтуються на таких важливих блоках його забезпечення: інформаційний, правовий, організаційний, науково-методологічний. Необхідно підкреслити, що сьогодні підвищенню ефективності інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності всіх рівнів і галузей регіональної, державної влади й управління приділяється мало уваги. Усе це повинне активно реалізовуватися в практичній діяльності. Саме з розвитком інформаційно-аналітичних технологій і їх впровадженням зв'язуються успіхи в забезпеченні

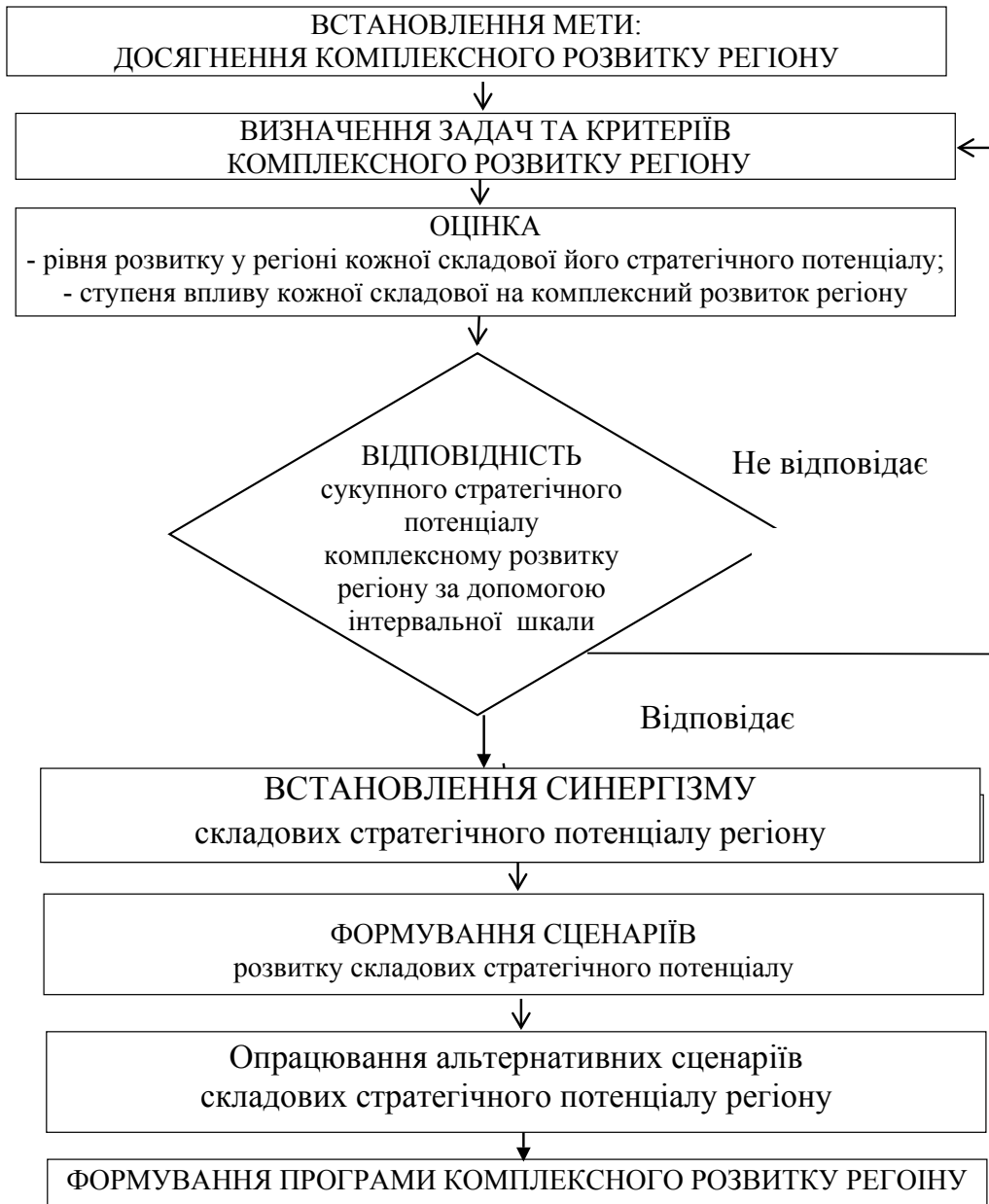


Рис. 2. Алгоритм процесу прийняття рішення щодо комплексного розвитку регіону

прийняття управлінських рішень у регіоні. Дослідження показує, що інформаційно-аналітичні системи, призначені для ефективного функціонування регіональних органів влади в аспекті прийняття важливих управлінських рішень, зв'язані зі складним математичним моделюванням управлінських ситуацій, що вимагають об'єктивних критеріїв оцінки кінцевого результату.

Повсякденна практика показує, що сьогодні при проведенні аналітичних досліджень необхідний пошук нетрадиційних парадигм використання інформаційно-аналітичних технологій, що, на думку дослідника Р.А. Косячкова, припускає обов'язковий облік наступних факторів [3; 5]: принципової інформаційної відкритості технологій підготовки й прийняття управлінських рішень; необхідності підтримки інформаційно-аналітичними технологіями процесів постановки управлінських завдань; великої формальної невизначеності цілей і суб'єктивності критеріїв оцінки прийнятих рішень; наявності в інформаційно-аналітичних технологіях явних елементів інтуїтивного характеру; істотного впливу девіаційних процесів на підготовку й прийняття управлінських рішень. Об'єкт управління представлено складовими стратегічного потенціалу: системоутворюючим, виробничим, людським, соціальним потенціалом, потенціалом природокористування, маркетинговим потенціалом регіону, інвестиційним та інноваційним потенціалом та потенціалом ринкової інфраструктури. Отже, алгоритм прийняття управлінського рішення щодо комплексного розвитку регіону представляє собою кілька послідовних кроків (рис. 2).

Пропонований алгоритм процедури прийняття рішення щодо комплексного розвитку регіону є актуальним для сучасних умов функціонування регіонів. Це досягається за рахунок формування й використання переліку сценаріїв розвитку складових стратегічного потенціалу регіону, які формуються з урахуванням профілю ситуації в регіоні, а також за рахунок використання інструмента перевірки сценаріїв для формування програми дій щодо комплексного розвитку регіону.

Висновки. Таким чином, для одержання найкращого ефекту в розробці сценарних варіантів розвитку необхідно в комплексі використовувати інструменти, методи й підходи, тому що сам процес розробки варіантів майбутнього комплексного розвитку регіону складний, і на кожному його етапі потрібні свої підходи й способи. Від наявності повної й достовірної інформації на початковому етапі багато в чому залежить вирішення проблеми підвищення якості сценарних альтернатив. Досягнення доступності й вірогідності інформації представляє собою серйозну проблему й часто приводить до необхідності змушеного звуження кола отриманих при розробці сценаріїв.

1. Большая советская энциклопедия. В 30-ти т. Т. 23 / ред. А.М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1976. – 640 с.

2. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: Ок. 65 000 слов и фразеологических выражений / под ред. проф. Л.И. Скворцова. – 26 изд., перераб. и доп. – М.: ООО «Изд-во Оникс», 2008. – 736 с.

3. Иванов В.Н. Социальные технологии / В.Н.Иванов, В.И.Патрушев. // М.: Муниципальный мир, 2004. – 432 с.

4. Клейнер Г.Б. Системная парадигма и экономическая политика / Г.Б. Клейнер // Общественные науки и современность. – 2007. – № 2. – С. 3-14.

5. Косячков Р.А. Информационные технологии в системе управления / Р.А. Косячков // Компьютеры. – 2005. – № 11. – С. 11-24.

6. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.

E-mail: mari-makva@yandex.ru

УДК 006.015.2

Ковальова М.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту,
Київський національний університет культури і мистецтв

СЕРТИФІКАЦІЯ ПРОДУКЦІЇ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ: ВИМОГИ ТА ПРОЦЕДУРА

В статті аналізується процедура сертифікації продукції в Європейському Союзі, її основні особливості та вимоги, визначаються загальні основи стандартизації та сертифікації. Обрання Україною проєвропейського напрямку розвитку країни зумовлює необхідність детального розгляду процесів сертифікації в ЄС та гармонізації технічних стандартів. Однією з особливостей стандартизації в ЄС є визначення вимог до самої продукції. Документальним підтвердженням відповідної якості є сертифікати, видані акредитованими органами ЄС, хоча європейські стандарти мають в переважній більшості рекомендаційний характер. Детальне вивчення та дотримання затвердженої процедури сертифікації згідно з Директивами ЄС дозволить українським виробникам удосконалити та модернізувати власне виробництво.

Ключові слова: стандартизація, сертифікація, Директиви, Новий підхід, технічні стандарти, гармонізація технічних стандартів, Угода про асоціацію.

СЕРТИФИКАЦИЯ ПРОДУКЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ: ТРЕБОВАНИЯ И ПРОЦЕДУРА

Ковалёва М.Л.

В статье анализируется процедура сертификации в Европейском Союзе, ее основные особенности и требования, определяются общие основы стандартизации и сертификации. Выбор Украиной проевропейского направления развития страны обуславливает необходимость детального рассмотрения процессов сертификации в ЕС и гармонизации технических стандартов. Одной из особенностей стандартизации в ЕС является определение требований к самой продукции. Документальным подтверждением соответствующего качества являются сертификаты, выданные аккредитованными органами ЕС. В то же время, европейские стандарты в своем большинстве имеют рекомендательный характер. Детальное изучение и исполнение утвержденной процедуры сертификации в соответствии с Директивами ЕС позволит украинским производителям усовершенствовать и модернизировать собственное производство.

Ключевые слова: стандартизація, сертифікація, Директиви, Новий підхід, технічні стандарти, гармонізація технічних стандартів, Соглашение об асоціації.

CERTIFICATION OF PRODUCTS IN THE EUROPEAN UNION: REQUIREMENTS AND PROCEDURE

Kovalova M.

The article analyzes the procedure of certification of products in the European Union, its main features and requirements. Analyses the legal provision of technical regulation in the EU. Defines the general basis of standardization and certification. The election of Ukraine's pro-European direction of devel-

opment of the country determines the need for detailed consideration of the certification processes in the EU and the harmonization of technical standards. One of the features of standardization in the EU is to define requirements to the products. Thus, the production of Ukrainian products according to European standards would allow the domestic producers to compose a decent competition in the market of non-EU countries. Documentary proof of suitable quality are the certificates issued by the accredited bodies of the EU. However European standards have overwhelmingly Advisory in nature. Detailed study of and compliance with the approved certification procedures in accordance with EU directives will allow Ukrainian manufacturers improve and upgrade. Raising competitive ability level of Ukrainian production in the European will be the consequence of this, and it is later and world, market.

Keywords: *standardization, certification, Directives, new approach, technical standards, harmonization of technical standards, Association Agreement.*

Постановка проблеми. Обрання Україною проєвропейського напрямку розвитку країни зумовлює необхідність детального розгляду процесів сертифікації в ЄС та гармонізації технічних стандартів. Виробництво української продукції згідно з європейськими стандартами дозволить вітчизняним виробникам скласти гідну конкуренцію на ринку країн-членів ЄС. Документальним підтвердженням відповідної якості є сертифікати, видані акредитованими органами ЄС. Однією з особливостей європейських стандартів, в переважній більшості, є їх рекомендаційний характер. Детальне вивчення та дотримання затвердженої процедури сертифікації згідно з Директивами ЄС дозволить українським виробникам удосконалити та модернізувати власне виробництво. Наслідком цього стане підвищення рівня конкурентоспроможності української продукції на європейському, а згодом і світовому, ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями міжнародної стандартизації та сертифікації займаються такі науковці як Віткін Л., Луценко Д. [1], Кунц О. [2], Сліпеч О., Ваніфатова Л., Пшенична О. [5], Гуменюк Г. Д., Сілонова Н. Б., Слива Ю. В. [6], Салухіна Н. Г., Язвінська О. М. [7] та інші. Проте, у зв'язку з проголошенням Україною проєвропейського вектору розвитку, дане питання потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення особливостей та вимог процедури сертифікації в Європейському Союзі в контексті Угоди про асоціацію України та ЄС.

Виклад основних результатів дослідження. Світовий досвід демонструє, що при виході на зовнішній ринок, підприємство повинно одержати на свою продукція відповідним чином задокументоване підтвердження якості, що має відповідати вимогам країн-лідерів споживчих ринків. На даний момент це Європейський Союз, США, Канада. Наприклад, наразі практично будь-яка компанія Китаю, в розділі «країна поставки», вказують GLOBAL, що свідчить про наявність всієї необхідної документації про дотримання вимог щодо якості Європейського Союзу та США.

Однією з сучасних особливостей торгівлі на світовому ринку є необхідність підготовки вище зазначених документів вже на стадії запуску першої (можливо пробної) партії товару, оскільки споживачеві продукція потрібна сьогодні, а не тоді, коли виробник вирішить провести процедуру сертифікації для ринку споживача. Тим більше, що процедура по підтвердженню відповідності займає деякий час. У будь-якій країні світової спільноти при вивезенні товарів закордон, промислова галузь повинна відповідати технічним регламентам, процедурам оцінки відповідності та сертифікації світовим стандартам, що сприяє загальній інтеграції та розвитку світової торгівлі. Тим не менш, іноді вимоги з технічного регулювання можуть накласти обмеження на торгівлю, тому будь-які заходи регулювання стосовно продукції мають бути відповідними до мети регулювання, що забезпечується країнами Європейського Союзу на внутрішньому та зовнішньому ринках. У ЄС вжито заходів, які сприяють міжнародній торгівлі різною продукцією між Європейським Співтовариством третіми країнами [Івано-фр].

В обороті продукції на ринку ЄС особливу відповідальність несе імпортер, так як продукція, поставлена з третіх країн так само зобов'язана пройти всі процедури на відповідність європейським стандартам і директивам, які мають відношення до конкретної продукції. Імпортер повинен бути впевнений, що продукція відповідає вимогам ЄС та має відповідні документи.

Перед визначенням безпосередньої процедури сертифікації продукції на ринку Європейського Союзу, необхідно зазначити про значення в даному випадку відповідних Директив ЄС на їх використання на практиці. Європейські (як і національні) стандарти в переважній більшості мають рекомендаційний характер, Таким чином, виробник вже сам приймає рішення про їх дотримання при виробництві продукції, але у випадку недотримання загальноприйнятих стандартів, він вже має довести своєму потенційному споживачеві, що були прораховані всі ризики та кінцева продукція є безпечною для здоров'я громадян та оточуючого середовища.

Видання Директив, метою яких є передусім забезпечення гармонізації вимог до здоров'я і безпеки людей, що працюють з технікою, знаходиться в компетенції Ради Європейського Союзу. Директиви охоплюють всі аспекти безпеки, в тому числі положення, що стосуються проектування і виготовлення продукції. В директивах ЄС викладені загальні обов'язкові вимоги для держав-членів Європейського Союзу для здійснення на національному рівні, законів, правил та адміністративних процедур, необхідних для відповідності вимогам Директив. При цьому, європейські Директиви є юридично обов'язковими для кожної держави-члена Європейського Союзу і має більшу вагу, ніж закони окремих держав-членів. Держава-член має право вирішувати, які Директиви мають бути реалізовані в національному законодавстві і які засоби застосовувати для реалізації мети Директив Європейського Парламенту та Ради.

Наголосимо, що Директиви Європейського Союзу встановлюють основні вимоги, яким повинна відповідати продукція, яку поставляють на внутрішній ринок країн членів ЄС. Директиви точно визначають необхідні результати, які повинні бути досягнуті при виробництві продукції, але в той же час не мають вимог до безпосереднього виробництва продукції, тобто виробник має свободу дій у виборі технічних умов виробництва, але загальні та основні вимоги Директив Нового підходу повинні бути виконані.

Головна вимога до продукції, що безпосередньо виходить ринок ЄС, – безпечність для споживача та оточуючого середовища. Відмітимо, що при цьому виробники повинні дотримуватися правил чесної конкуренції, яка в даному випадку передбачає рівність умов, в яких проводиться процедура сертифікації продукції, що підпадає під процедуру сертифікації з правом нанесення знака CE.

Маркування CE означає, що продукція відповідає вимогам чинних Директив Європейського Союзу. Директиви визначають мінімальні обов'язкові вимоги з безпеки для конкретних видів продуктів, які (Директиви) отримали назву «Нового підходу». Викладені основні вимоги в Директивах ЄС, повинні бути виконані в обов'язковому порядку, перш ніж продукція зможе бути продана на території країн Європейської економічної зони. Відповідно до цього, якщо продукція відповідає застосовним Директивам Європейського Союзу, вона повинна мати маркування CE (CE Marking). Знак CE означає в даному випадку «Європейська Відповідність». Відповідно, даний знак свідчить, про право виробника вільно переміщати та продавати позначену продукцію в будь-якій країні Європейського економічного простору.

Для отримання права нанесення знака CE на продукцію, необхідно насамперед визначити, які Директиви поширюється на продукт. Важливо також розуміти, що не всі Директиви Європейського Союзу Нового Підходу, що стосуються продукції, визначають правила і порядок сертифікації продукції з правом нанесення маркування CE, так Директива по загальну безпеку продукції (GPSD), визначає мінімальні обов'язкові вимоги щодо безпеки продукції, але не вимагає маркування [8].

Отже, Директиви Нового Підходу Європейського Парламенту та Ради призначені для полегшення сертифікації продукції, призначеної для ринку ЄС і підтримувати високий рівень безпеки по відношенню до споживача і навколишнього середовища, зняття бар'єрів щодо руху товарів і послуг всередині Європейського Співтовариства. Загалом, процедура сертифікації в Європейському Союзі має наступні етапи [9]:

1. Визначення Директиви (або Директив), під дію якою підпадає конкретна продукція. У випадку, якщо продукція не підпадає під дію Директив, що вимагають нанесення маркування CE, то вона не може мати даний знак. Наприклад, Директиви Нового Підходу не розповсюджуються на косметику, продукти харчування, автотранспорт або хімічні речовини, які підпадають під старий підхід, але тим не менш, всі продукти мають відповідати положенням Директиви 2001/95/ЄС про загальну безпеку продукції. Директиви Європейського союзу Нового та Глобального підходів встановлюють основні вимоги щодо продукції, яка виходить у біг на внутрішній ринок країн-членів ЄС. Ще раз зазначимо, що Директиви встановлюють вимоги щодо результатів виробництва, а технічні рішення виробник приймає самостійно. Доволі часто продукція підпадає під дію кількох Директив.

2. Визначити чи існують гармонізовані європейські стандарти відносно конкретної продукції. Використання гармонізованих стандартів не завжди є обов'язковою вимогою відповідності продукції чи зазначеним стандартам, наявність відповідних сертифікатів є додатковим свідченням рівня конкурентоспроможності на європейському ринку. Гармонізовані стандарти встановлюють технічні характеристики виробів, що відповідають основним вимогам Директив ЄС. Як наслідок, застосування у виробництві гармонізованих стандартів Європейського Союзу свідчить про відповідність продукції вимогам про безпеку.

3. Визначити процедуру проведення оцінки відповідності продукції. В Європейському Союзі схеми сертифікації продукції розбиті на модулі. Взагалі, модулі стосовно процедур оцінки відповідності (процедура сертифікації CE) були визначені в Рішенні 93/465/ЄЕС, де вперше в європейській практиці визначались етапи процедури сертифікації та правила маркування продукції новим знаком відповідності – маркування CE – CE Marking. Модулі щодо оцінки відповідності містять чіткі та узгоджені процедури сертифікації та практично унеможливають різні трактування даних процедур. В новому Рішенні 768/2008/ЄС (Decision No 768/2008/ЄС) досить чітко прописані процедури щодо визначення потенційних ризиків стосовно безпечності продукції.

4. Визначити необхідність залучення уповноваженого органу та акредитованих лабораторій з метою визначення відповідності всім вимогам щодо безпечності продукту. Сама процедура оцінки відповідності буде відрізнятися в залежності від конкретної продукції, Директиви та стандартів. Виробник має гарантувати, що його продукція відповідає всім основним вимогам Директив ЄС та надати належні докази щодо відповідності вимогам гармонізованого законодавства ЄС. В даному випадку результати випробувань, що проводились в акредитованій лабораторії ЄС, визнаються на всій території всіх країн-членів Європейського Союзу, так само як і Сертифікати відповідності, що надані нотифікованими органами ЄС.

5. Проведення відповідних процедур щодо відповідності якості продукції вимогам стандарту у випадку, коли випробування показали невідповідність Директивам.

6. Необхідно перевірити, чи існують в країні, на ринок якої плануються поставки продукції, особливі вимоги щодо стандартів, маркування, пакування тощо.

7. Виробник має розробити технічну документацію у відповідності з вимогам Директиви. В зазначену документацію має входити оцінка відповідності продукції вимогам Директиви, в тому числі докладна документація стосовно технічних аспектів виробництва.

8. Складання ЄС Декларації про відповідність, вказавши всі Директиви ЄС, під дію яких підпадає продукція.

9. Нанесення СЕ маркування на продукцію, яка є єдиною візуальною ознакою відповідності на території Європейського Союзу. Розміщуючи на своїй продукції зазначене маркування, виробник тим самим гарантує споживачам (та компетентним органам ЄС), що продукція має високий рівень якості та відповідає європейським стандартам та Директивам, є безпечною для здоров'я громадян та оточуючого середовища. Зазначимо, що й само нанесення знаку СЕ повинно проходити по затвердженим правилам. Маркування має бути не менш ніж 5 мм у висоту та не стиратися, може бути нанесене як на саму продукцію, так і на пакування (чи етикетку) або на супроводжуючу документацію.

Наголосимо, що в гармонізованій технічній сертифікації надана докладна інформація про порядок нанесення маркування на конкретну продукцію. Переваги маркування СЕ полягають передусім в тому, що продукція з даним маркуванням має право на реалізацію на території всього Європейського Союзу як свідчення відповідності всім вимогам країн, що входять до складу ЄС.

Висновки. Однією з головних умов виходу українських товаровиробників на ринки країн-членів ЄС є відповідна якість продукції. Свідченням якості та безпечності продукції, як правило, є сертифікат, виданий відповідним органом ЄС, та маркування СЕ. Переважна більшість стандартів ЄС, згідно яких видається зазначених сертифікати, носять рекомендаційний характер, але саме їх наявність підвищує рівень конкурентоспроможності продукції. Процедура сертифікації ЄС чітко визначена та практично не допускає різних трактувань, отже детальне її вивчення та дотримання дозволить вітчизняним виробникам мати документальне підтвердження якості своєї продукції.

1. Віткін Л. *Модель реформування системи стандартизації України в кон-тексті міжнародних зобов'язань та необхідності модернізації економіки* / Л. Віткін, Д. Луценко // *Стандартизація. Сертифікація. Якість*. – 2013. – № 3. – С. 3-12.

2. Куңц О. *Європейська стандартизація* / О. Куңц // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrinterstandard.com/shared/files/file/EUROPEAN%20STANDARDISATION_ukr.doc.

3. Віткін Л., Баласинович Б. *Інфраструктура якості Німеччини — як при-клад для розбудови сучасної системи технічного регулювання України* // *Стандартизація, сертифікація, якість*. – 2009. – № 1. – С. 45-51.

4. Віткін Л. *Франція. Болгарія. Подальший розвиток системи технічного регулювання у Європейському Союзі* // *Стандартизація, сертифікація, якість*. – 2009. – № 6(61). – С. 19-24.

5. Сліпець О. *Міждержавна стандартизація. Сьогодення та пер-спективи* / О. Сліпець, Л. Ваніфатова, О. Пиєнична // *Стандартизація. Сертифікація. Якість : науково-технічний журнал*. – 2014. – № 1. – С. 4-7.

6. *Міжнародна і регіональна стандартизація: Навчальний посіб-ник* / Г. Д. Гуменюк, Н. Б. Сілонова, Ю. В. Слива. – К.: Кон-дор-Видавництво, 2014. – 472 с.

7. Салухіна Н. Г. *Стандартизація та сертифікація товарів і послуг підручник* / Н. Г. Салухіна, О. М. Язвінська, 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 426 с.

8. *«Стандарти та сертифікація продукції в ЄС» (методична брошура). Упорядники: О. Сороковський, Н. Коваль, С. Калабін, М. Чепой. Одеса: «Регіональний фонд підтримки підприємства в Одеській області», 2013. – 52 с.*

9. *International center for quality* / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icqc.eu/ru/index.php>

E-mail: kovalova1503@gmail.com

УДК 330.34

Кожухова Т.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

НАЦІОНАЛЬНЕ ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ БАЗОВИХ СЕКТОРІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ

У статті здійснено оцінку національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку України і проведено аналіз механізмів національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку, обсягів державних видатків, відповідності показників національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку України цільовим показникам, встановленим на міжнародному рівні. Визначено різноспрямованість тенденцій національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку України та визначено невідповідність показників національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку цільовим показникам, встановленим на міжнародному рівні. Виявлено брак коштів у сфері фінансування сектору охорони здоров'я, освіти; неефективне управління та використання державних коштів у секторі охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища, соціального захисту, науки, освіти і культури.

Ключові слова: сталій розвиток, національне державне фінансування, державні видатки, базові сектори сталого розвитку, цільові показники фінансування.

НАЦИОНАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ БАЗОВЫХ СЕКТОРОВ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ОСОБЕННОСТИ

Кожухова Т.В.

В статье осуществлена оценка национального государственного финансирования базовых секторов устойчивого развития Украины и проведен анализ механизмов национального государственного финансирования базовых секторов устойчивого развития, объемов государственных расходов, соответствия показателей национального государственного финансирования базовых секторов устойчивого развития Украины целевым показателям, установленным на международном уровне. Определена разнонаправленность тенденций национального государственного финансирования базовых секторов устойчивого развития Украине и определено несоответствие показателей национального государственного финансирования базовых секторов устойчивого развития целевым показателям, установленным на международном уровне. Выявлена нехватка средств в сфере финансирования сектора здравоохранения, образования; неэффективное управление и использование государственных средств в секторе здравоохранения, охраны окружающей среды, социальной защиты, науки, образования и культуры.

Ключевые слова: устойчивое развитие, национальное государственное финансирование, государственные расходы, базовые секторы устойчивого развития, целевые показатели финансирования.

NATIONAL PUBLIC FUNDING OF BASIC SECTORS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN UKRAINE: TRENDS AND FEATURES

Kozhukhova T.

The article provides an assessment of the national public funding of basic sectors of sustainable development of Ukraine. National mechanisms for public funding of basic sectors of sustainable development, the volume of national public spending, ratios of national public funding of basic sectors of Ukraine's sustainable development and targets set at international level have been analyzed. Multidirectionality of trends of national public funding of basic sectors of sustainable development in Ukraine has been defined. The mismatch of indicators of public funding of basic sectors of sustainable development and targets set at international level has been determined. The following points have been revealed: a lack of funds in the financing of the health and education sectors; inefficient management and use of public funds into the health sector, the environment, social security, science, education and culture.

Keywords: sustainable development, national public funding, public spending, basic sectors of sustainable development, targets, funding.

Постановка проблеми. Вирішення глобальних та загальносупільних проблем, пов'язаних з забезпеченням економічного зростання, соціального розвитку, створенням безпечних умов для життя людини та відновленням навколишнього природного середовища є надзвичайно важливим для України. Протягом багатьох років політика України у сфері сталого розвитку спрямована на ліквідацію бідності, впровадження моделей сталого виробництва та споживання, спрямованих на забезпечення життєдіяльності людства, охорону і раціональне використання природних ресурсів, оптимізацію ресурсної бази економічного та соціального розвитку. Прийняття підсумкового документу саміту ООН «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р.» [1] зумовлює необхідність активізації зусиль України у досягненні цілей сталого розвитку та здійсненні державної фінансової підтримки базових секторів, що включають сільське господарство, охорону здоров'я, соціальний захист, освіту і охорону навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням національного державного фінансування сталого розвитку України присвячено праці багатьох вітчизняних вчених. Сучасні проблеми та пріоритети бюджетного забезпечення соціальних видатків досліджувала Ю.І. Скулиш [2], фінансування сільського господарства у контексті сучасних умов розглядала С.А. Власюк [3], сутність і проблеми підвищення ефективності видатків бюджету вивчала Л.А. Васютинська [4]. У зв'язку з новим порядком денним у сфері розвитку необхідним є встановлення тенденцій національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку України для прийняття ефективних та своєчасних управлінських рішень.

Мета статті. Мета статті полягає у встановленні тенденцій та особливостей національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. Для оцінки національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку України проведено аналіз механізмів національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку, обсягів державних видатків до базових секторів сталого розвитку, відповідності показників національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку цільовим показникам, встановленим на міжнародному рівні.

Механізми національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку в Україні.

Сектор сільського господарства. Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади України, що забезпечує формування та реалізує державну аграрну політику, державну

політику у сферах сільського господарства та з питань продовольчої безпеки держави є Міністерство аграрної політики та продовольства України. Державне фінансування сільськогосподарського сектору в Україні здійснюється за такими напрямками: 1) дотації на виробництво (дотації державного і місцевих бюджетів на утримання маточного поголів'я тварин, посівів стратегічно важливих видів сільськогосподарських культур); 2) фінансово-кредитна підтримка. Відповідно до Закону України «Про особливості страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою» з 2012 р. сільськогосподарським товаровиробникам надаються кошти з державного бюджету у вигляді субсидій для оплати частини страхового платежу (страхової премії), нарахованого за договором страхування, що дозволяє товаровиробникам знизити витрати на страхування сільськогосподарської продукції.

Як зафіксовано в Законі України «Про державну підтримку сільського господарства України», фінансова підтримка суб'єктів господарювання агропромислового комплексу здійснюється також через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів. Здешевлення кредитів здійснюється в режимі кредитної субсидії та полягає у субсидуванні частини плати (процентів) за використання кредитів, наданих банками в національній та іноземній валюті. Компенсація лізингових платежів полягає у частковому відшкодуванні сплачених суб'єктами господарювання агропромислового комплексу лізингових платежів за придбані техніку та/або обладнання для агропромислового комплексу на умовах фінансового лізингу. Розмір кредитної ставки, що компенсується, максимальний розмір кредитної ставки за залученими кредитами, а також порядок компенсації лізингових платежів визначаються Постановою КМУ «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для здійснення фінансової підтримки суб'єктів господарювання агропромислового комплексу через механізм здешевлення кредитів та компенсації лізингових платежів».

Стратегічним планом реформування аграрного сектору «3+5», розробленим та взятим до виконання Міністерством аграрної політики та продовольства України, передбачено створення умов для розвитку дрібних фермерських господарств та стимулювання виготовлення продукції з доданою вартістю. Стратегічний план включає фінансову підтримку дрібних виробників за рахунок компенсації кредитних ставок, створення фонду підтримки малих сільськогосподарських виробників, розвиток страхування, субсидування дрібних фермерів та інші програми стимулювання розвитку окремих напрямків [5]. Покращення доступу вітчизняного агробізнесу до фінансування та умов фінансування для всіх зацікавлених сторін з використанням кращих європейських та міжнародних практик передбачено Єдиною комплексною стратегією та планом дій розвитку сільського господарства та сільських територій в Україні на 2015-2020 рр. [5].

Сектор охорони здоров'я. Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади України, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері охорони здоров'я, захисту населення від інфекційних хвороб, протидії ВІЛ-інфекції/СНІДу та іншим захворюванням є Міністерство охорони здоров'я України (МОЗ).

Згідно з Законом України «Основи законодавства України про охорону здоров'я», кошти Державного бюджету та місцевих бюджетів, асигновані на охорону здоров'я, використовуються для забезпечення населенню гарантованого рівня медичної допомоги, фінансування державних цільових і місцевих програм охорони здоров'я та фундаментальних наукових досліджень з цих питань. Медична допомога надається безоплатно за рахунок бюджетних коштів у закладах охорони здоров'я. Обсяги бюджетного фінансування визначаються на підставі науково обґрунтованих нормативів з розрахунку на одного жителя.

Бюджетні видатки на охорону здоров'я спрямовуються на фінансування медичної продукції та обладнання; поліклінік і амбулаторій, швидких та невідкладних допомог; лікарень та санаторно-курортних закладів; санітарно-профілактичних та протиепідемічних заходів і закладів;

фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері охорони здоров'я; іншої діяльності у сфері охорони здоров'я.

Порядок та умови надання в Україні медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам затверджено постановою КМУ «Деякі питання надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам». Головним розпорядником субвенції є МОЗ. Субвенція спрямовується на оплату поточних видатків закладів охорони здоров'я та програм у цій сфері. Згідно з порядком, що визначає механізм використання коштів, передбачених МОЗ у державному бюджеті для виконання програм та здійснення централізованих заходів з охорони здоров'я, бюджетні кошти спрямовуються: 1) на закупівлю лікарських засобів, імунобіологічних препаратів (вакцин), виробів медичного призначення, медичного обладнання, інших товарів і послуг; 2) на закупівлю послуг з розроблення проектної документації та проведення її державної експертизи щодо підключення центрів екстреної медичної допомоги до телекомунікаційної мережі загального користування; 3) на будівництво ліній зв'язку для зазначеного підключення; 4) на закупівлю витратних матеріалів та послуг для закладів охорони здоров'я, що надають медичну допомогу пацієнтам нефрологічного профілю, які потребують лікування методом гемодіалізу; 5) на закупівлю товарів і послуг, пов'язаних з поставками, або управлінських послуг, які надаються спеціалізованими організаціями, що здійснюють закупівлі; 6) на оплату банківських послуг (закупівля коштів в іноземній валюті); 7) на оплату послуг із супроводження товарів на всій території України уповноваженими МОЗ підприємствами.

МОЗ здійснює розподіл закуплених товарів і послуг між територіальними органами охорони здоров'я та підпорядкованими установами згідно з розрахунками, що проводяться з урахуванням потреби, зазначеної в заявках. Заявки на закупівлю товарів і послуг складаються з урахуванням ефективності використання бюджетних коштів, обґрунтування потреби в таких товарах і послугах.

У 2016 р. розроблена Концепція реформи фінансування охорони здоров'я в Україні, яка визнає нову сучасну модель фінансування системи охорони здоров'я, що передбачає чіткі зрозумілі гарантії держави щодо медичної допомоги, кращий фінансовий захист для громадян у випадку хвороби, ефективний та справедливий розподіл публічних ресурсів та скорочення неформальних платежів.

Сектор соціального захисту. Міністерство соціальної політики України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується КМУ і який забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері праці та соціальної політики. Бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення спрямовуються на фінансування: соціального захисту у випадку непрацездатності; соціального захисту пенсіонерів, ветеранів війни та праці, сім'ї, дітей та молоді, безробітних та інших категорій населення; допомогу у вирішенні житлового питання; фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту. Міністерство соціальної політики України організовує роботу з призначення та виплати передбаченої законодавством державної соціальної допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам, тимчасової державної допомоги дітям, батьки яких не мають можливості їх утримувати або місце проживання батьків яких невідоме, допомоги малозабезпеченим особам, які проживають разом з інвалідами I чи II групи внаслідок психічного розладу, які за висновком лікарської комісії закладу охорони здоров'я потребують постійного стороннього догляду, інвалідам, особам, які переміщуються з тимчасово окупованої території та районів проведення антитерористичної операції, іншим соціально вразливим верствам населення, а також надання субсидій для відшкодування витрат на оплату житлово-комунальних послуг та ін.

Сектор освіти. Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади України, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сферах освіти і науки, наукової,

науково-технічної та інноваційної діяльності, трансферу технологій, а також забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері здійснення державного нагляду за діяльністю навчальних закладів, підприємств, установ та організацій, які надають послуги у сфері освіти або провадять іншу діяльність, пов'язану з наданням таких послуг є Міністерство освіти і науки України (МОН).

Основним джерелом видатків на освіту є державний і місцеві бюджети. Бюджетні видатки на освіту спрямовуються на фінансування: дошкільної освіти; загальної середньої освіти; професійно-технічної освіти; вищої освіти; післядипломної освіти; позашкільної освіти та заходів із позашкільної роботи з дітьми; програм матеріального забезпечення навчальних закладів; фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері освіти; інших закладів та заходів у сфері освіти.

Порядок та умови, що визначають механізм надання освітньої субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам, затверджено відповідною Постановою КМУ. Головним розпорядником субвенції є МОН. Розпорядниками субвенції за місцевими бюджетами є структурні підрозділи з питань освіти і науки, які визначаються рішенням відповідної місцевої ради про такий бюджет, згідно із законодавством. Субвенція спрямовується на оплату поточних видатків навчальних закладів. В Україні з 2015 р. діють такі види трансфертів до місцевих бюджетів, як освітня субвенція (для фінансування загальноосвітніх навчальних закладів) та субвенція на підготовку робітничих кадрів (для фінансування професійно-технічних навчальних закладів) [6]. Крім того, протягом 2015–2017 рр. планується перерозподіл видатків між бюджетами різного рівня для прискорення процесу оптимізації освітньої мережі (зокрема через зміну форми власності деяких навчальних закладів) [6].

Сектор охорони навколишнього середовища. Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади України у формуванні і забезпеченні реалізації державної політики у сфері охорони навколишнього природного середовища є Міністерство екології та природних ресурсів України. Як зафіксовано в Законі України «Про охорону навколишнього природного середовища», фінансування заходів щодо охорони довкілля здійснюється за рахунок Державного бюджету України та місцевих бюджетів, коштів підприємств, установ та організацій, фондів охорони навколишнього природного середовища, добровільних внесків та інших коштів. Державний та місцеві фонди охорони навколишнього природного середовища утворюються за рахунок: а) частини екологічного податку згідно із законом; б) частини грошових стягнень за шкоду, заподіяну порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища в результаті господарської та іншої діяльності, згідно з чинним законодавством; в) цільових та інших добровільних внесків підприємств, установ, організацій та громадян.

Розподіл коштів, що надходять до Державного фонду охорони навколишнього природного середовища, здійснюється КМУ за поданням Міністерства екології та природних ресурсів України, що реалізує державну політику у сфері охорони довкілля. Кошти місцевих і Державного фондів охорони навколишнього природного середовища можуть використовуватися тільки для фінансового забезпечення здійснення природоохоронних заходів, включаючи захист від шкідливої дії вод сільських населених пунктів та сільськогосподарських угідь, ресурсозберігаючих заходів, у тому числі наукових досліджень з цих питань, ведення державного кадастру територій та об'єктів природно-заповідного фонду, а також заходів для зниження забруднення навколишнього природного середовища та дотримання екологічних нормативів і нормативів екологічної безпеки, для зниження впливу забруднення навколишнього природного середовища на здоров'я населення.

Обсяги національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку. Протягом 2004–2015 рр. обсяги національного державного фінансування базових секторів сталого

розвитку України збільшилися з 44,6 до 273,5 млрд. грн. (у 6,1 рази) [7]. При цьому слід відзначити зміни, що відбулися у структурі державних видатків, спрямованих на фінансування базових секторів сталого розвитку. Так, у 2004 – 2015 рр. частка державних видатків на підтримку сільського господарства зменшилась у 3,2 рази, на охорону навколишнього середовища – у 1,5 рази, охорону здоров'я – у 1,2 рази, освіту – у 1,1 рази. Поряд з цим зафіксовано збільшення частки бюджетних асигнувань, спрямованих до сектору соціального захисту (у 1,1 рази) (рис. 1).

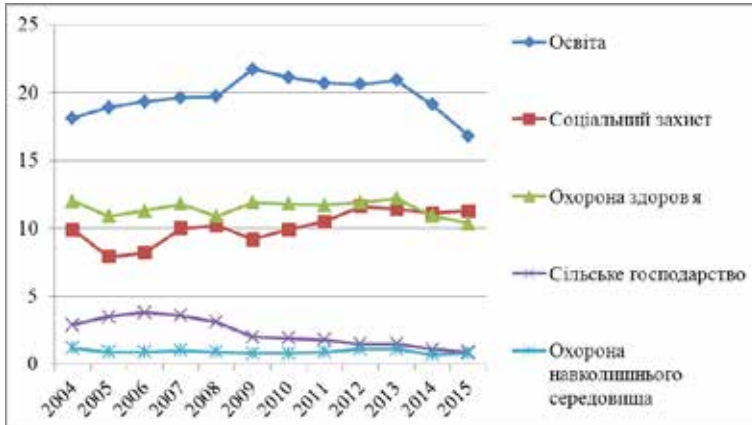


Рис. 1. Динаміка державних видатків до базових секторів сталого розвитку в Україні, % державних видатків

Джерело: складено автором на основі [7]

Різне зменшення національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку України в 2014 р. (у 1,1 рази) відбулося через обмежені можливості ресурсної частини бюджету та спрямування видатків на вирішення нагальних потреб, пов'язаних з погіршенням умов роз-

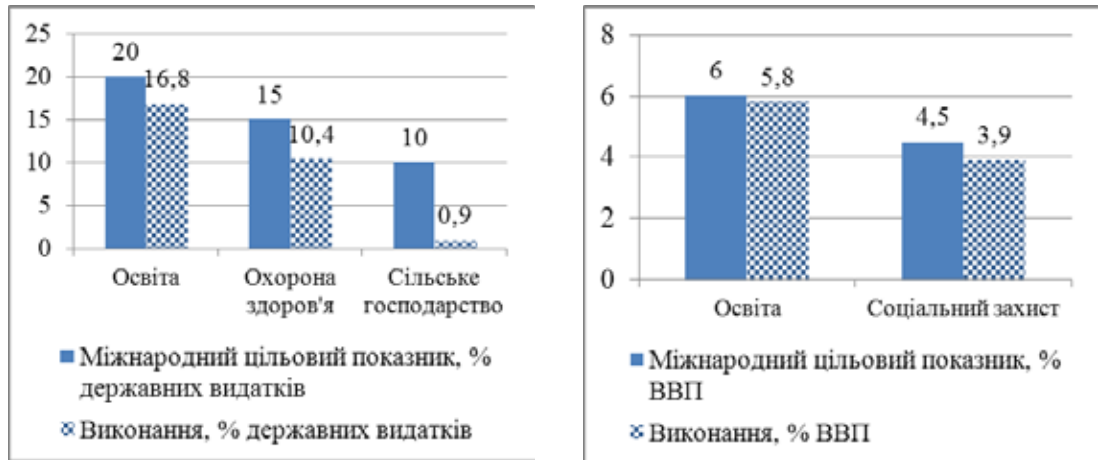


Рис. 2. Розрив між міжнародними цільовими показниками і фактичним державним фінансуванням базових секторів сталого розвитку в Україні у 2015 р.

Джерело: складено автором на основі [7]

витку економіки. Суттєвий вплив на розвиток економіки України у 2014 р. мали сформовані у попередні роки дисбаланси, пов'язані з погіршенням стану платіжного балансу та зменшенням валютних резервів, випереджаючим зростанням споживання та зменшенням інвестиційних можливостей підприємств, несприятлива цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, початок військового конфлікту на сході України, глибока девальвація національної грошової одиниці, анексія АР Крим і м. Севастополя [8]. Протягом 2013 – 2014 рр. зафіксовано збільшення частки державних видатків на фінансування збройних сил з 2,9% до 5,2% (у 1,8 рази), правоохоронних органів – з 7,8% до 8,6% (у 1,1 р.) [7].

Відповідність показників національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку в Україні цільовим показником, встановленим на міжнародному рівні.

Аналіз відповідності національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку в Україні цільовим показником, встановленим на міжнародному рівні, дає змогу встановити існуючий розрив у фінансуванні усіх секторів (рис. 2).

Так, значний розрив спостерігається у секторі охорони здоров'я – невиконання міжнародного цільового показника становило у 2015 р. 31%. Видатки, спрямовані до сектору соціального захисту, є меншими на 13% встановленого цільового показника. Невиконання цільового показника фінансування сектору освіти (6% ВВП) становило більше 3%. Щодо сільськогосподарського сектору, то частка державних видатків, спрямованих у 2015 р. на його розвиток, є майже в 10 разів менше встановленого міжнародного цільового показника. Поряд з цим у здійсненні національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку в Україні встановлено такі проблеми:

1) несистематичне бюджетування видатків на сільське господарство та часові розриви у бюджетних виплатах, поширена корупція і непрозорість розподілу бюджетних асигнувань, можливість використання бюджетних субсидій лише окремими сільськогосподарськими підприємствами, що підриває довіру виробників до програм прямої бюджетної підтримки та унеможливує їх позитивний вплив на розвиток сільського господарства; обмеженість доступу сільськогосподарських виробників до кредитних ресурсів в Україні;

2) дефіцит фінансових ресурсів у сфері фінансування охорони здоров'я. Обмежені фінансові ресурси покривають в основному витрати на утримання персоналу й оплату комунальних послуг, дуже мала частка залишається для фінансування лікарських засобів, устаткування та модернізації інфраструктури (з поточних суспільних витрат на лікарні загального профілю та спеціалізовані 63,5% витрачається на оплату праці, 8,1% – на комунальні платежі, 16,2% – на прямі витрати на виробництво послуг та 12,2% на інші витрати) [9];

3) брак коштів у сфері фінансування освіти (80% поточних витрат державного сектора на загальноосвітні навчальні заклади спрямовується на виплату заробітної плати вчителям, 10% – на комунальні платежі, тому майже нічого не залишається на основні витрати у сфері освіти); зниження якості й ефективності освітніх послуг через дефіцит бюджетів на освіту, нерегулярне надходження бюджетних коштів і непрозорість їхнього розподілу на обласному і місцевому рівнях [9];

4) неефективне управління та використання державних коштів, найбільша частка випадків з яких припадає на сектор охорони здоров'я (33%) і охорони навколишнього середовища, екологічної безпеки та запобігання надзвичайним ситуаціям (21,4%), найменша – на сектор соціальних питань (4,1%), науки, освіти і культури – (3,67%) [10].

Найбільш характерними видами неефективного управління і використання державних коштів є неефективне управління, пов'язане з недоліками в плануванні (32,5%), тривалим їх утриманням без використання на реєстраційних рахунках розпорядників бюджетних коштів та на поточних рахунках підвідомчих організацій, тривалим невикористанням фінансування з державного

бюджету (24,5%), поверненням коштів до бюджету внаслідок неефективного управління (16,6%); неефективне використання, пов'язане з необґрунтованими управлінськими рішеннями (11,6%), придбанням основних фондів (5,7%), відсутністю обґрунтованого прогнозування і планування (3,6%) [10].

Висновки. Отже, проведення дослідження національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку України дозволило встановити такі тенденції та особливості: 1) збільшення протягом 2004 – 2015 рр. загального обсягу національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку України у 6,1 рази. Поряд з цим зафіксовано такі різноспрямовані тенденції: зменшення частки державних видатків на підтримку і розвиток сільського господарства (у 3,2 рази), на охорону навколишнього середовища (у 1,5 рази), охорону здоров'я (у 1,2 рази), освіту (у 1,1 рази); збільшення частки бюджетних асигнувань, спрямованих до сектору соціального захисту (у 1,1 рази); 2) невідповідність показників національного державного фінансування базових секторів сталого розвитку цільовим показникам, встановленим на міжнародному рівні. Так, існуючий розрив у 2015 р. становив у секторі сільського господарства – 91%, охорони здоров'я – 31%, соціального захисту – 13%, освіти – 3%; 3) брак коштів у сфері фінансування сектору охорони здоров'я, освіти; неефективне управління та використання державних коштів у секторі охорони здоров'я, охорони навколишнього середовища, соціального захисту, науки, освіти і культури, через бюджетні порушення, пов'язані з плануванням, що здійснювалось за відсутності правових підстав, використанням бюджетних коштів без належних нормативно-правових підстав, використанням коштів з порушенням чинного законодавства, тривалим утриманням коштів без використання на реєстраційних рахунках розпорядників бюджетних коштів та на поточних рахунках підвідомчих організацій, тривалим невикористанням фінансування з державного бюджету, поверненням коштів до бюджету внаслідок неефективного управління, необґрунтованими управлінськими рішеннями, відсутністю обґрунтованого прогнозування і планування.

1. *Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gr/>.*

2. Скулиш Ю.І. *Сучасні проблеми та пріоритети бюджетного за-безпечення соціальних видатків в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.krok.edu.ua/media/library/category/statti>.*

3. Власюк С.А. *Фінансування сільського господарства у контексті сучасних умов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journal.udau.edu.ua>.*

4. Васютинська Л.А. *Сутність і проблеми підвищення ефективності видатків бюджету [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/>.*

5. *Міністерство аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/ark>.*

6. *Цілі розвитку тисячоліття Україна: 2000–2015 національна доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org.ua>.*

7. *CASE Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cost.ua/budget/expenditure/>.*

8. *Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про державний бюджет України на 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/GG2BC00A.html.*

9. *Національні рахунки України у 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.*

10. *Звіт Рахункової палати за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ac-rada.gov.ua/>.*

E-mail: tkozhuhova@rambler.ru

УДК 658.15

Кузенко Т.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів,

Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

СТРАТЕГІЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто стратегічні аспекти управління, запропоновано створення служби маркетингу, що розробляє та узгоджує проекти звітних і прогнозних документів, що стосуються маркетингової діяльності підприємства, розробки стратегічної карти розвитку з урахуванням аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища. Запропоновано методика, суть якої полягає в оцінюванні можливих співвідношень доходності та рівня ризику й вибору оптимального варіанта досягнення максимального кінцевого результату з урахуванням усього періоду впровадження фінансової стратегії підприємства. Доведено, що застосування даного заходу дозволить наростити обсяг виробництва, збільшити прибутковість та подолати кризові явища, вийти на шлях стійкого розвитку.

Ключові слова: фінанси, стратегія, ризику, чинник, Pest-аналіз, SWOT-аналіз.

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Кузенко Т.Б.

В статье рассмотрены стратегические аспекты управления, предложено создание службы маркетинга, разрабатывает и согласовывает проекты отчетных и прогнозных документов, касающихся маркетинговой деятельности предприятия, разработки стратегической карты развития с учетом анализа внутренней и внешней среды. Предложена методика, суть которой заключается в оценивании возможных соотношений доходности и уровня риска и выбора оптимального варианта достижения максимального конечного результата с учетом всего периода внедрения финансовой стратегии предприятия. Доказано, что применение данного мероприятия позволит нарастить объем производства, увеличит прибыльность и преодолеть кризисные явления, выйти на путь устойчивого развития.

Ключевые слова: финансы, стратегия, риски, факторы, Pest-анализ, SWOT-анализ.

STRATEGIC APPROACH TO ENTERPRISE FINANCIAL RISK MANAGEMENT

Kuzenko T.

This article explores the strategic aspects of the proposed creation of marketing that develops and coordinates projects reporting and forecasting documents relating to the marketing of the company, developing strategic map based on an analysis of internal and external environment. The technique, which is based in the evaluated possible correlations of returns and the level of risk and selection of optimal variant to achieve maximum end result considering the whole period of implementation of the financial strategy of the company. Proved that the use of this measure will increase production, increase profitability and overcome the crisis, to go on the path of sustainable development.

Keywords: finance, strategy, risk factors, Pest analysis, SWOT analiz.

Постановка проблеми. В умовах реформування української економіки та оновлення організаційних структур відповідно до сучасних світових тенденцій розвитку економіки значної уваги потребує розв'язання проблеми управління фінансовими ризиками підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, які в своїх працях розглядали необхідність і особливості управління фінансовими ризиками на підприємстві, необхідно відзначити таких зарубіжних вчених, як В. Шарп, Г. Марковіц, А. Дамодаран, а також вітчизняних – І.А. Бланка, А.П. Альгіна, І.Г. Балабанова, В.В. Вітлінського, В.М. Гранатурова, Г.В. Чернову, М.В. Грачову, В.Г. Лопатовського, І.Ю. Івченка, Н.В. Хохлова В.Г. Пасічника Л.І. Донця, А.Г. Загороднього, Р.А. Фітхудинов тощо.

Мета статті. Узагальнення розробок вітчизняних та закордонних вчених у сфері управління фінансовими ризиками, які передбачають застосування стратегічних підходів, що сприяє попередженню та уникненню фінансових ризиків на підприємстві.

Виклад основних результатів дослідження. Управління фінансовими ризиками підприємства займає важливе місце в системі фінансового менеджменту та в системі управління підприємством. Ефективне управління фінансовими ризиками дозволяє забезпечити досягнення цілей фінансової діяльності підприємства. Різноманіття форм прояву ризику, частота й вагомість наслідків його прояву, неможливість абсолютного його усунення викликають необхідність дослідження причинно-наслідкових зв'язків і шляхів зниження наслідків при настанні ризикових подій.

Головною метою управління ризиками на підприємстві може бути отримання прибутку при оптимальному співвідношенні витрат та ступеня ризику, а у довгостроковій перспективі – стійке та ефективне функціонування підприємства та забезпечення високого потенціалу розвитку та зростання в майбутньому.

Управління фінансовими ризиками підприємства займає важливе місце в системі фінансового менеджменту та в системі управління підприємством. Ефективне управління фінансовими ризиками дозволяє забезпечити досягнення цілей фінансової діяльності підприємства.

Система управління фінансовими ризиками підприємства зорієнтована на забезпечення всебічного оцінювання всіх видів фінансових ризиків і нейтралізацію їх можливих негативних наслідків у процесі розроблення і реалізації ризикових фінансових рішень. Розробка фінансової стратегії – це галузь фінансового планування. Як складова частина загальної стратегії економічного розвитку, вона має узгоджуватися з цілями та напрямками останньої. У свою чергу, фінансова стратегія справляє суттєвий вплив на загальну економічну стратегію підприємства. Зміна ситуації на макрорівні та на фінансовому ринку спричиняє коригування як фінансової, так і загальної стратегії розвитку підприємства. Теорія фінансової стратегії, досліджуючи об'єктивні економічні закономірності ринкових відносин, розробляє форми та способи виживання й розвитку за нових умов. Фінансова стратегія ВАТ «Тітан» – вихід з кризового стану підприємства. На підставі фінансової стратегії визначається фінансова політика підприємства за основними напрямками фінансової діяльності: податкова, цінова, амортизаційна, дивідендна, інвестиційна [1-2].

У табл. 1 наведена характеристика класів кризи і правила їхнього розпізнавання [3].

У процесі розробки фінансової стратегії особлива увага приділяється виробництву конкурентоспроможної продукції, повноті виявлення грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, формуванню та розподілу прибутку, визначенню оптимальної потреби в оборотних коштах, раціональному використанню залучених коштів, ефективному використанню капіталу підприємства.

Аналізуючи результати розрахунків показників діяльності ВАТ «Тітан», можемо зробити висновок про низьку прибутковість, ліквідність і фінансову стійкість підприємства, що підтвер-

Таблиця 1. Характеристика класів кризи ВАТ «Тітан»

Клас кризи	Характеристика класу Кризи	Правила розпізнавання класу кризи
Криза для власників	Доходність підприємства знижується, рентабельність мінімальна або відсутня, темпи приросту доходів від'ємні	Прибутковість (PR)
		Ліквідність(L)
		Фінансова стійкість(FU)
Криза для кредиторів	Підприємство не може забезпечити своєчасне і повне виконання зобов'язань, низька ліквідність, мінімальна доходність (або відсутня)	Прибутковість(PR)
		Ліквідність(L)
		Фінансова стійкість(FU)
Криза для підприємства	Порушена фінансова стійкість підприємства, низький(критичний) рівень фінансової автономії, ліквідність і доходність знаходяться на низькому рівні	Прибутковість(PR)
		Ліквідність(L)
		Фінансова стійкість(FU)

джується відсутністю у нього протягом всього досліджуваного періоду чистого прибутку, коштів для погашення зобов'язань, власних обігових коштів і значною його залежністю від зовнішніх джерел фінансування. Таким чином, стан аналізованого підприємства діагностується як критичний, що вимагає його негайного оздоровлення у рамках фінансової санації.

Результати діагностування класу кризи для ВАТ «Тітан» подано у табл. 2. За даними таблиці видно, що впродовж всього аналізованого періоду ВАТ «Тітан» знаходиться у стані кризи для підприємства, що свідчить про досить давнє коріння негативних явищ і вимагає прийняття негайних заходів для усунення наслідків дії фінансової кризи. Тобто за весь аналізує мий період керівництво досліджує мого підприємства не впроваджували заходи, щодо мінімізації негативних впливів фінансової кризи.

Таблиця 2. Динаміка класу кризи ВАТ «Тітан»

Ідентифікатор показника	Значення за роками		
	2013 р.	2014 р.	2015 р.
PR	–	–	–
L	–	–	–
FU	–	–	–
Діагностика класу кризи	Криза для підприємства	Криза для підприємства	Криза для підприємства

Таким чином, оскільки згідно матриці санаційних стратегій, ВАТ «Тітан» станом на 2015р. позиціонується у нижньому правому її квадраті (стан зовнішнього середовища – несприятливий, стан внутрішнього середовища – криза для підприємства в цілому), тому найбільш доцільною для неї виступає стратегія запобігання банкрутства, метою якої є призупинення розвитку кризових явищ і недопущення ліквідації господарюючого суб'єкта, на основі пошуку внутрішніх резервів фінансування санаційних заходів.

Отже, запропоновано методику, суть якої полягає в оцінюванні можливих співвідношень доходності та рівня ризику й вибору оптимального варіанта досягнення максимального кінцевого результату з урахуванням усього періоду впровадження фінансової стратегії підприємства. Результатом відповідних розрахунків є структурно-функціональна побудова всіх визначених варіантів співвідношення. Аналітична цінність інформації у графічному вигляді дає змогу керівництву підприємства вибрати фінансову політику управління підприємства, спрямовану на оптимальне досягнення головної цілі протягом усього стратегічного періоду.

Проведемо Pest аналіз. Результати експертного опитування були зведені в таблиці по кожному окремому чиннику.

Демографічні чинники мають на діяльність ВАТ «Тітан» найглобальніший та найістотніший вплив, оскільки вони визначають портрет споживача, співробітників, партнерів, конкурентів підприємства (табл. 3).

Саме соціальне середовище робить найбільший вплив на формування споживчих переваг, від яких залежить спрямованість і розмір споживчого попиту, а значить і можливості ВАТ «Тітан» реалізувати свою продукцію

До основних дестабілізуючих чинників слід віднести суперечність і нестабільність податкового законодавства, нерозвиненість фондового і інвестиційного ринку, достатньо високий ступінь державного втручання в систему ринкового ціноутворення і відсутність розвинутої законодавчої бази у сфері ринку зерна [4].

Таблиця 3. Вплив соціального середовища на діяльність ВАТ «Тітан» у 2015 році

Чинники середовища	Важливість для галузі	Вплив на ВАТ «Тітан»	Напрямок впливу	Ступінь важливості для ВАТ «Тітан»
Кількість потенційних споживачів(структура населення, зміни в окремих групах і їх доходах)	3	3	+1	9
Наявність і потенційна кількість робочої сили	2	2	+1	4
Кваліфікаційні характеристики робочої сили	2	3	+1	6

Вплив економічних чинників зведений в таблиці 4.

Таблиця 4. Вплив економічного середовища на діяльність ВАТ «Тітан» у 2015 році

Чинники середовища	Важливість для галузі	Вплив на ВАТ «Тітан»	Напрямок впливу	Ступінь важливості для ВАТ «Тітан»
Загальний рівень економічного розвитку	3	3	-1	-9
Система оподаткування і якість економічного законодавства	3	3	-1	-9
Рівень розвитку конкурентних відносин	2	3	-1	-6
Масштаби урядової підтримки галузі	2	2	+1	4
Розміри і темпи зміни розмірів ринку	3	3	+1	9
Розміри і темпи зростання сегментів ринку відповідно до інтересів ВАТ «Тітан»	2	3	1	6
Стан фондового ринку	1	1	-1	-1
Інвестиційні процеси	3	3	1	9
Ставка банківського відсотка	3	1	-1	-3
Система ціноутворення і рівень централізованого регулювання цін	1	1	1	1

Як видно з даних таблиці, чинники економічного середовища впливають на діяльність ВАТ «Тітан», як негативно так і позитивно. При цьому найбільший позитивний вплив мають наступні чинники: розміри і темпи зміни розмірів ринку; розміри і темпи зростання сегментів ринку відповідно до інтересів ВАТ «Тітан»; інвестиційні процеси.

А найбільший негативний вплив роблять чинники: загальний рівень економічного розвитку; система оподаткування і якість економічного законодавства; рівень розвитку конкурентних відносин [5].

Природно-екологічне середовище характеризується наступними чинниками: природно-кліматичні умови; розміщення великих промислових центрів; територіальне розміщення корисних копалин і природних ресурсів; стан екологічного середовища і її вплив на підприємство.

Аналіз природно-екологічних чинників приведений в таблиці 5.

Природно-екологічне середовище здійснює в цілому негативний вплив на діяльність ВАТ «Тітан».

Таблиця 5. Вплив природно-екологічного середовища на діяльність ВАТ «Тітан» у 2015 р.

Чинники середовища	Важливість для галузі	Вплив на ВАТ «Тітан»	Напрямок впливу	Ступінь важливості для ВАТ «Тітан»
Природно-кліматичні умови	3	2	+1	6
Територіальне розміщення корисних копалин і природних ресурсів	3	2	-1	-6
Розміщення великих промислових центрів	2	2	+1	-4
Стан екології і її вплив	3	3	-1	-9

Вивчення цих чинників повинне зосереджуватись на з'ясуванні того, як уряді законодавчі органи відносяться до розвитку машинобудівної галузі, які зміни у законодавстві і правовому регулюванні можливі в результаті ухвалення нових законодавчих актів Також істотний вплив на діяльність ВАТ «Тітан» здійснюють політико-правові чинники (табл.6). SWOT-аналіз – це аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища організації. Аналізу підлягають сильні сторони (Strength), слабкі сторони (Weakness) внутрішнього середовища, а також можливості (Opportunities) і загрози (Threats) зовнішнього середовища організації. Методологія SWOT-аналізу передбачає спочатку виявлення сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, після цього встановлення зв'язків між ними, які в подальшому можуть бути використані для формулювання стратегії організації [6].

Таблиця 6. Вплив політико-правового середовища на діяльність ВАТ «Тітан»

Чинники середовища	Важливість для галузі	Вплив на ВАТ «Тітан»	Напрямок впливу	Ступінь важливості для ВАТ «Тітан»
Відношення держави до власності	2	2	-1	-4
Політична стабільність у державі	3	3	-1	-9
Характер відношення держави до галузі	3	3	-1	-9
Рівень регулювання і контролю з боку держави	3	3	-1	-9
Політика держави в підготовці кадрів для галузі	3	3	+1	9
Митна політика держави	2	2	1	4
Закони і нормативні акти	3	3	-1	-9
Ефективність правової системи	2	3	-1	-6
Практична реалізація законодавства	2	3	1	6
Ступінь не ухильності дії всіх правових норм	2	2	-1	-4

Проведення маркетингових досліджень необхідне для успішної реалізації продукції та послуг будь-якої організації. Питання – що виробляти, скільки виробляти, які види послуг надавати – знаходяться на першому місці для сучасних організацій. Тому аналіз маркетингової діяльності являється одним із найважливіших пунктів при загальному дослідженні організації [7].

Аналіз макро- і мікросередовища ВАТ «Тітан» дозволяє зробити висновок щодо потенційних погроз і можливостей, які компанія повинна враховувати в своїй діяльності (табл. 7). При проведенні SWOT-аналізу необхідно визначити не тільки можливості та загрози зовнішнього середовища організації, але й виявити ймовірність використання та вплив обраних можливостей та загроз на результати діяльності організації. Спочатку оцінюють ймовірність використання можливостей та їх вплив на діяльність організації, будують матрицю можливостей.

Аналогічно здійснюється аналіз загроз та будується матриця загроз. Наслідки, до яких може призвести реалізація загроз, можуть проявитися через руйнування організації, приведення організації до критичного стану, важкого стану або легких пошкоджень. Виявлення в процесі аналізу факторів, які класифікуються як загрози зовнішнього середовища, записують на полях матриці.

Наступним етапом SWOT-аналізу є оцінка факторів внутрішнього середовища організації. Для цього використовують метод визначення профілю внутрішнього середовища. Для кожного фактора приводиться експертна оцінка його вагомості.

Проведений аналіз факторів внутрішнього й зовнішнього середовища та ранжування їх по рівню впливу на діяльність організації дозволяє сформулювати конкретний перелік слабких і сильних сторін організації, а також загроз і можливостей.

Відбір перелічених чинників зовнішнього середовища діяльності ВАТ «Тітан» для подальшого аналізу та синтезу зумовлений особливостями та проблемами сучасного етапу їх розвитку. Узагальнення отриманих результатів дає змогу передбачити та оцінити основні загрози та можливості застосування стратегії диверсифікації ВАТ «Тітан» на перспективу. Основні чинники, які становлять суттєву загрозу стабільній діяльності ВАТ «Тітан» мають загальноекономічний та правовий характер.

Таблиця 7. Матриця SWOT аналізу трудової діяльності

	Можливості	Загрози
Сильні сторони	1. Впровадження інновацій у виробничий процес 2. Збільшення видів послуг, розширення сфери діяльності 3. Висока кваліфікація та компетентність персоналу 4. Здатність працівників до генерування ідей 5. Позитивна ділова репутація 6. Ефективна організаційна структура	1. Недостатній обсяг коштів для розвитку нових видів діяльності 2. Недостатня матеріально-технічна база 3. Недостатні обсяги матеріально-технічного постачання 4. Незадовільне стратегічне забезпечення 5. Неефективна система мотивації та стимулювання праці 6. Відсутність спеціалістів зі збуту 7. Низька кваліфікація менеджерів 8. Високий рівень залежності від кредиторів 9. Нестійке фінансове становище
Слабкі сторони	1. Пожвавлення процесу кредитування діяльності ВАТ «Тітан» 2. Функціонування окремих державних програм підтримки ВАТ «Тітан» 3. Відповідна законодавча база 4. Пільги в оподаткуванні ВАТ «Тітан» 5. Створення нових робочих місць 6. Можливість розширення ринків збуту 7. Розширення каналів матеріально-но-технічного постачання 8. Розширення сегмента ринку 9. Наявність значної кількості конкурентів	1. Недостатня підтримка з боку держави 2. Недостатня підтримка з боку місцевих органів влади 3. Криза виробництва через застарілість основних засобів 4. Недосконалість нормативно-законодавчої бази 5. Політична та законодавча нестабільність 6. Зменшення реальних доходів населення 7. Конкуренція з боку інших структур

Висновки. Управління фінансовими ризиками є невід'ємною складовою фінансового менеджменту підприємства, оскільки підприємство вимушене проваджувати свою діяльність в умовах невизначеності та мінливості економічного середовища. Саме від того, як підприємство керує фінансовими ризиками і залежить його ефективне функціонування. Досліджуючи стратегічні аспекти управління, запропоновано створення служби маркетингу, що розробляє та узгоджує проекти звітних і прогнозних документів, що стосуються маркетингової діяльності підприємства, а також у подальшому розробка стратегічної карти розвитку з урахуванням аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища. Впровадження даного заходу дозволить наростити обсяг виробництва, збільшити прибутковість та подолати кризові явища, вийти на шлях стійкого розвитку. ризику втрати фінансової стійкості.

1. Дамодаран А. *Стратегический риск-менеджмент. Принципы и методики* / А. Дамодаран. – М. : Вильямс, 2010. – 496 с.
2. Бланк И.А. *Управление финансовыми рисками* / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
3. Кочетков В.М. *Методичні підходи до аналізу і оцінки економічного ризику підприємства* / В.М. Кочетков, Н.А. Сирочук // *Економіка: проблеми теорії і практики: Збірник наук. праць.* – 2010. – Т. 8, Вип. 264. – С. 222–230.
4. *Дослідження впливу ризику на конкурентоспроможність підприємств АПК* / [М.М. Туріянська, В.О. Артеменко, І.М. Труніна, О.Ю. Родіонова] // *Культура народів Причорномор'я.* – 2011. – № 197. – Т. 1. – С. 127–129.
5. Донець Л.І. *Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посібник.* / Л.І. Донець. – К. : Центр навч. літератури, 2006. – 312 с.
6. Фатхутдинов Р.А. *Стратегический менеджмент: Учебн. Пособие.* – М., 2001. – 328 с.
7. *SWOT-анализ и стратегическое планирование* *Електронний ресурс.* – Режим доступу: www.swot-analysis.ru/index_2.html.

E-mail: tkuzenko@yandex.ru

УДК 658.012.4

Міненко М.А.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту та адміністрування,
Національний університет харчових технологій

ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ТЮТЮНОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто правові, економічні та інституційні інструменти впливу. Зазначено, що ці інструменти повинні відповідати основним функціям державного регулювання, а їх органічне поєднання сприятиме розвитку економічної системи та конкретних промисловостей національної економіки. Акцентовано увагу, що в умовах розвинутої економіки найбільш доцільно використовувати економіко-правові важелі. На прикладі тютюнової промисловості представлено конкретний перелік правових і економічних інструментів, що сформовано для регулювання господарської діяльності. Проаналізовано динаміку сплати специфічного та адвалорного акцизу в цілому компаніями тютюнової промисловості до зведеного бюджету України, протягом останнього періоду. Обґрунтовано необхідність формування змістовної частини законодавчо-нормативних актів враховуючи можливий вплив економічних інструментів.

Ключові слова: правові, економічні та інституційні інструменти впливу; державне регулювання; тютюнова промисловість; зведений бюджет України; специфічний акциз; адвалорний акциз; мінімальне податкове зобов'язання.

ИНСТРУМЕНТЫ ВЛИЯНИЯ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТАБАЧНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Миненко М.А.

В статье рассмотрены правовые, экономические и институциональные инструменты влияния. Отмечено, что эти инструменты должны соответствовать основным функциям государственного регулирования, а их органическое сочетание будет способствовать развитию экономической системы конкретных отраслей национальной экономики. Акцентируется внимание, что в условиях развитой экономики наиболее целесообразно использовать экономико-правовые рычаги. На примере табачной промышленности представлено конкретный перечень правовых и экономических инструментов, сформированных для регулирования хозяйственной деятельности. Проанализирована динамика уплаты специфического и адвалорного акциза в целом компаниями табачной промышленности в сводный бюджет Украины в течение последнего периода. Обоснована необходимость формирования содержательной части законодательно-нормативных актов учитывая возможное влияние экономических инструментов.

Ключевые слова: правовые, экономические и институциональные инструменты воздействия; государственное регулирование; табачная промышленность; сводный бюджет Украины; специфический акциз; адвалорный акциз; минимальное налоговое обязательство.

INSTRUMENTS OF INFLUENCE ON THE TOBACCO INDUSTRY OF UKRAINE

Minenko M.

Legal, economic and institutional instruments of influence were considered. It is noted that these instruments should meet the basic functions of government regulation, and their integrated combination facilitates the development of the economic system and specific industries of national economy. It is emphasized that in a developed economy it is obvious to use the economic and legal control levers. For example, the specific list of legal and economic instruments to regulate economic activity of the tobacco industry has been presented. The dynamics of payment of specific and advalorem excise duty of the tobacco companies to the consolidated budget of Ukraine, during the last period were analyzed. The necessity of forming the content of legislation and regulations acts taking into account the possible influence of economic instruments was proved.

Keywords: legal, economic and institutional instruments of influence; government regulation; tobacco industry; consolidated budget of Ukraine; specific excise duty; advalorem excise duty; minimum tax liability.

Постановка проблеми. Для розвитку соціально-економічної системи в прогнозованому напрямі використовують певні інструменти впливу. Ці інструменти повинні відповідати основним функціям державного регулювання та забезпечувати досягнення поставленої мети. За механізмом дії інструменти державного регулювання можна класифікувати на правові, економічні та інституційні. Їх слід органічно поєднувати, виходячи з того, якою мірою вони доповнюють один одного та відповідають вимогам об'єктивного розвитку. Головною проблемою при цьому залишається визначення найбільш адаптованої до відповідних обставин певної конфігурації таких інструментів впливу, враховуючи особливості функціонування промисловості, галузі, окремих суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі постійно висвітлюються дослідження щодо ліцензування, встановлення мінімально допустимого вмісту шкідливих елементів і мінімальних цін, обмеження по рекламі та торгівлі, визначення рівня акцизного та 5% місцевого акцизного податку, ввізного мита, податку на додану вартість і прибуток, відрахування у Пенсійний фонд тощо. Цим питанням присвячено праці А. Агапова, В. Андрущенко, С. Антонюка, О. Ануфрієвої, В. Багірова, І. Бережнюка, І. Бурковського, В. Василенка, А. Василенка, В. Ващенко, А. Войцинського, В. Волканова, І. Городецької, А. Дриги, І. Дюмулена, А. Запольського, М. Кизима, Є. Лібанова, І. Лютого, С. Погорелова, А. Поддєрьогіна, В. Пономаренко, О. Регурецької, О. Редькіна, А. Салюка, М. Сивульського, С. Степаненка, В. Федосова, В. Фещенка, А. Філіпченка, О. Шпичака, С. Юрія та інших.

Мета статті. Пропонуємо провести узагальнений аналіз правових, економічних, інституційних інструментів державного регулювання та на прикладі тютюнової промисловості України визначити перелік інструментів, що найбільш активно впливають на її діяльність.

Виклад основних результатів дослідження. Правові інструменти державного регулювання передбачають формування правового середовища. Вони забезпечують захист національних інтересів, сприяють створенню конкурентних умов господарювання, зберігають право власності, визначають соціальну спрямованість розвитку ринкових відносин. Правовий вплив може реалізовуватись шляхом: контролю над ринками; визначення мінімального прожиткового рівня населення; розробки регламентів і стандартів та забезпечення їх використання; встановлення нормативних вимог до сертифікації технології і продукції; визначення правових і адміністративних обмежень та заборони щодо випуску певних видів продукції; ліцензування операцій по експорту та імпорту товарів; встановлення норм екологічної доцільності випуску продукції та діяльності

суб'єктів господарювання; визначення вмісту шкідливих елементів в одиниці продукції тощо. Правові інструменти державного регулювання здійснюють безпосередній вплив на стан ринкової рівноваги, обмежуючи попит або пропозицію.

Економічні інструменти державного регулювання являють собою прямі, нормативні та опосередковані методи впливу. Це вплив на сукупний попит, пропозицію, ступінь централізації капіталу. Економічні методи державного регулювання, впливаючи на економічний механізм ринкових законів і не змінюючи їх суті, змінюють напрям їх дії та швидкість ринкових змін.

Прямий вплив передбачає безпосереднє втручання держави у діяльність промисловостей національної економіки. До прямого економічного регулювання відносяться цільове фінансування, прямі субсидії, пільгові кредити. Воно забезпечується шляхом реалізації цільових програм, державних замовлень і контрактів на постачання певних видів продукції. За своєю дією прямі інструменти державного регулювання безпосередньо впливають на формування пропозиції на ринку.

Нормативний вплив здійснюється через систему прийняття правових актів: Указів Президента України, Законів Верховної Ради України, Постанов Кабінету Міністрів України, інструкцій та розпоряджень міністерств і відомств тощо.

При опосередкованих методах регулювання держава впливає на систему економічних рішень, скеровуючи їх у напрямі, що відповідає загальній меті економічної політики. Не порушуючи ринкової ситуації, вона створює умови, коли відбувається тяжіння до прийняття певних варіантів економічних рішень. Опосередкованими нормами є важелі кредитно-грошового, податкового, амортизаційного, валютного та зовнішньоекономічного впливу. Дія цих інструментів є більш тривалішою та проявляється із запізненням.

Інституційні інструменти державного регулювання спрямовані на підтримку ринкового середовища. Їх реалізація відбувається шляхом: формування виконавчих структур; створення дослідницьких центрів, торгово-промислових палат, економічних та експертних рад, міждержавних комісій, міждержавних союзів; забезпечення функціонування інститутів радників, консультантів, експертів; правової та інформаційної підтримки діяльності суб'єктів ринку тощо.

За будь-яких обставин, для збалансування інтересів, при виборі економіко-правових або інституційних інструментів впливу, межа державного регулювання повинна визначатись за участю всіх суб'єктів ринкових відносин. Одностороннє підвищення державного тиску призводить до згортання активності підприємницьких структур та погіршення макроекономічних показників розвитку країни. При цьому потрібно пам'ятати: кожний учасник ринку має власні мотиви, що зумовлюють спрямованість його діяльності. Держава максимально враховуючи ці мотиви, запобігатиме протидії з боку як товаровиробників, так і споживачів.

На відміну від прямого адміністрування головною рисою державного регулювання в умовах розвинутої ринкової економіки є здійснення впливу на економічну систему за допомогою економічних та правових важелів. В Україні, лише після того, як будуть сформовані реальні засади функціонування ринкової економіки, можна порушувати питання про послаблення впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання. Особливо це стосується промисловостей, які є стратегічно важливими.

Тютюнова промисловість України є однією з небагатьох, яка знаходиться під постійним впливом державного регулювання. Це пояснюється тим, що продукція цієї промисловості є високорибутковою і належить до групи товарів, попит на які негативний і тому має регулюватись державою. За даними профільної асоціації «Укртютюн» лідером на ринку виробництва цигарок (станом на червень 2016 року) є компанія Філіп Морріс Україна (PMU), яка утримує частину ринку в 32,1%. На другому місці компанія Бритіш Американ Тобакко (БАТ) з 28,1% ринку. На третьому місці компанія Джапан тобакко Інтернешнл (ЖТІ) – 22,2% вітчизняного ринку тютюно-

вих виробів. Четвертою компанією в цьому рейтингу є компанія Імперіал Тобакко (ІТ) з часткою ринку у 17,6% [4].

Водночас для економіки України тютюнова промисловість являється одним із основних джерел надходження коштів до зведеного бюджету. Так, відповідно до інформації, опублікованої в офіційному журналі ДФС «Вісник» за підсумками 9 місяців 2016 року, порівняно з відповідним періодом минулого року, третє, четверте, сьоме і дванадцяте місце серед найбільших платників податків зайняли тютюнові компанії: ПрАТ «Філіп Морріс Україна», ПрАТ «А/Т тютюнова компанія «В.А.Т. Прилуки», ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна» та ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» (табл. 1).

Таблиця 1. Найбільші платники податків за сумою сплати коштів до зведеного бюджету України станом на 01.10.2016 р.

Місце у рейтингу	Назва платника	Вид діяльності	Сплата усіх податкових платежів*, тис. грн
1	ПАТ«Укргазвидобування»	Добування природного газу	23 999,8
2	ПАТ «Національна акціонерна компанія «Нафтогаз України»	Діяльність головних управлінь (хед-офісів)	10 968,7
3	ПрАТ «Філіп Морріс Україна»	Виробництво тютюнових виробів	9 945,1
4	ПрАТ «А/Т тютюнова компанія «В.А.Т. – Прилуки»	Виробництво тютюнових виробів	8 355,4
5	ПАТ «Українська залізниця»	Вантажний залізничний транспорт	6 807,1
6	ПАТ «Укрнафта»	Добування сирової нафти	5 599,5
7	ПАТ «Джей Ті Інтернешнл Україна»	Виробництво тютюнових виробів	5 508,2
8	ПАТ «Укртрансгаз»	Трубопровідний транспорт	5 464,6
9	ДП «НАЕК «Енергоатом»	Виробництво електроенергії	4 823,1
10	ДП «Енергоринок»	Торгівля електроенергією	4 617,0
11	ПрАТ «Імперіал тобакко продакшн Україна»	Виробництво тютюнових виробів	3 908,8

Джерело: складено на основі [5] та [4]

Обсяг усіх податкових платежів безпосередньо залежить від ступеня та якості державного регулювання. При цьому, державний вплив на діяльність тютюнової промисловості зумовлений зовнішньоторговими, чинниками, пов'язаними з інтенсивним її розвитком, інвестиційною привабливістю та природоохоронними аспектами. Не останню роль відіграє також необхідність державного регулювання виробництва та споживання тютюнових виробів з точки зору безпеки життєдіяльності населення країни. Узагальнюючий перелік економіко-правових інструментів впливу на діяльність тютюнової промисловості України, станом на 01 січня 2017 року, є наступним (рис. 1).

Саме на прикладі тютюнової промисловості України можна комплексно оцінити вплив інструментів державного регулювання на ефективність діяльності суб'єктів господарювання, їх інвестиційну активність та обсяги надходження коштів до зведеного бюджету. Фактично сформувався дві групи інструментів державного регулювання по випуску тютюнової продукції. Правова група інструментів включає, в першу чергу, отримання державної ліцензії на право виготовлення та реалізацію тютюнових виробів і порядок проведення атестації виробництва тютюнових виробів. Це пов'язано з потребою держави контролювати ті підприємства, споживання продукції яких

є одним з найбільших за обсягами. Крім того, хоча продукція тютюнової промисловості безпосередньо не відноситься до харчових продуктів, але за такого рівня споживання виникає проблема максимально можливого внутрішнього забезпечення населення України власним виробництвом тютюнових виробів, що є найбільш безпечним для здоров'я населення.

Вирішення цих питань можливе за рахунок інструментів державного регулювання, які встановлюють: мінімально допустимий вміст шкідливих елементів (смоли та нікотину) в тютюнових виробах; мінімальні ціни на тютюнову продукцію, що імпортується; відповідні заходи боротьби з нелегальним ввезенням продукції; обмеження по рекламі та по торгівлі.

Обмеження шкідливого впливу споживання тютюнових виробів здійснюється шляхом: пропаганди здорового способу життя; створення економічних і правових умов, що сприяють зменшенню споживання тютюнових виробів; охорони права тих, хто не курить, жити в середовищі, вільному від тютюнового диму; інформування про шкоду надмірного споживання тютюнових виробів та про рівні вмісту смол і нікотину в димі сигарет; лікування тютюнової залежності; протидії незаконному ввезенню та обігу тютюнових виробів.

Регулювання якості продукції тютюнової промисловості, заборона чи дозвіл реклами щодо її споживання та збереження здорового способу життя громадян України не вимагають економічної оцінки. Цими заходами забезпечується обмеження попиту на продукцію, що є шкідливою для здоров'я громадян, але, незважаючи на шкідливість споживання, купується населенням.

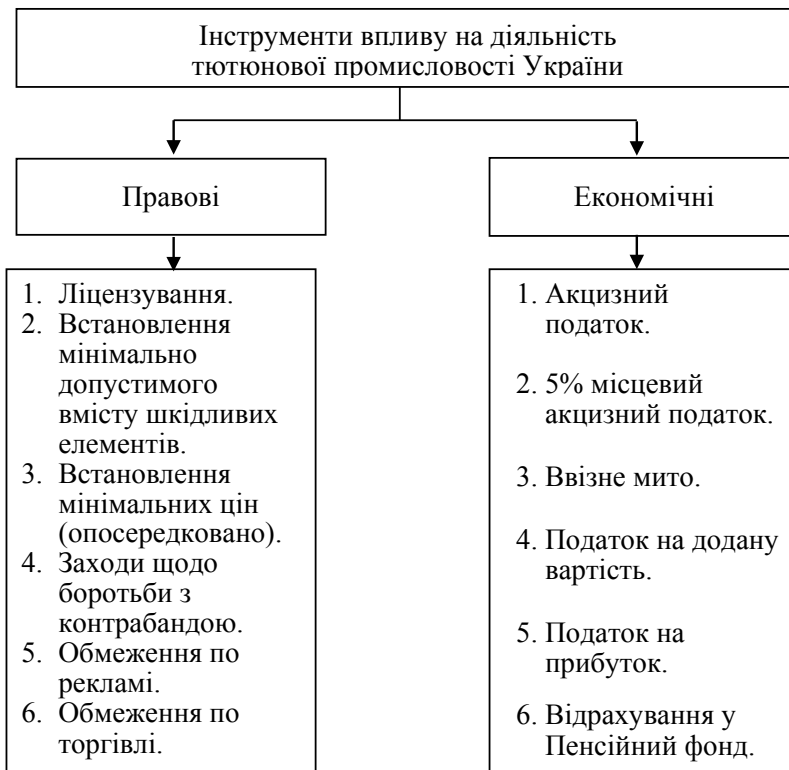


Рис. 1. Інструменти впливу на діяльність тютюнової промисловості України станом на 01 січня 2017 року

Джерело: сформовано автором за результатами дослідження

Крім вище згаданих інструментів державного регулювання тютюнової промисловості, слід згадати і про обмеження імпорту. Цей захід дозволяє покращити структуру платіжного балансу. Саме торговельний протекціонізм максимально захищає внутрішніх виробників від зовнішньої експансії і дає можливість покращання платіжного балансу держави.

Водночас, як показано на рис. 1, державне регулювання діяльності тютюнової промисловості здійснюється також за допомогою економічних інструментів. Дохідність тютюнової промисловості і збільшення відрахувань до державного бюджету від її діяльності в першу чергу пов'язані саме з цією групою інструментів. Ці інструменти повинні забезпечувати збільшення надходжень від продажу продукції та зниження витрат виробництва, створюючи баланс інтересів: держава, інвестор, виробник, споживач.

Найбільш впливовим економічним інструментом державного регулювання діяльності тютюнової промисловості фахівці вважають акцизний податок. В Україні акцизний податок з тютюнових виробів сплачується за двома компонентами:

- специфічний акциз та мінімальне податкове зобов'язання (встановлена фіксована ставка (в гривнях) за тисячу штук);
- адвалорний податок (податок, який розраховується у відсотках від кінцевої вартості продажу тютюнових виробів).

Динаміка сплати специфічного акцизу та мінімального податкового зобов'язання, а також адвалорного акцизного податку зображена на рис. 2 та 3. Також на рисунках відображена динаміка зміни ставок акцизного податку (адвалорного, специфічного, мінімального податкового зобов'язання).

До 2014 року включно в податковому законодавстві України ставки специфічного акцизу та мінімального податкового зобов'язання для цигарок з фільтром були більшими ніж для без фільтрових цигарок. З 2015 року ці ставки вирівнялися (рис. 2), що суттєво вплинуло на збільшення

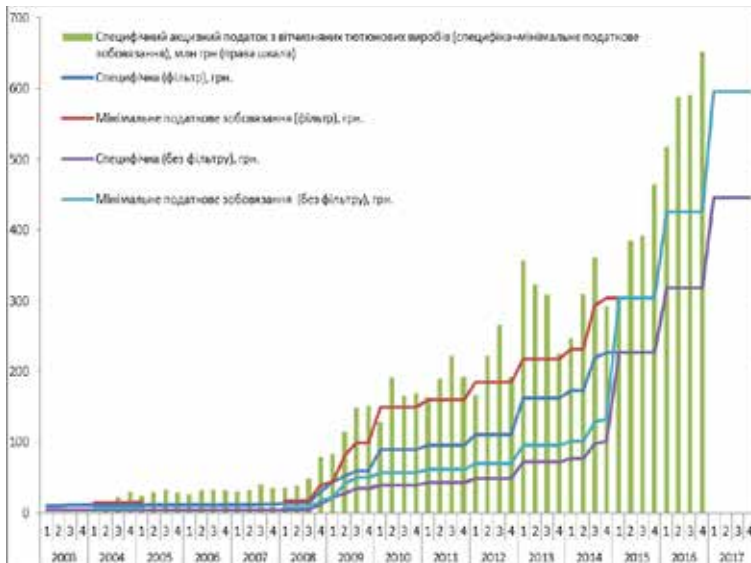


Рис. 2. Динаміка сплати специфічного акцизу, мінімального податкового зобов'язання та встановлених специфічних ставок акцизного податку в 2003–2017 рр. в Україні

Джерело: [3]

надходжень від цього виду акцизного податку. На 2017 рік специфічні ставки акцизу встановили на рівні 445,56 грн/1 000 шт. (у 2016 році – 318,26), а мінімального податкового зобов'язання 596,05 грн/1 000 шт. (у 2016 році – 425,75). Тобто рівень ставок специфічного акцизу на 2017 рік підняли на 40% у порівнянні з 2016 роком.

Що стосується адвалорного акцизу (рис. 3), то його впровадили в практику оподаткування українського тютюнового ринку з 2004 року. До 2010 року ставка адвалорного податку для цигарок з фільтром і без була встановлена на одному рівні з щорічним збільшенням ставки з 5% у 2004 році до 20% у 2009 році. З 2010 року ставку адвалору збільшили для цигарок з фільтром до 25%, а для цигарок без фільтру залишили на рівні 20%.

У 2013 році уряд суттєво зменшив адвалорну компоненту акцизного податку з 25% до 12% від максимальної роздрібної ціни. Таке суттєве зниження ставки вплинуло на обсяг надходжень до бюджету. Надходження до бюджету у 2013 році порівняно з 2012 роком зросли більше ніж на 1,3 млрд гривень [3]. З другого півріччя 2015 року адвалорний податок почав активно зростати за рахунок збільшення виробництва цигарок преміум та середнього сегменту.

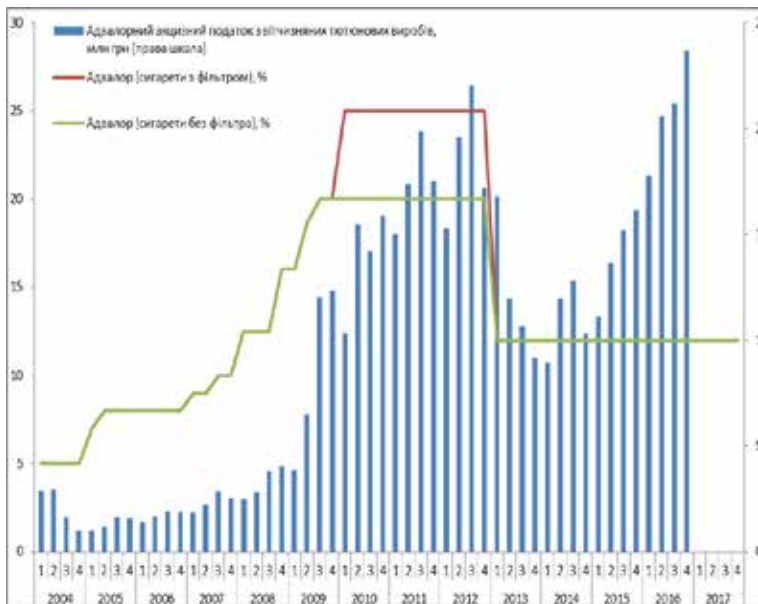


Рис. 3. Динаміка сплати адвалорного акцизу та встановлених адвалорних ставок акцизного податку у 2004–2017 рр. в Україні

Джерело: [3]

Крім того, з 1 січня 2015 року відповідно до Закону України від 28 грудня 2014 року № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» запроваджено акцизний податок з роздрібного продажу підакцизних товарів, який за своїм змістом є додатковим адвалором, оскільки сплачується як відсоток від максимальної роздрібної ціни [2].

Збільшення зазначеної ставки створило умови, за яких виробнику не вигідно збільшувати ціни на сигарети, оскільки в цьому разі він платить меншу суму акцизного податку. Саме тому в Україні практично адвалорний акциз не сплачується з тютюнових виробів вартістю до 15,4 грн.

У будь-якому випадку, враховуючи, що фактичним платником акцизного податку є споживачі, відсутність суттєвого зростання їх купівельної спроможності призведе до перенасичення ринку дешевими сигаретами. Це підтверджує Європейська Комісія у своєму звіті за 2008 рік, зазначивши, що «...адвалорні ставки збільшують абсолютні цінові різниці і, як наслідок, стимулюють продаж більш дешевих марок сигарет. ... Специфічні ставки є більш стабільними, їх легше прогнозувати та адмініструвати, вони підвищують стабільність податкових надходжень» [6]. Крім того, Всесвітня організація охорони здоров'я у посібнику «Адміністрування тютюнових податків» зазначає, що «...середня роздрібна ціна сигарет є набагато вищою у країнах, які є більш схильними до використання специфічних акцизів» [1].

Ще одним негативним наслідком може стати зростання контрабанди сигарет з України до країн Європейського Союзу. Як свідчить практика останніх років, перенасичення ринку дешевими сигаретами, що не знаходять свого попиту в Україні, стає прямим, якщо не сказати, свідомим наслідком збільшення нелегального вивезення сигарет до сусідніх країн, де ціни на сигарети є значно нижчими. Це стосується, у першу чергу, країн Європейського Союзу.

Без сумніву, такий стан речей на ринку тютюнових виробів не сприятиме розвиткові конструктивних відносин з ЄС, який серйозно стурбований обсягами контрабандних сигарет, що походять з України. За дослідженням Центру вивчення транснаціональної злочинності у 2015 році 25% осіб, залучених до торгівлі нелегальними сигаретами, були вихідцями з України, Молдови та Білорусі. При цьому Україна була найбільшим джерелом сигарет, що ввозяться без сплати податків до Чехії, Угорщини, Італії, Польщі Румунії та Словаччини [7].

Висновки. Виготовлення та реалізація тютюнових виробів залишається одним із небагатьох видів економічної діяльності, що характеризується позитивною динамікою сплати податків. Цю тенденцію необхідно зберегти. Якщо держава втратить внутрішнього платника податків через не прогнозовану фіскальну політику, внутрішній попит буде задовольнятися за рахунок закордонного виробника, що в кінцевому результаті, негативно вплине на надходження до бюджету. Саме тому грамотне використання економічних інструментів у процесі формування змісту законодавчо-нормативних актів має бути покладено в основу діяльності державних, бізнесових і громадських інституцій.

1. *Администрирование табачных налогов: техническое пособие ВОЗ [Электронный ресурс]. – Женева: ВОЗ, 2013. – 168 с. – Режим доступа: http://www.who.int/tobacco/publications/economics/tax_administration/ru/.*

2. *Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи // Урядовий кур'єр. – 21.01.2015. – № 10. – (Нормативний документ Верховної Ради України. Закон від 28 грудня 2014 року № 71-VIII).*

3. *Серебрянський Д. Фіскальні наслідки прогнозування акцизного податку з вітчизняних тютюнових виробів в Україні: науково-аналітичне дослідження // Д. Серебрянський, А. Вдовиченко. – К.: б.в., 2017. – 29 с.*

4. *Табачная отрасль уже уплатила в Сводный бюджет Украины почти 30 млрд грн. и готова к новому повышению налоговой нагрузки в 2017 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.business.ua/companies/dymovaya_zavesa-356759/.*

5. *Топ-100 найбільших платників податків України за сумою сплати податкових платежів до зведеного бюджету України станом на 01.10.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/uk/info/100003237-top-100-naybilshikh-platnikov-podatkov-ukrayini-za-sumoyu-splati-podatkovikh-platezhiv-do-zvedenogo-byudzhetu-ukrayini-stanom-na-01-10-2016-r?issue=5557>.*

6. Report from the commission to the European parliament and the council on the structure and rates of excise' duty applied on cigarettes and other manufactured tobacco products [Electronic resource]. – Brussels. – COM(2008) 460/2. – 17 p. – Access: https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/com460_en.pdf.

7. The Terrorism, Transnational Crime and Corruption Center (TraCCC) [Electronic resource]. – Access: <http://tracc.gmu.edu/>.

УДК 336.2

Омелянченко М.О.

аспірант кафедри фінансів підприємств і установ,
Чернігівський національний технологічний університет

АНАЛІЗ ФАКТОРІВ, ЩО ОБУМОВЛЮЮТЬ ФОРМУВАННЯ ТА ЗРОСТАННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто фактори формування попиту на державний борг, акцентуючи увагу на факторах, що обумовлюють зростання рівня державного боргу в Україні протягом 2007–2016 рр. Автором розглянуто динаміку зростання державної заборгованості за період незалежності національної економіки. Крім того, в статті проаналізовано залежність рівня боргу від коливання валютних курсів, рівня бюджетного дефіциту, темпів інфляції і темпів зростання ВВП. У статті містяться рекомендації щодо заходів грошово-кредитної і державної фіскальної політики з метою зменшення впливу макроекономічних ризиків на державний борг, серед яких: зменшення частки державного боргу в іноземній валюті для мінімізації валютного ризику, зниження рівня зовнішньої заборгованості, розвиток фінансового та фондового ринків, зниження дефіциту бюджету, і спрямування інвестицій у фінансування рентабельних проєктів.

Ключові слова: державний борг, фактори впливу, валовий внутрішній продукт, валюта, дефіцит державного бюджету, рівень інфляції.

АНАЛИЗ ФАКТОРОВ, ОБУСЛОВЛИВАЮЩИХ ФОРМИРОВАНИЕ И РОСТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ДОЛГА В УКРАИНЕ

Омелянченко М.О.

В статье рассмотрены факторы формирования спроса на государственный долг, акцентируя внимание на факторах, обуславливающих рост уровня государственного долга в Украине в течение 2007-2016 гг. Автором рассмотрена динамика роста государственной задолженности за период независимости национальной экономики. Кроме того, в статье проанализирована зависимость уровня долга от колебания валютных курсов, уровня бюджетного дефицита, темпов инфляции и темпов роста ВВП. В статье содержатся рекомендации относительно мер денежно-кредитной и государственной фискальной политики с целью уменьшения влияния макроэкономических рисков на государственный долг, среди которых: уменьшение доли государственного долга в иностранной валюте для минимизации валютного риска, снижение уровня внешней задолженности, развитие финансового и фондового рынков, снижение дефицита бюджета, и направления инвестиций в финансирование рентабельных проектов.

Ключевые слова: государственный долг, факторы влияния, валовой внутренний продукт, валюта, дефицит государственного бюджета, уровень инфляции.

AN ANALYSIS OF THE FACTORS THAT DETERMINE THE FORMATION AND GROWTH OF NATIONAL DEBT IN UKRAINE

Omelyanenko M.

The article examines the factors that play a part in forming the demand for national debt, factors that determine the increase in the level of the national debt of Ukraine during the period of 2007–2016. Additionally, the article examines the dynamics of growth of national debt during the period of independent

national economy. As well, the article reveals the dependency of the level of debt on currency fluctuations, the level of budgetary deficit, the rate of inflation, and the rate of GDP growth. The article offers recommendations in regards to monetary measures, and governmental fiscal policy with the aim of lessening the impact of macroeconomic risks on national debt, among which are: decreasing the fraction of national debt held in foreign currency as to minimise the currency risks, reducing the external debt, developing the financial and stock markets, decreasing the budgetary deficit, and directing investments towards profitable projects.

Keywords: national debt (public interest, government debt), factors of influence, gross domestic product, currency, government budget deficit, level of inflation.

Постановка проблеми. Уникнення або/та зменшення негативних наслідків боргової кризи можливе при оперативному житті відповідних заходів грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики, які впливають при аналізі факторів, що обумовлюють формування та зростання державного боргу. Дослідження історичних трендів розвитку вимагають постійного оновлення та аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями факторів впливу на динаміку державного боргу займаються такі вітчизняні науковці як В. Базилевич, Т. Богдан, Т. Бондарук, Т. Вахненко.

Мета статті. Мета дослідження полягає у виявленні та критичній оцінці різних факторів, що лежать в основі формування та постійного зростання розмірів державної заборгованості України як короткострокового, так і довготривалого впливу.

Виклад основних результатів дослідження. Державні запозичення в сучасних умовах світової глобалізації та безперерйного руху капіталів є життєво важливим інструментом і необхідним джерелом фінансування дефіциту державного бюджету. Ефективне використання державного боргу може сприяти економічному зростанню і в цілому поліпшенню добробуту та життєвого рівня громадянина.

Державний борг не слід плутати із зовнішнім боргом, який відображає валютні зобов'язання приватного і державного секторів економіки і повинен фінансуватися з валютних надходжень.



Рис. 1. Фактори, що формують попит на державні запозичення

Занадто велика залежність від державного боргу збільшує макроекономічні ризики, перешкоджає економічному зростанню та економічному розвитку. Інвестиції на сьогодні є основним компонентом і рушійним фактором економічного зростання національної економіки, який також безпосередньо залежить від обсягів боргової залежності. Приватне інвестування скорочується у країнах з агресивною політикою накопичення державного боргу.

Якщо країна має намір здійснювати державні запозичення на міжнародних фінансових ринках, вона повинна бути платоспроможною, тобто в змозі погашати та обслуговувати свої зобов'язання в майбутньому. Платоспроможність країни залежить від таких факторів, як:

- темпи економічного зростання;
- доходи державного бюджету та сальдо бюджету;
- сальдо зовнішньої торгівлі та платіжного балансу тощо.

Для підтримки платоспроможності та задоволення здатності покриття фінансових зобов'язань на перспективу, уряд повинен ретельно планувати свої майбутні грошові потоки, що забезпечить довіру інвесторів до країни-емітента боргових цінних паперів, підвищить її конкурентоспроможність на фінансових ринках. А це, в свою чергу, впливає на успіх емісії державних цінних паперів і рівень процентних ставок.

Джерела фінансування державного боргу можуть бути класифіковані наступним чином (рис. 2):

- внутрішні і зовнішні джерела за ознакою: резидент чи нерезидент є кредитором уряду;
- офіційні та комерційні.



Рис. 2. Класифікація джерел фінансування державного боргу

Серед вітчизняних офіційних джерел фінансування державного боргу з боку центрального банку варто виділити та проаналізувати монетизацію державного боргу, що призводить до додаткової емісії національної грошової одиниці з потенційними інфляційними наслідками. Монети-

зація використовується у крайніх випадках (війна, революція, неможливість зростання податкового навантаження чи популістські заходи економічної політики з боку уряду), в іншому разі монетизація обмежена чи заборонена на законодавчому рівні в багатьох розвинених країнах світу. Такі обмеження мають за мету захист незалежності центрального банку країни та забезпечення стабільності курсу національної валюти.

Монетизація як джерело фінансування державного боргу, країни найчастіше використовуються в умовах глобальної фінансово-економічної кризи чи проведення урядом слабкої грошово-кредитної політики. Таким чином, центральні банки купують державні цінні папери на вторинному ринку у великих обсягах.

Джерелами фінансування державного боргу можуть бути також урядові фінансові та нефінансові активи, такі як: депозити урядові, доходи від приватизації, профіцит державного бюджету попередніх років, інші фінансові резерви. Проте, більшість країн з розвинутою економікою та ринками, що розвиваються фінансують державний борг за рахунок розміщення ОВДП та ОЗДП на фінансових ринках та прямого запозичення у комерційних банків.

Зовнішнє фінансування також забезпечується як за рахунок офіційних, так і комерційних джерел. Офіційні джерела включають наступні форми:

– кредити міжнародних фінансових інститутів (МВФ, Світовий банк, ЄС, регіональні банки розвитку);

– двосторонні урядові кредити.

Зовнішні джерела фінансування комерційного характеру передбачають:

– доходи від продажу державних активів (приватизація);

– ОЗДП, розміщені на міжнародних фінансових ринках;

– кредити іноземних комерційних банків та інших фінансових інститутів.

Крім класифікації джерел фінансування державного боргу за ознакою резидентства, важливим критерієм залишається валюта запозичення: національна чи іноземна. Ці дві класифікації зовсім не ідентичні. У світі глобалізації та відсутності обмежень для руху капіталу, нерезиденти можуть купувати державні цінні папери уряду в національній валюті (ОВДП), а грошові фонди резидентів, в свою чергу, здатні виступати джерелом фінансування державного боргу в іноземній валюті.

В сучасних умовах інтеграційних процесів на світовому фінансовому ринку, необхідність зовнішніх запозичень, в основному, викликана відсутністю чи недостатністю неінфляційних внутрішніх джерел, низьким рівнем розвитку вітчизняного фінансового ринку чи відсутністю впевненості економічних суб'єктів в майбутній кредитоспроможності уряду.

Проте комерційні зовнішні джерела теж доступні не всім. Лише такі міжнародні фінансові інститути як МВФ чи Світовий банк виступають чи не єдиним доступним джерелом кредитування, проте натомість вимагають прийняття фіскальної програми консолідації урядами позичальниками. Подібні обмеження використовуються і для запозичень у національній валюті. Країни, економіка яких характеризувалася нещодавно високим рівнем інфляції чи гіперінфляцією, можуть отримати кредити лише за умови згоди на сплату високих процентних ставок. Варто розглянути ситуацію первородного гріха [6], коли економічні агенти (державні та приватні) не можуть брати позики у національній валюті через відсутність довіри до національної валюти, високий рівень спонтанної доларизації, як наслідок валютної кризи, гіперінфляції чи інших макроекономічних факторів.

При відсутності сильного рівня недовіри до національної валюти, запозичення в іноземній валюті мають свої переваги, особливо в короткостроковій перспективі, у зв'язку з більш низькими процентними ставками. Міжнародні ринки фінансових інструментів, виражені у світових валютах, також є джерелом дешевших, ніж на внутрішньому ринку, запозичень.

Однак запозичення в іноземній валюті означають створення нехеджованих зобов'язань. При девальвації національної валюти і загальний державний борг в національній валюті (в тому числі, і відношення до ВВП) автоматично збільшується. Відкриття ринку державного боргу в національній валюті для нерезидентів активізує процес його розвитку та підвищує ліквідність і конкурентоспроможність вторинного фінансового ринку. Проте, в разі несприятливих зовнішніх потрясінь, нерезиденти покинуть внутрішній фінансовий ринок.

Тож, інтеграція національної економіки до світового фінансового ринку пропонує безліч переваг, але робить вітчизняний ринок більш вразливим до зовнішніх шоків та залежним від глобального бізнес-циклу.

Незважаючи на всі потенційні переваги зовнішнього фінансування державного боргу, його роль поступово зменшується, що є результатом розвитку фінансових ринків і прагненням досягнення стабільності макроекономічних показників.

Прямий державний борг виникає в результаті необхідності фінансування бюджетного дефіциту. У випадку недофінансування бюджетних витрат та видатків, виникає прострочена заборгованість перед суб'єктами економічних відносин (по оплаті праці, пенсіях, дотаціях тощо). Виділяємо наступні способи погашення та обслуговування державного боргу:

1. Збільшення податкового навантаження на платників податків за рахунок зростання рівня податкових ставок, скасування пільг, впровадження нових податків тощо. В такому разі, уряд повинен прописати та затвердити необхідні зміни в податкове законодавство, що певним чином зменшує ймовірність використання такого джерела фінансування. У випадку використання такого джерела для погашення внутрішнього державного боргу, загальна пропозиція грошової маси залишається на тому ж рівні, однак відбувається перерозподіл фінансових ресурсів між окремими групами економічних суб'єктів, що частково та тимчасово пригнічує сукупний попит. Погашення зовнішнього державного боргу чи його обслуговування таким методом вилучає фінансовий капітал з національної економіки, що зменшує сукупний попит, платоспроможність населення та призводить до зменшення темпів економічного зростання.

2. Випуск урядом (казначейством) казначейських білетів (власних боргових зобов'язань) із статусом законного платіжного засобу. Головними недоліками такого джерела фінансування як бюджетного дефіциту, так і державного боргу є необхідність внесення змін до вітчизняного законодавства та зростання грошової маси та пропозиції грошей на суму казначейської емісії, що активізує процеси збільшення сукупного попиту та загального рівня цін. Саме тому країни з розвиненими економічними системами відмовилися від сеньйоражу.

3. Емісія урядом власних цінних паперів для реалізації на внутрішньому та / або зовнішньому фінансових ринках. Широке застосування цього способу фінансування на внутрішньому ринку пояснюється тим, що вплив на грошову масу та пропозицію фактично відсутній, лише (подібно до першого джерела) відбувається тимчасове пригнічення сукупного попиту через перерозподіл грошової маси між економічними агентами. У випадку емісії облігацій зовнішньої державної позики (ОЗДП) на світових фінансових ринках, виручка, отримана і іноземній валюті, потребує продажу центральному банку, що призведе до зростання його золотовалютних резервів, резервів банківської системи в національній валюті, грошової пропозиції на ринку та сукупного попиту. Для уникнення ланцюгової реакції та нівелювання негативних наслідків зростання грошової маси центральний банк може провести компенсуючі заходи за допомогою операцій на відкритому ринку.

4. Кредитування уряду центральним банком на суму бюджетного дефіциту шляхом купівлі на первинному ринку урядових зобов'язань. Таким чином, уряд може оперативним чином отримати фінансові ресурси для фінансування бюджетного дефіциту, обходячи операції з кредиторами на вторинному ринку. Такий дієвий та швидкий спосіб несе в собі загрозу порушення балансу економічної системи країни.

Стаття 54 закону України «Про Національний банк України» забороняє надання центральним вітчизняним банком кредитів державі: «Національний банк не має права надавати кредити в національній та іноземній валюті, як прямо, так і опосередковано через державну установу, іншу юридичну особу, майно якої перебуває у державній власності, на фінансування витрат Державного бюджету України. Національний банк не має права купувати на первинному ринку цінні папери, емітовані Кабінетом Міністрів України, державною установою, іншою юридичною особою, майно якої перебуває у державній власності [1].

Фактори, що обумовлюють потенційний ризик дефолту національної економіки та які потребують врахування при формуванні та накопиченні державної заборгованості:

- аналіз динаміки державного боргу – стрімке зростання боргового навантаження створює додатковий фактор ризику;
- частка короткострокових інвесторів серед кредиторів (ризик раптового відтоку в разі несприятливого шоку);
- частка нерезидентів серед кредиторів (ризик раптового виходу з фінансового ринку державних облігацій в разі глобальної чи регіональної кризи);
- частка державного боргу, вираженого в іноземній валюті (ризик девальвації національної валюти);
- наявність умовних зобов'язань, особливо у фінансовій та банківській сферах;
- наявність ліквідних фінансових активів (як різниця між валовим та чистим державним боргом);
- податковий потенціал країни та обсяги неподаткових джерел (приватизація, доходи з оренди природних ресурсів тощо);
- рівень розвитку та ліквідність фінансового ринку;
- відкритість уряду, прозорість політики управління державним боргом та наявність повної інформації про стан державної заборгованості;
- структура боргу за строками погашення (ризик виникнення проблеми із пролонгацією державного боргу);
- фінансова репутація національної економіки (аналітична довідка про кризи (фінансово-економічні, банківські), рівні інфляції, гіперінфляції, стабільність та надійність національної валюти тощо);

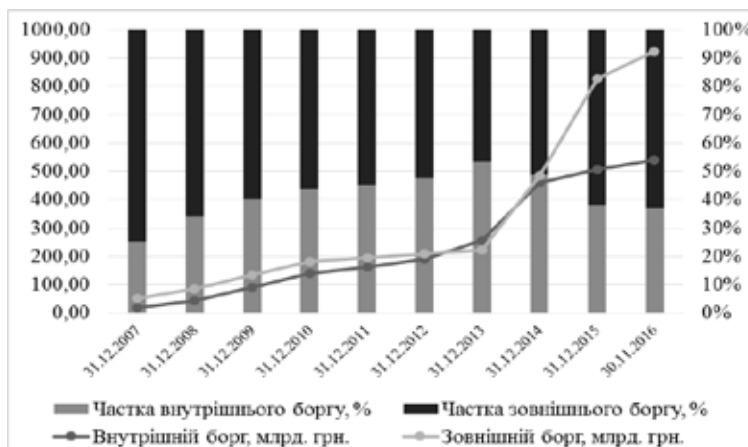


Рис. 3. Динаміка абсолютних та відносних значень державного боргу України за останні 10 років [3]

– політична стабільність та здатність уряду приймати рішення, необхідні для фіскальної консолідації, рівень передбачуваності економічної політики країни;

– ситуація на міжнародних фінансових ринках, зміни в глобальній ліквідності, зміни інвестиційної зацікавленості та активності інвестиційної діяльності, реакція інвесторів на несподівані потрясіння [5].

Для розуміння сутності та природи особливостей боргової політики конкретної національної економіки, варто проаналізувати структуру державного боргу за ознакою походження державних запозичень – внутрішні чи зовнішні (рис. 3, табл. 1), валютою погашення державного боргу – іноземною чи вітчизняною (рис. 4) та комерційним чи офіційним джерелом боргу (рис. 5).

Відповідно до графічного відображення динаміки внутрішнього та зовнішнього боргу, до 2013 року відбувалася тенденція поступового нарощування та переходу до внутрішніх джерел фінансування державного боргу. Однак вже 3 роки, до цього часу, наростають обсяги зовнішнього державного боргу з причин нестабільності макроекономічних показників національної економіки, високого рівня політичного та соціально-економічного ризиків, зростання процентних ставок та рівня інфляції тощо.

Таблиця 1. Державний та гарантований державою борг України за останні 10 років

	31.12.2007	31.12.2008	31.12.2009	31.12.2010	31.12.2011
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	88,74	189,41	317,9	432,3	473,19
Державний борг	71,29	130,69	226,99	323,48	357,27
Внутрішній борг	17,81	44,67	91,07	141,66	161,47
1. Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку	9,15	33,52	87,63	138,36	158,29
2. Заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами	8,66	11,14	3,44	3,31	3,17
Зовнішній борг	53,49	86,02	135,93	181,81	195,81
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	515,51	584,79	1 100,83	1 572,18	1 728,88
Державний борг	399,22	480,22	947,03	1 334,27	1 464,55
Внутрішній борг	190,30	256,96	461,00	508,00	540,70
1. Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку	187,26	254,05	458,23	505,36	538,15
2. Заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами	3,04	2,91	2,78	2,65	2,55
Зовнішній борг	208,92	223,26	486,03	826,27	923,85

Джерело: побудовано за інформацією з офіційного сайту Міністерства фінансів України [3]

На рис. 4 подано відсоткове співвідношення державного боргу, номінованого в національній та іноземній валюті. Частка державного боргу, номінованого в національній валюті за 24 роки коливається в межах 15 – 40%. І знову ж таки, у зв'язку з нещодавніми подіями з 2013 року зменшується державний борг в національній валюті у відносному співвідношенні та абсолютних вимірах, тоді як загальна тенденція темпів приросту боргу за валютою суттєво не відрізняється. Однак переважання боргу в іноземній валюті робить національну економіку залежною від світових фінансово-економічних процесів та валютного курсу.

Саме залежність від валютних коливань державного боргу, номіновано в іноземній валюті, яскраво відображена на рис. 5. Потрійна девальвація національної грошової одиниці негативно

вплинула на розміри погашення та обслуговування державного боргу, збільшивши державну заборгованість перед кредиторами, що в кінцевому підсумку може призвести до зменшення золотовалютних резервів НБУ, грошової маси в обігу, боргової кризи.

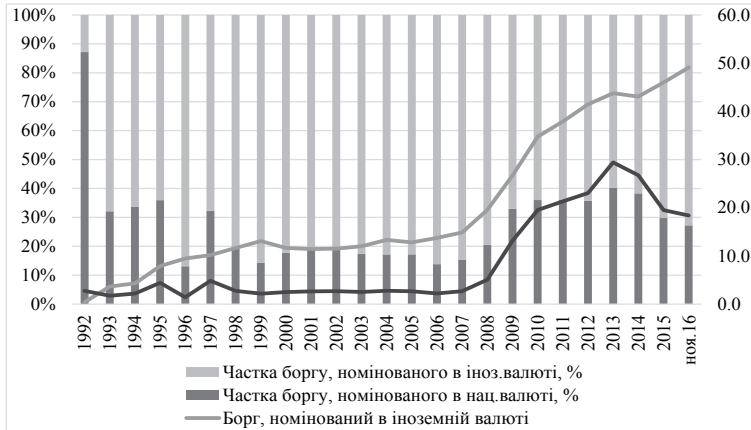


Рис. 4. Динаміка абсолютних та відносних значень державного та гарантованого державою боргу України в розрізі валюти погашення протягом 1992–2016 рр., \$млрд. в еквіваленті [3]



Рис. 5. Динаміка державного боргу в іноземній валюті та валютного курсу за 1996–2016 рр. [3; 4]

На рис. 6 графічно відображено динаміку впливу на державний борг такого фактору як дефіцит державного бюджету за 2007 – 2016 рр., відповідно простежується кореляція між показниками: при зростанні бюджетного дефіциту, зазнає збільшення і показник відношення державного боргу до ВВП.

Наступними факторами впливу на абсолютний та відносний розмір державних запозичень є рівень інфляції та темпи зростання реального ВВП (рис. 7).

Відповідна кореляція між показниками графічно відображена нижче. В цілому, при нарощенні боргового тягаря темпи економічного зростання скорочуються, а рівень інфляції збільшується і навпаки. Маємо циклічний характер взаємозалежності між показниками.

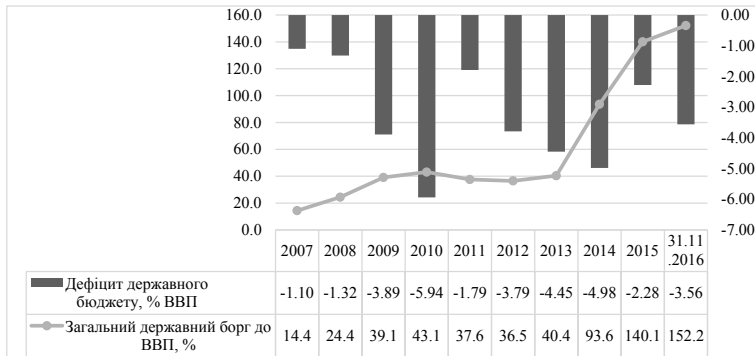


Рис. 6. Динаміка впливу дефіциту державного бюджету на державний борг за 2007–2016 рр. [2; 3]

Політика управління державним боргом повинна враховувати довгострокову перспективу національної економіки. Рішення про щорічні державні запозичення формуються в рамках закону України «Про державний бюджет» на конкретний фінансовий рік і залежно від стану основного фінансового агрегату. Корекція змін плану запозичень можлива протягом фінансового року. Фінансові та податкові ризики можуть призвести до істотного зростання державного боргу порівняно із передбачуваним сценарієм.

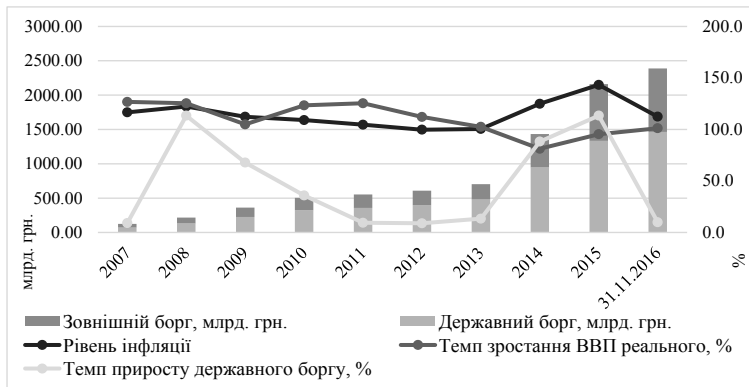


Рис. 7. Динаміка державного боргу відповідно до рівня інфляції та темпів зростання ВВП протягом 2007–2016 рр. [2; 3; 4]

Виділяємо наступні потенційні ризики, які можуть привести до збільшення боргу і державних витрат на обслуговування боргу: ризики рефінансування; ризики обмінних валютних курсів; ринковий ризик (ризик процентних ставок, інфляції); ризик ліквідності; кредитний ризик; операційний ризик; ризики, пов'язані з розподілом витрат по обслуговуванню державного боргу (боргова структура, концентрація зобов'язань тощо).

Для зменшення ймовірності впливу вище перерахованих фінансових ризиків на абсолютний та відносний розміри державного боргу, розглянемо наступні запобіжні заходи:

1. Ризик рефінансування: (переважання частки середньострокового і довгострокового боргу фінансових інструментів на внутрішньому фінансовому ринку; розподіл погашення боргових зобов'язань відносно рівними частинами як протягом звітного фінансового року, так і на пер-

спективу; розширення середніх строків погашення боргових зобов'язань, випущених в цінних паперах).

2. Валютний ризик: (схильність до зниження частки боргу в іноземній валюті; утилізація похідних фінансових інструментів, щоб обмежити наслідки коливань обмінного курсу валют; схильність до переважання державного боргу в національній валюті і використання доларового боргу тільки, якщо фінансування на міжнародному ринку є вигіднішим).

3. Ринковий ризик: (схильність до пролонгації термінів погашення державного боргу; випуск індексованих облігацій (процентні ставки індексації); ризик зміни процентної ставки зовнішнього боргу не ставить під загрозу довгострокову мету мінімізації витрат державного боргу).

4. Ризик ліквідності: (підтримання постійної стійкості грошових коштів на рахунках в Казначействі, що дозволяє амортизацію державних запозичень відповідно до плану; ефективне управління вільними грошовими активами, наявними на казначейських рахунках України відповідно до принципів управління активами і пасивами; консолідація активів в іноземній валюті; використання валютних активів, для активного управління ліквідністю ринку державних запозичень).

5. Кредитні та оперативні ризики: (угоди з похідними фінансовими інструментами здійснювати лише з фінансовими інститутами з високим рівнем кредитного рейтингу; використання фінансових інструментів, що обмежують кредитний ризик; модернізація та удосконалення існуючої інформаційної системи, яка стежить за рівнем боргової стійкості).

6. Ризики, пов'язані з розподілом витрат на обслуговування: (спланований річний та довгостроковий план погашення державного боргу для уникнення ризику високої концентрації рефінансування зобов'язань).

Висновки. В процесі написання статті проаналізували динаміку державного боргу за різними класифікаційними критеріями, а також виявили й оцінили деякі з ключових факторів, що обумовлюють формування та зростання державного боргу України в коротко- та довгостроковому періодах. Завдання боргової політики уряду на перспективу полягає у зменшенні частки боргу, номінованого в іноземній валюті задля зменшення валютного ризику, скороченні частки зовнішнього боргу, у розвитку та підтримці фінансового ринку країни для фінансування бюджетного дефіциту через розміщення ОВДП, зменшенні бюджетного дефіциту та спрямуванні боргових фінансових ресурсів в інвестиційні проекти та ін.

1. Закон України «Про Національний банк України» від 1999 року № 29 / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/679-14/print1388908618245277>. – Заголовок з екрану.

2. Сайт Державного комітету статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Заголовок з екрану.

3. Сайт Міністерства фінансів України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystichni-materialy-shchodo-derzhavnoho-ta-harantovanoho-derzhavoiu-borhuukrainy?category=borg&subcategory=statistichna-informacija-schodo-borgu>. – Заголовок з екрану.

4. Офіційний курс гривні до іноземної валюти / Сайт Національного банку України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/kurs/last_kurs1.htm. – Заголовок з екрану.

5. Dabrowski M. Factors Determining a 'Safe' Level of Public Debt [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.hse.ru/data/2014/04/10/1320215855/Dabrowski.pdf>. – Title screen.

6. Hausmann R. The Polish road to the Euro: An envious Latin American view, paper prepared for the Conference on 'The Polish Way to the Euro' organized by the National Bank of Poland. October 22–23. – 2001.

УДК 331.101.3:658

Парсяк В.Н.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки та організації виробництва,
Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Ломоносов А.В.

доктор економічних наук, доцент, директор,
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

Парсяк К.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки,
Херсонська філія Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено сутність економічної діяльності та впорядкована система заходів, що стимулюють підприємства реального сектора економіки активізувати свою економічну діяльність. На основі систематизації та узагальнення численних наукових публікацій, запропонована модель економічної діяльності, що складається з набору взаємозалежних бізнес-процесів. Окреслено відносини, які спонукають їх учасників до послідовної трансформації ресурсів на вході у вихід. Продемонстровано, що перший і другий мають певну форму в залежності від характеру відповідних перетворень (закупівля, виробництво і продаж продукту). Перспективи дослідження пов'язані з реалізацією сформульованих теоретичних та методологічних узагальнень в процесі розробки державної економічної політики. Вони можуть стати у нагоді при визначенні стратегії подальшого розвитку корпорацій і управлінських операцій. Перебуваючи у логічному взаємозв'язку, складові системи мотивації економічної діяльності здатні забезпечити відновлення країни і добробут її громадян.

Ключові слова: економіка, промисловість, підприємство, реальний сектор економіки, економічна мотивація, системний підхід.

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Парсяк В.Н., Ломоносов А.В., Парсяк К.В.

Определена сущность экономической деятельности. Упорядочена система мер, стимулирующих предприятия реального сектора экономики активизировать свою экономическую деятельность. На основе систематизации и обобщения многочисленных научных публикаций, предложена модель экономической деятельности, состоящая из набора взаимосвязанных бизнес-процессов. Очерчены отношения, которые побуждают их участников к последовательной трансформации ресурсов на входе в выход. Продемонстрировано, что первый и второй имеют определенную форму в зависимости от характера соответствующих преобразований (закупки, производство и продажа продукта). Перспективы исследования связаны с реализацией сфор-

мулированных теоретических и методологических обобщений в процессе разработки государственной экономической политики. Они могут быть полезны при определении стратегии дальнейшего развития корпораций и управленческих операций. Пребывая в логической взаимосвязи, составляющие системы мотивации экономической деятельности может обеспечить восстановление страны и благосостояние ее граждан.

Ключевые слова: экономика, промышленность, предприятие, реальный сектор экономики, экономическая мотивация, системный подход.

SYSTEM OF ECONOMIC MOTIVATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Parsyak V., Lomonosov A., Parsyak K.

The essence of economic activity is defined. The system of measures that encourage businesses of real sector of economy to stir their economic activity is put in good order. Based on the systematization and generalization of numerous scientific publications the model of economic activity consisting of a set of interrelated business processes is proposed. Relationships that encourage them to consecutive transformation of resources from input to output are determined. It is demonstrated that the first and the second have some specific form depending on the nature of corresponding transformations. They are: purchase, production and sale of a product. Prospects of the research are connected with realization of the implemented theoretical and methodological generalizations in the process of elaboration of state economic policy. They can be useful in determination of strategy for the further development of corporations and management operations. Being in a logical interconnection, systemic motivation can ensure the recovery of the country and the welfare of its citizens.

Keywords: economy, industry, business, real economy, economic motivation, systematic approach.

Постановка проблеми. Майже аксіоматичним виглядає твердження про ключову роль економічної діяльності у житті будь-якої країни. Воно й не дивно: саме за її наслідками формуються матеріальні передумови розвитку суспільства та кожного з його членів – створюються вироби та надаються послуги у формі і за ціною, які задовольняють споживачів. Здавалося б, одне лише розуміння цієї істини має підштовхувати усіх зацікавлених осіб до формування необхідних умов для створення та підтримання на належному рівні процесів виробництва, розподілу та обміну відповідними продуктами. У реальному ж житті події відбуваються за дещо іншим сценарієм.

Як мінімум, у нашій країні, де завжди на шляху до благополуччя її громадян опиняються ті чи інші перепони: або «ринкові перетворення», або «злочинна влада», або військово-політичні конфлікти. Та чи не здається читачеві, що за цими «деревами» ми не помічаємо справжнього лісу? А тому увесь час переймаємося деталями, інколи навіть дрібницями – важливими поза сумнівом, але такими, що уповільнюють процес трансформації бажання кращої долі у відповідні дії, що призводять до наближення омріяного майбутнього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ми далеко не єдині, кого проблеми мотивації економічної діяльності не залишають байдужими. Зокрема, виявленню засадничих принципів її здійснення присвячені публікації Дьолог Т.І. [3], Сахно А.А. [4], Куценко А.В. [5]. Окремі аспекти мотивації інноваційної активності підприємств, персоналу висвітлені і роботах Білобрової Т.О. [1], Карпунь І.Н. [2]. Цей перелік можна продовжувати. Між тим, і наші колеги по науковому цеху часто-густо схильні до відомої фрагментарності, обмежуючи кордони своїх розвідок обраною предметною областю. Спробуємо подолати цей недолік.

Постановка завдання. Виходячи з вищевикладеного, ми поставили собі за мету виявити, перебуваючи на позиціях системного підходу, сукупність заходів, що спонукають до економічної діяльності підприємства реального сектору економіки. Нас зацікавив саме він, оскільки останнім

часом навіть у розвинених країнах відбувся певний дисбаланс на користь фінансових корпорацій. Їхнє захоплення реалізацією спокусливих з точки зору прибутковості схем призвело, в решті решт, до світової кризи 2008 р. Світ до тепер оговтується від неї.

Виклад основного матеріалу дослідження. І розпочнемо із з'ясування сутності економічної діяльності підприємства – самостійного суб'єкту господарювання, створеного за процедурами, передбаченими законодавством, органами державної влади, місцевого самоврядування, іншими суб'єктами (фізичними чи юридичними особами) для задоволення суспільних та особистих споживацьких потреб шляхом систематично здійснюваних, в залежності від спеціалізації, виробничих, науково-дослідних, торговельних й інших операцій.

Систематичність здійснення є свідченням того, що економічна діяльність підприємства має процесний характер. Найбільш поширене визначення процесу містять міжнародні стандарти системи управління якістю: робота, чи сукупність робіт, для яких використовують ресурси і якими керують для перетворення входів на виходи [10]. Скористаємося цією слушною дефініцією, щоб побудувати модель економічної діяльності. Її графічну інтерпретацію можна бачити на рис. 1.

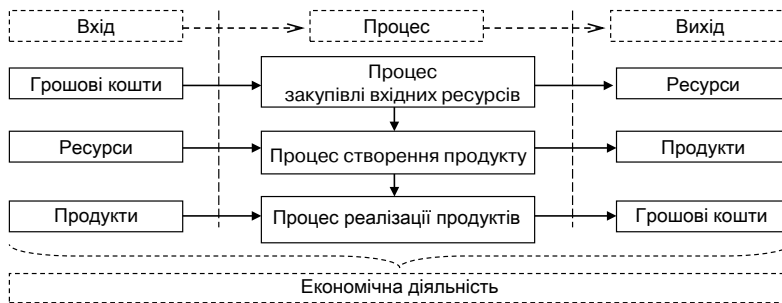


Рис. 1. Ключові бізнес-процеси економічної діяльності підприємства

Очевидно, що вона складається з трьох стрижневих процесів. Перший – закупівля ресурсів. Її теж можна поділити на дві частини: та, що відбувається при формуванні статутного капіталу підприємства, яке знову створюється, і закупівля, яка забезпечує поточну операційну діяльність. У першому випадку мотивація економічної діяльності означає створення в країні умов (клімату), сприятливих для інвесторів (вітчизняних та закордонних). Вимушені констатувати, що попре певні зусилля, докладені органами державної влади¹, Україна усе ще залишається «потенційно цікавою» для власників вільного капіталу.

Їх не влаштовує нестабільність банківської системи, де складно виявити фінансово-кредитну установу (окрім державних), яка б не розглядалася НБУ як кандидат на ліквідацію; безперервне зростання державного боргу, що негативно позначається на кредитному рейтингу країни – інвестиційні ризики занадто великі; рівень захисту бізнесменів (і в частині їхніх майнових прав, і в тому, що стосується «рівності усіх перед законом»); усе ще фіскальний характер податків (а вони воліють бачити мотивуючий); безкарне попрання прав на інтелектуальну власність; якість соціальної та бізнес-інфраструктури; відтік компетентних кадрів (інтелектуалів, робітників) і молоді за кордон (хто ж буде опікуватися новою технікою, технологіями, здійснювати менеджерські функції на заснованих підприємствах?). Про наслідки сповіщає головне статистичне відомство (рис. 2).

¹ Пригадаємо з цього приводу скасування низки документів дозвільного характеру, встановлення строку реєстрації бізнесу протягом не більше двох днів, запровадження видачі документів дозвільного характеру через центри надання адміністративних послуг, посилення захисту суб'єктів господарювання від надмірного втручання правоохоронних органів тощо.

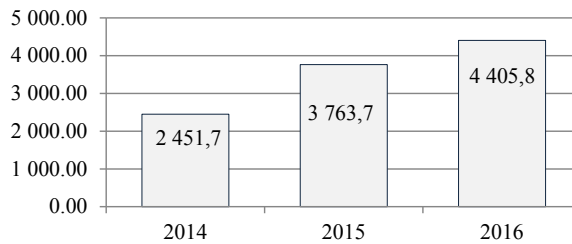


Рис. 2. Надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України, млн.дол. США [8]

Як бачимо у 2016 р. обсяг прямих іноземних інвестицій склав 4.4 млрд. дол. США із зростанням, порівняно з 2014 р, у 1,8 рази. Але їхній «масштаб» з'ясується у порівнянні: вартість одного лише проекту «Штуттгарт 21», яким передбачено будівництво у столиці землі Баден-Вюртемберг до 2018 р. нового (найпотужнішого та найсучаснішого у Європі) транспортного вузла з шестикілометровим залізничним тунелем, над яким височітиме торговельно-офісний центр; підземним вокзалом, що замінить вже існуючий – 4,1 млрд. євро [6, с. 10].

Між тим, виявляється, що і закупівля ресурсів, необхідних для підтримання поточної господарської діяльності може прискорювати або, навпаки, – гальмувати її розвиток. Переконливі приклади з цього приводу демонструє суднобудування. Наслідком оподаткування операцій із ввезення по імпорту на митну територію України для власних виробничих потреб (будівництво, ремонт і модернізація морських, річкових суден та інших плавучих споруд) енергетичного обладнання, інших комплектуючих виробів, які або відсутні на внутрішньому ринку, або обумовлені змістом робочого проекту, є збільшення їхньої вартості в середньому на 40%.

В умовах, коли швидкість будівництва та його вартість разом з технологічними інноваціями перетворилися у ключові фактори конкурентної спроможності на світовому ринку, усе, що обтяжує собівартість, – демотивує економічну діяльність вітчизняних корабелень. Чого не скажеш про Південну Корею, Китай або навіть сусідню Польщу, де будівництво суден набуло не аби якого розмаху чи, щонайменш, збережене в принципі.

Закупівлі лише тоді мають економічний сенс, коли отримані за їхньою допомогою ресурси живлять виробничий процес – сукупність господарських операцій, пов'язаних із виготовленням продукції та наданням послуг. У піднесені цієї складової економічної діяльності мають бути зацікавлені ключові суб'єкти – власник, менеджмент та інші наймані працівники. Кожен з них керується специфічною мотивацією. Дехто ще пам'ятає часи, коли предметом гордості, джерелом натхнення трудових колективів були знову введені виробничі потужності, кількість персоналу, зайнятого у основних та допоміжних цехах, обсяги «освоєних капіталовкладень». Розбудова економіки нашої країни на ринкових засадах призвела до зміни уявлень власників бізнесу про критерії ефективності економічної діяльності.

На перших порах увага була акцентована на обсягах продажів та отриманому прибутку. Але з часом нова генерація вітчизняних буржуа відкрила для себе нове, ще більш привабливе явище: капіталізацію – ринкову вартість підприємства, що матеріалізувало у визначених межах виробничий та інтелектуальний капітал започаткованої справи. Згодом дійшли розуміння, що досягти бажаного можливо через імплементацію відповідної керівної ідеї управління бізнесом, яка б збігалася з окресленою метою – «концепції управління вартістю» [7]. Деякі з заходів, які вона передбачає систематизовані у табл. 1.

Таблиця 1. Заходи з підвищення капіталізації підприємства

Групи	Заходи
Розробка маркетингових стратегій	Ринкове позиціонування (перебування на декількох ринках, що зростають, з якомога більшою кількістю власних продуктів),
	створення вагомих конкурентних переваг (включаючи веб-сайту з дружельюбним по відношенню до відвідувачів інтерфейсом),
	визнання споживачами підприємства та його продукції:
	розширення кола значущих нематеріальних активів (патентів, авторських прав, логотип, ділової репутації тощо),
	участь у акціях злиття та поглинання;
	обрання найефективніших ланцюгів поставок з наголосом на електронний маркетинг
Посилення соціальної активності	Неухильне виконання зобов'язань,
	ведення бізнесу з огляду на інтереси громадськості,
	прозорість діяльності підприємства;
	запровадження власних (підтримка сторонніх) соціальних та благодійних програм (проектів)
Покращення корпоративного управління	Застосування міжнародних стандартів корпоративного управління (дотримання прав акціонерів, ефективна діяльність наглядового органу, розподіл повноважень і відповідальності, система управлінської звітності, вибудована на міжнародних стандартах, формалізоване і прозоре управління підприємством), розміщення акцій (облігацій) на міжнародних фондових площадках

Звичайно, що це далеко не вичерпний перелік, але й він виразно засвідчує: правильно вмотивований інвестор, прагнучі нарощувати вартість активів, якими він володіє, здатен (не зважаючи навіть на повільне зростання або стагнацію попиту через економічні негаразди в країні) суттєво покращити організацію бізнес-процесів на своєму підприємстві, виконуючи, крім іншого, ще й соціально-етичну місію з підвищення добробуту місцевих територіальних громад.

Для найманих же працівників суттєвою є трудова мотивація. Її поширення пов'язане із демократизацією економічних відносин в Україні: визнанням плюралізму форм власності, децентралізацією управління, зростанням ролі приватного сектору. Процес мотивації складається з етапів, які у своїй послідовності і комплексності утворюють систему чинників впливу на економічну поведінку індивіда. Отримання винагороди за результати праці призводить до задоволення поточних потреб, що еволюційно тягне за собою виникнення нових – підвищених, як правило. Отже, мотиваційний процесу має циклічний характер.

Часом у поведінці людини спостерігається кілька мотивів (інколи навіть суперечливих). Імовірна ситуація, коли їх спонтанність ускладнює процес управління економічною поведінкою. З цієї причини звернемося до запропонованої типології мотивів (рис. 3). Ті з них, що потрапили до категорії внутрішніх пов'язані, зазвичай, із отриманням задоволення від того, що людина бажає зберегти (або, навпаки, що їй заважає і чого вона хотіла б позбавитися). Наприклад, якщо співробітник державного у минулому підприємства отримав у приватне володіння акції, емітовані впродовж процедури роздержавлення, його внутрішнім мотивом може бути прагнення піклуватися про ефективне використання капіталу, для того, щоб передати цінні папери у спадщину дітям або онукам. У той же час інша особа, усвідомлюючи свою нездатність або небажання приймати участь у роботі органів корпоративного управління, скористається першою нагодою ці акції продати.

Відповідно до особливостей психологічного сприйняття співробітником тих чи інших заходів, що застосовуються по відношенню до нього, розрізняють позитивну і негативну мотивацію. Перша передбачає схвалення певної поведінки з боку мотиваторів. Наприклад, призначення на

вищу посаду, яке супроводжується збільшенням заробітної плати, є позитивною мотивацією, оскільки означає, що топ-менеджмент визнає не аби яку цінність особи для організації.

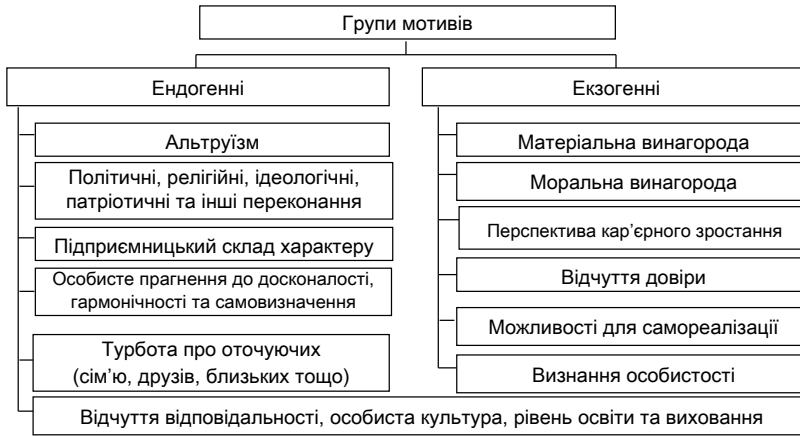


Рис. 3. Типологія мотиваційних чинників мотивації особистості, залученої до виробничого процесу

До негативної мотивації належить те, що так чи інакше пов'язане із осудом, неприйняттям, несхваленням того, що зроблено (або не зроблено) робітником. В арсеналі методів негативної мотивації представлені різноманітні стягнення (матеріальні або моральні, психологічні), що розраховані головним чином на одержання «ефекту навчання» запобігання небажаних дій у майбутньому. Це специфічний засіб впливу на людей, проте дехто з керівників вважає його найкращим і найвпливовішим що, з нашого погляду, є суттєвою управлінською помилкою (як, втім, і зловживання заохоченням, особливо матеріальним). За умов, коли працівник регулярно і безсистемно отримує премії, вони поступово перестають впливати на його свідомість і сприймаються як невід'ємна частина заробітної плати.

Структура засобів мотивації будь-якого індивіда має динамічний характер: вона змінюється з часом залежно від віку, матеріального достатку, рівня особистої культури і освіти, інтелектуального розвитку, набутого досвіду, фізичних і морально-психічних можливостей, сімейного стану, посади, суспільного оточення та багатьох інших обставин. Поточний моніторинг цих метаморфоз вкрай важливий, бо за його результатами менеджмент здатен прогнозувати доцільні зміни у системі відповідних спонукальних заходів. При цьому підприємницький світогляд має виходити з того, що інноваційних матеріально-технічних ресурсів, первинного капіталу, оборотних коштів, обґрунтованих бізнес-планів далеко недостатньо для успішного вирішення підприємством його статутних завдань. Необхідна така організація відтворювального процесу, за якої кожний працівник докладав би максимальних зусиль до виконання отриманих доручень, сприймав це як найефективніший спосіб задоволення особистих потреб.

Останнім бізнес-процесом у запропонованій моделі економічної діяльності є реалізація виготовленого продукту на опанованому ринку збуту. Тут мотивація економічної діяльності відбувається у двох площинах. Перша пов'язана із підвищенням купівельної спроможності споживачів. Якщо говорити про тих, хто задовольняє власні потреби, то йдеться про товари, які громадяни дозволяють собі придбати з огляду на кількість грошей, які вони мають, з одного боку, та рівень цін на ці товари, з іншого. Засоби збільшення цього «показника щастя» добре відомі: актуалізація мінімального розміру оплати праці (в Україні він складає віднедавна 3200 грн.) та пенсій (через

їхню індексацію з урахуванням інфляції), застосування антиінфляційних заходів, збільшення зайнятості (через створення робочих місць).

Друга площина має корпоративний вимір. Він, в свою чергу включає наступні аспекти:

– мотивацію ринкових партнерів (постачальників, збутових агентів, ринкових посередників, учасників виробничої кооперації). Відомий фахівець з маркетингового менеджменту П. Дойль [2, с. 426] запропонував два методичні підходи заохочення їх до плідної співпраці. Перший передбачає застосування різних видів знижок на продукцію підприємства. Ті, хто крокує цим шляхом, дещо обтяжує витратну частину маркетингового бюджету. Тому і обирають його на нетривалий час. Інший підхід отримав промовисту назву «партнерінг». Його суть полягає в досягненні домовленостей з найближчим оточенням про довготермінове співробітництво (на підґрунті франчайзингу, аутсорсингу), розробку на цій основі програми спільних дій, розподіл відповідальності, інвестиційних програм, навчання персоналу у спільних інтересах. У такий спосіб цілком ймовірно докорінно змінити на краще практику мотивації економічної діяльності, вплинувши тим самим на формування досконалих ринкових відносин, забезпечити надходження капіталів до промислових підприємств, які їх найбільше потребують;

– мотивацію споживачів (їхньої ситуативної поведінки, стабільного попиту, ініціативи). Різноманітні її аспекти детально викладені у літературі з управління маркетингом.

Висновки. Мотивація економічної діяльності лише тоді призведе до бажаних результатів, коли застосовуватиметься синхронно до учасників усіх її бізнес-процесів. Будь яка фрагментарність (часова або просторова) призводить до розбалансування системи інтересів, спроб вирішення проблем, які виглядають нагальними, через ігнорування інших і, як наслідок, суспільство вимушено констатує гальмування підприємницької активності, погіршення макроекономічних показників, невдоволення мешканців країни рівням життя та громадським спротивом владі у його пасивних та активних формах.

Досконала та виважена мотивація економічної діяльності, як виявилось, є тією доцентровою силою, яка здатна об'єднати усіх зацікавлених суб'єктів навколо єдиної мети – піднесення України, перетворення її у державу, де комфортно почуваються, реалізуючи особистий та корпоративний потенціал, пересічні мешканці, ініціатори стартапів та досвідчені бізнесмени. У цьому контексті констатуємо абсолютний збіг, принаймні в теорії, їхніх поривань з прагненнями держави, яка в іпостасі апарату влади мала б виражати та стояти на сторожі індивідуальних, групових й суспільних інтересів.

1. Білоброва Т. О. *Проблеми мотивації інноваційної діяльності: світова практика та українські реалії [Текст]*. / Г.О. Білобородова // *Культура народів Причорномор'я*. – 2006. – № 78. – С. 9-13.

2. Дойль П. *Менеджмент: стратегія и тактика [Текст]*. / П. Дойль. С.-Петербург: «Питер». – 1999. – 560 с.

3. Дьолог Т. І. *Управління мотивацією у вітчизняних підприємствах: мотиваційний механізм, мотиваційні фактори і критерії ефективності мотивації [Текст]*. / Т.І. Дьолог // *Економіка та держава*. – № 10 – 2013. – С. 16-18.

2. Карпунь І. Н. *Мотивація і стимулювання інноваційної діяльності підприємства [Текст]*. / І.Н. Карпунь // *Проблеми економіки та управління*. – Л.: Вид-во Нац. ун-ту «Львів. Політехніка». – 2008. – С. 529-533.

5. Куценко А. В. *Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України [Текст]*. / А.В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ. – 2008. – 205 с.

6. Парсяк В. Н. *Інноваційний розвиток під різними кутами зору [Текст]*. / В.Н. Парсяк // *Економіст*. – 2011. – № 2. – С. 8-14.

7. Парсяк В. Н. Управління вартістю підприємства на основі оціночних параметрів дивідендного потенціалу [Текст]. / В.Н. Парсяк, О.В. Горянська // Збірник наукових праць НУК. – 2013. – № 4. – С. 107-113.

8. Прямі інвестиції (акціонерний капітал). Державна служба України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/zd/pik/pik_u/pik_rik_2014.html.

9 Сахно А. А. Принципи мотивації економічної діяльності підприємств [Текст]. / А.А. Сахно. // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 99-102. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecj.oa.edu.ua/articles/2013/n23/19.pdf>.

10 Система управління якістю. Вимоги. Національний стандарт України. (ISO 9001:2008, IDT) ДСТУ ISO 9001:2009. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.plitka.kharkov.ua/certs/433_iso9001.pdf.

E-mail: vladimir_parsyak@ukr.net

УДК 336.64

Плахотна Н.В.

аспірант кафедри фінансів,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

АНАЛІТИЧНА ОЦІНКА КРИЗОВОГО СТАНУ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

У статті проведено аналітичну оцінку кризового стану суб'єктів підприємництва машинобудівної галузі. В якості методів оцінки було використано статистичний метод, метод встановлення причинно-наслідкових зв'язків, інтегральний показник за моделями ймовірності банкрутства, інтегральний показник кризового стану та кластерний аналіз за рівнем адаптаційного потенціалу. В результаті використання наведених методів зроблено аналітичні висновки. Встановлено, що галузь машинобудування дійсно знаходиться у кризовому стані через ряд проблем, вирішення яких повинно відбуватись на державному рівні. Однак враховуючи невизначеність щодо тривалості впровадження та результативності державних заходів з подолання галузевої кризи, суб'єктам підприємництва запропоновано розроблення заходів з адаптації до кризових умов функціонування.

Ключові слова: оцінка кризового стану, фінансові показники діяльності, інтегральні показники, адаптаційний потенціал.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Плахотная Н.В.

В статье проведена аналитическая оценка кризисного состояния субъектов предпринимательства машиностроительной отрасли. В качестве методов оценки были использованы статистический метод, метод установления причинно-следственных связей, интегральный показатель по моделям вероятности банкротства, интегральный показатель кризисного состояния и кластерный анализ по уровню адаптационного потенциала. В результате использования указанных методов сделаны аналитические выводы. Установлено, что отрасль машиностроения действительно находится в кризисном состоянии из-за ряда проблем, решение которых должно происходить на государственном уровне. Однако учитывая неопределенность относительно продолжительности внедрения и результативности государственных мер по преодолению отраслевого кризиса, субъектам предпринимательства предложена разработка мер по адаптации к кризисным условиям функционирования.

Ключевые слова: оценка кризисного состояния, финансовые показатели деятельности, интегральные показатели, адаптационный потенциал.

ANALYTICAL ASSESSMENT OF THE CRISIS CONDITION OF ENGINEERING INDUSTRY BUSINESS ENTITIES

Plahotna N.

The article provides an analytical assessment of the crisis condition of engineering industry business entities. As the assessment methods were used statistical method, establish causation, integral indicator for the models of bankruptcy probability, integrated indicator of crisis, and cluster analysis by the level of

adaptive capacity. As a result of the application of these methods the analytical conclusions were done. Established that the engineering industry is indeed in crisis due to a number of problems solution of which must occur at the national level. However, given the uncertainty about the length of the implementation and the effectiveness of government measures to overcome the industry crisis, business entities are offered to develop measures to adapt to the crisis conditions of operation.

Keywords: assessment of the crisis condition, financial indicators, integrated indicators, adaptive capacity.

Постановка проблеми. Машинобудування є однією з провідних галузей промисловості України. Вона чинить вирішальний вплив на темпи науково-технічного прогресу, продуктивність праці та економіку країни в цілому. Проте останнім часом машинобудування характеризується цілим рядом проблем, що призводять до падіння обсягів реалізованої продукції, збитків або навіть банкрутства суб'єктів підприємництва галузі. Масштаби цих та інших проблем дозволяють припустити, що на сьогоднішній день мова йде не лише про кризу окремих машинобудівних господарюючих одиниць, а й про кризу галузі в цілому. В такому разі зазначені проблеми потребують вирішення здебільшого на державному рівні, адже окрема господарююча одиниця впоратись із кризою галузі майже неспроможна. Однак, беручи до уваги невизначеність щодо тривалості впровадження та ефективності державних заходів з подолання галузевої кризи, актуальним на нашу думку є питання щодо того, чи можливо стабілізувати ситуацію на мікрорівні. На думку автора, хоча окрема господарююча одиниця і не може подолати кризу самостійно, однак вона має змогу спробувати пристосуватись до несприятливих умов зовнішнього середовища шляхом впровадження певних адаптаційних заходів. Ефективність таких заходів залежить, поза іншим, від своєчасної та достовірної аналітичної оцінки кризового стану суб'єктів підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналітичною оцінкою кризового стану суб'єктів підприємництва займалось чимало дослідників, серед яких Азарова А. О., Берест М. М., Білошкурський М. В., Волкова Н. А., Клебанова Т. С., Лігоненко Л. О., Раєвнева О. В. та інші. Однак у роботах вчених присвячено надто мало уваги особливостям проведення такої оцінки в умовах глобальної або галузевої кризи. Як нами вже зазначалось, окрема господарююча одиниця не в змозі самостійно подолати галузеву кризу, а отже виникає потреба у розробці заходів адаптації до кризових умов функціонування. Необхідним підґрунтям розробки таких заходів є оцінка адаптаційного потенціалу суб'єктів підприємництва, якою ми пропонуємо доповнити загальну аналітичну оцінку кризового стану суб'єктів підприємництва машинобудівної галузі.

Мета статті. Мета дослідження полягає у проведенні аналітичної оцінки кризового стану суб'єктів підприємництва машинобудівної галузі.

Виклад основних результатів дослідження. Першим кроком у проведенні аналітичної оцінки кризового стану суб'єктів підприємництва машинобудівної галузі, на думку автора, повинно бути визначення основних проблем машинобудування та їх походження, а також дослідження наслідків таких проблем, які можуть бути виражені, поза іншим, у падінні об'ємів реалізованої продукції. Окрім того, в результаті такого дослідження можна буде остаточно стверджувати, чи йде на сьогоднішній день мова про кризу галузі в цілому (криза на мезорівні), або ж поняття кризи можна використовувати лише відносно до окремих господарюючих одиниць, тобто криза присутня лише на мікрорівні.

Перелік основних проблем галузі машинобудування представлено у Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020. У документі ці проблеми означені як проблеми розвитку промисловості в цілому, проте враховуючи те, що машинобудування є однією з пріоритетних галузей вітчизняної економіки, всі ці проблеми сто-

суються і його безпосередньо. Коло зазначених проблем представлено на рис. 1, де нами також було встановлено зв'язки між проблемами та причинами, які, на нашу думку, їх зумовили.

В якості основного наслідку зазначених на рис. 1 проблем можна спостерігати стрімке падіння обсягів реалізації машинобудівної продукції: частка машинобудування в обсязі реалізованої про-

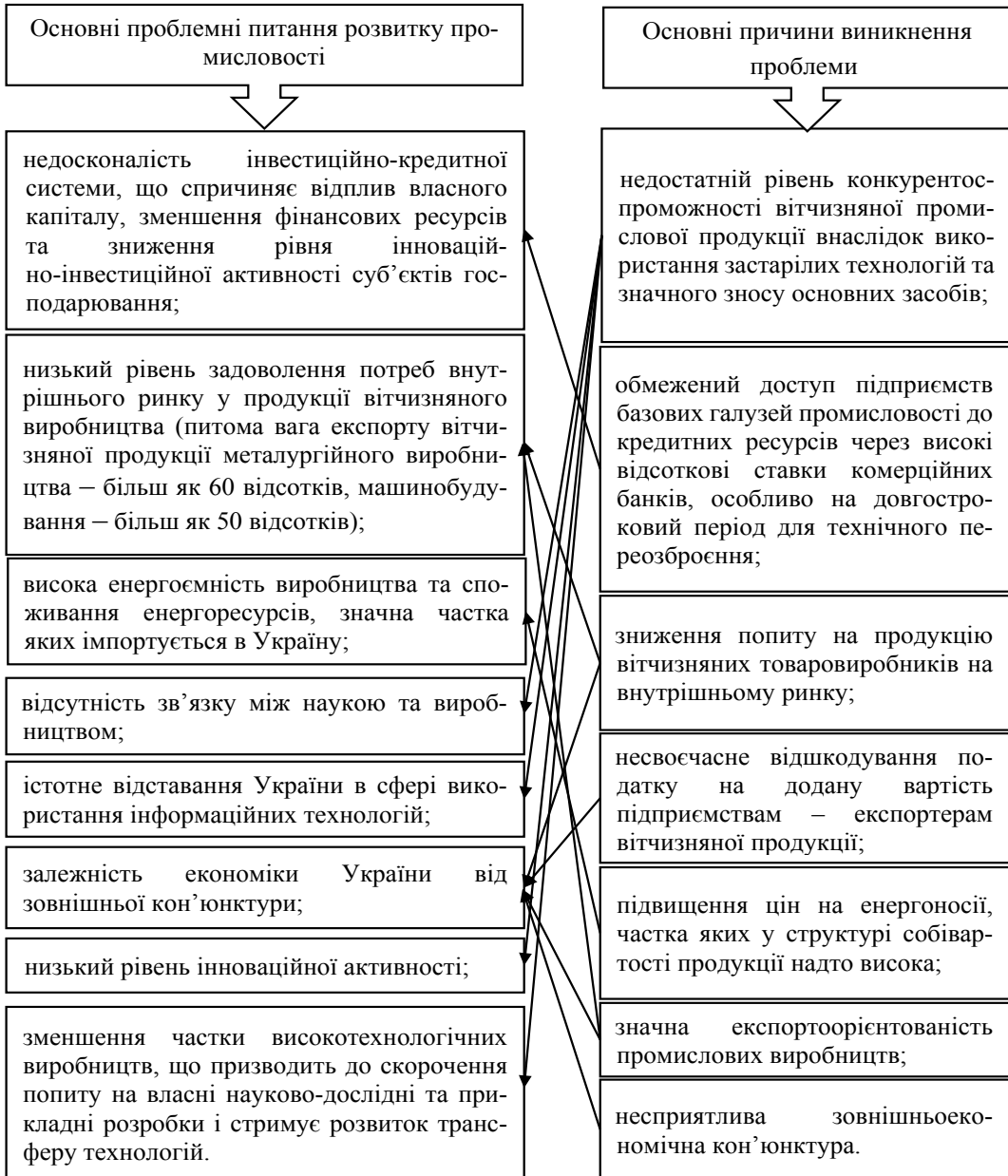


Рис. 1. Основні проблемні питання розвитку промисловості та основні причини виникнення проблем

Джерело: складено автором за даними [1]

дукції переробної промисловості становила за підсумком 2012 року 18,7 відсотка, що у 4 рази нижче за рівень, що мають розвинуті країни [1]. Беручи до уваги той факт, що попит на машинобудівну продукцію є одним з визначальних факторів впливу на ситуацію у промисловості, сучасний стан галузі можна вважати критичним.

На рис. 2. проілюстровано негативну тенденцію зміни величини обсягу реалізованої машинобудівної продукції загалом та за видами у 2011-2014 роках.

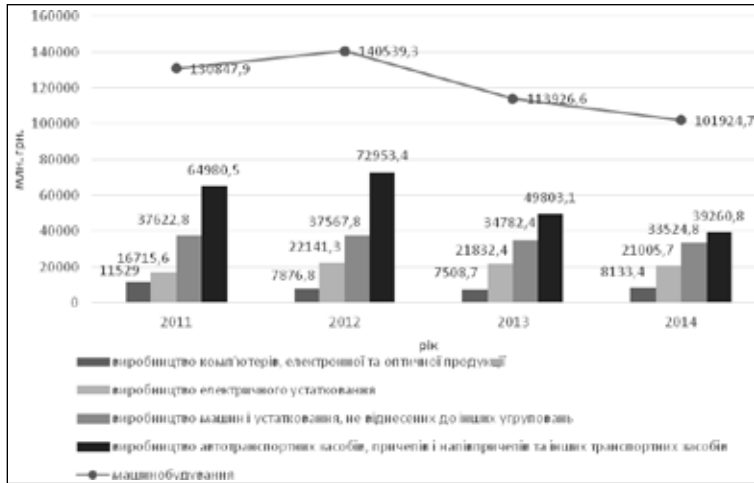


Рис. 2. Обсяг реалізованої машинобудівної продукції загалом та за видами у 2011-2014 роках (складено автором за даними Державної служби статистики України [2])

З рис. 2. можна зробити висновок, що, порівняно з 2011 роком, у 2014 році обсяг реалізованої машинобудівної продукції загалом значно знизився. Найбільший обсяг реалізації був у 2012 році, після чого можемо спостерігати тенденцію до його зменшення. Якщо звернути увагу на обсяги реалізації машинобудівної продукції за видами, стане зрозуміло, що таке зменшення почалося здебільшого через скорочення обсягу реалізації автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів.

Отже, за результатами першого кроку у проведенні аналітичної оцінки кризового стану суб'єктів підприємництва машинобудівної галузі, можемо стверджувати, що галузь машинобудування дійсно знаходиться в стані кризи через низку певних проблем, більшість із яких, на нашу думку, потребують вирішення на державному рівні. Однак виходячи з того, що впровадження державних заходів щодо покращення ситуації може зайняти багато часу, ми вважаємо доцільним проаналізувати, яким чином можна вплинути на ситуацію на рівні підприємства.

Інформаційною базою для подальшого дослідження є фінансова звітність двадцяти машинобудівних підприємств України, перелік яких представлено у табл. 1. (надалі в статті використовуватимуться умовні позначення).

Аналіз фінансової звітності наведених суб'єктів підприємництва пропонуємо здійснити у наступній послідовності: інтегральна оцінка кризового стану на основі моделей ймовірності банкрутства; інтегральний аналіз кризового стану методом таксономії; кластерний аналіз за показниками адаптаційного потенціалу.

Результати інтегральної оцінки кризового стану на основі моделей ймовірності банкрутства представлено в табл. 2.

Таблиця 1. Машинобудівні підприємства, звітність яких є базою для дослідження

№	Назва	Умовне позначення
1	ПАТ «Автрамат»	А
2	ВАТ «Турбоатом»	Б
3	ПАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія»	В
4	ПАТ «Харківський ордена «Знак пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень»	Г
5	ПАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш»	Д
6	ПАТ «Харківський тракторний завод ім С.Орджонікідзе»	Е
7	ПАТ «Павлоградський завод автоматичних ліній і машин»	Ж
8	ПАТ «Верхньодніпровський машинобудівний завод»	З
9	ПАТ «Гребінківський машинобудівний завод»	К
10	ПАТ «Кременчуцький завод дорожніх машин»	Л
11	ПАТ «Полтавський машинобудівний завод»	М
12	ПАТ «Коростенський машинобудівний завод»	Н
13	ПАТ «Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес»	О
14	ПАТ «Коростенський завод хімічного машинобудування»	П
15	ПАТ «Новоград-Волинський завод сільгоспмашин»	Р
16	ПАТ «Харківський підшипниковий завод «	С
17	ПрАТ «Спецбудмаш»	Т
18	ПАТ «Сумський завод насосного та енергетичного машинобудування «Насосенерго-маш»	У
19	ПАТ «Бериславський машинобудівний завод «	Ф
20	ПАТ «Смілянський машинобудівний завод»	Х

Таблиця 2. Матриця результатів розрахунку інтегральних показників за моделями ймовірності банкрутства за 2011-2014 рр.*

Модель \ СП	А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	К	Л	М	Н	О	П	Р	С	Т	У	Ф	Х
	2011																			
Метод Д. Дюрана	3		3		3	3	3		3	±	3	3	3	3	±	3	3	3	±	±
Двохфакторна модель Е. Альтмана																				
П'ятифакторна модель Е. Альтмана			3			3	3							3						
Модель Л.В. Спрінгейта						3	3			3	3		3	3						
Модель Р. Ліса	3				3	3	3			3	3	3	3							
Модель Р. Таффлера							±					±								
Модель Ж.Депаяна			3															3		
Метод Р.С. Сайфуліна і Г.Г. Кадикова			3		3	-	3		3					3		3	3			
Модель R-рахунку						-														
Модель О. П. Зайцевої	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Модель Терещенка універсальна	3				±	±	3		±		±	3	±	±		±	±		±	
Підсумок	3	0	4	0	3	4	6	0	2	0	3	4	2	5	1	2	2	2	0	0
2012																				
Метод Д. Дюрана	±		3	±	3	3	3		±		3	±	3	3	±	3	3	±	±	±

Продовження таблиці 2

Двохфакторна модель Е. Альтмана																				
П'ятифакторна модель Е. Альтмана			3		3	3	3									3	3			
Модель Л.В. Спрінгейта	3		3		3	3	3			3		3			3	3				
Модель Р. Ліса			3		3	3	3		3	3					3					
Модель Р. Таффлера	3		3		±	±				±						±	3			
Модель Ж.Депаліяна			3														3			
Метод Р.С. Сайфуліїна і Г.Г. Кадикова			3		-	-	3						3	3		3	3			
Модель R-рахунку					-	-														
Модель О. П. Зайцевої			3		-	-	3		3		3	3	3	3		3	3	3	3	
Модель Терещенка універсальна	3		3		±	3	3	3		±		±	±	3	±	±	3	±	±	±
Підсумок	3	0	9	0	5	5	7	0	2	0	4	1	5	3	1	7	6	1	1	0
2013																				
Метод Д. Дюрана	3		3		±	3	3	3		3	±	3	3	3	3	±	3	3	±	±
Двохфакторна модель Е. Альтмана																				
П'ятифакторна модель Е. Альтмана	3		3		3	3	3			3			3		3	3				
Модель Л.В. Спрінгейта	3		3		3	3	3		3	3		3	3	3	3					3
Модель Р. Ліса	3		3		3	3	3		3					3	3					3
Модель Р. Таффлера	3		3			3	3		±	±					3	±				
Модель Ж.Депаліяна			3				3								3					
Метод Р.С. Сайфуліїна і Г.Г. Кадикова	3		-	-	3	-	3			3		3	3		3					
Модель R-рахунку			-	-		-														
Модель О. П. Зайцевої			-	-	3	-	3					3	3	3		3	3	3	3	
Модель Терещенка універсальна	3		3		3	3	3		±		±	±	3	±	3	3	±		±	±
Підсумок	7	0	7	0	7	6	9	0	3	0	4	2	5	5	3	9	3	1	1	2
2014																				
Метод Д. Дюрана	3		3		3	±	3	±	3		3	3	3	3	±	3	3	3	3	±
Двохфакторна модель Е. Альтмана																				
П'ятифакторна модель Е. Альтмана	3		3		3		3			3	3	3	3		3	3			3	
Модель Л.В. Спрінгейта	3		3		3		3		3	3	3	3	3		3				3	
Модель Р. Ліса	3		3		3	3	3		3	3	3		3		3				3	3
Модель Р. Таффлера	3		3				3			?	?				3					
Модель Ж.Депаліяна			3				3								3					
Метод Р.С. Сайфуліїна і Г.Г. Кадикова	3		-	-	3	-	-			3	3	3	3		-	3			-	
Модель R-рахунку			-	-		-	-								-				-	
Модель О. П. Зайцевої			-	-	3	-	-		3			3	3	3		-	3		-	
Модель Терещенка універсальна	3		3		±		3	±	±		3	3	3	3		3	±	±	3	
Підсумок	6	0	6	0	6	1	6	0	4	0	5	6	5	6	0	6	4	1	5	1

* Загрози банкрутства нема – пуста клітинка; фінансову стійкість порушено – (±); загроза банкрутства – (3); розрахований інтегральний показник моделі не має сенсу через від'ємне значення власного капіталу або відсутність необхідних для розрахунку даних – (-).

Підсумовуючи результати розрахунку моделей ймовірності банкрутства, представлені в табл. 2, можемо відзначити, що у 2011 році суб'єктів підприємництва, які за половиною або більше зазначених моделей (тобто у яких підсумок колонки дорівнює 5 або вище) було 3, у 2012 – 7, у 2013 – 8, а в 2014 – 9. Таким чином на кінець досліджуваного періоду банкрутство погрожує майже половині досліджуваних суб'єктів підприємництва, що ще раз підтверджує, що стан галузі машинобудування є критичним.

Інтегральний аналіз кризового стану методом таксономії пропонуємо проводити на базі фінансових коефіцієнтів, представлених в табл. 3.

Таблиця 3. Основні індикатори оцінки кризового стану суб'єктів підприємництва

Показники	Автори	Клебанова Т. С. [3, с.204]	Лігоненко Л. О. [4, с. 104-110]	Азарова А. О. [5, с. 17]	Білошкурський М. В. [6, с. 94-97]	Берест М. М. [7, с. 57-58]	Расвєнєва О. В. [8, с. 22]	Підсумок
коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами (ВОК)		+	+	+	+	+	+	6
коефіцієнт покриття		+	+	+	+	+	+	6
коефіцієнт швидкої ліквідності		+	+	+	+		+	5
коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)		+	+	+	+	+	+	6
коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат ВОК		+			+			2
коефіцієнт фінансової автономії		+	+	+	+	+	+	6
коефіцієнт маневреності власного капіталу		+						1
коефіцієнт концентрації позикового капіталу			+	+	+			3
коефіцієнт співвідношення позикових та власних коштів				+	+			2
оборотність дебіторської заборгованості		+	+	+				3
оборотність запасів, оборотів		+	+					2
оборотність активів, оборотів				+	+	+		3
відношення дебіторської заборгованості до кредиторської		+	+			+	+	4
відношення власних коштів до позикових			+		+		+	3
оборотність кредиторської заборгованості			+	+				2
коефіцієнт рентабельності витрат		+	+	+			+	4
коефіцієнт рентабельності діяльності						+	+	2
коефіцієнт рентабельності активів		+	+	+	+	+	+	6
коефіцієнт рентабельності власного капіталу		+	+	+	+	+	+	6

Як видно з табл. 3, нами пропонується використовувати 19 показників, які за результатами проведеного дослідження найчастіше використовуються фахівцями з антикризового управління (знак «+» на перетині стовбця з ім'ям фахівця та строки з назвою коефіцієнта відмічає, що відповідний фахівець використовував даний показник у своїх дослідженнях).

Результати інтегрального аналізу кризового стану методом таксономії представлено у вигляді рис. 3.

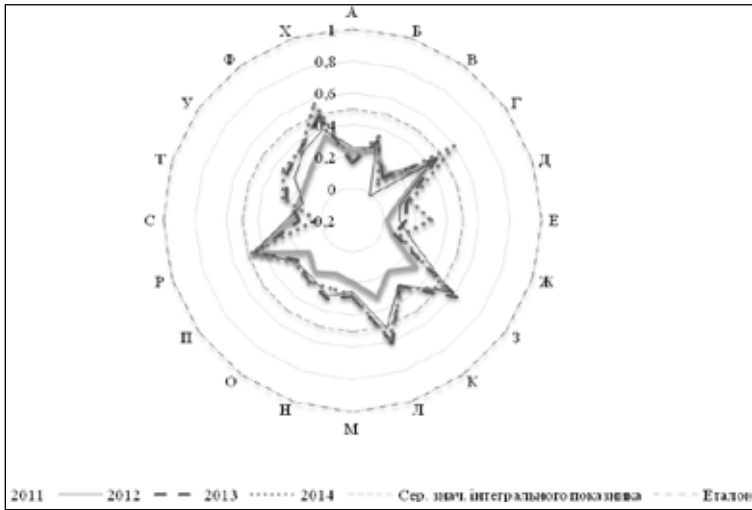


Рис. 3. Позичонування суб'єктів підприємництва на шкалі якісної оцінки за рівнями інтегрального показника кризового стану в динаміці за 2011-2014 рр.

Результат оцінки інтегральних показників також в черговий раз підтверджує, що галузь знаходиться в кризі, адже значення більшості показників за весь досліджуваний період не перевищують навіть 0,5, у той час, як значення еталонного показника дорівнює 1.

Отже, на сьогоднішній день ситуація у машинобудуванні дійсно дозволяє вести мову про кризу галузі. Як нами вже зазначалось, в таких умовах дії окремої господарюючої одиниці повинні бути спрямовані не стільки на подолання кризи, скільки на адаптацію до кризових умов функціонування. Базою для розробки адаптаційних заходів, окрім проведеної вище оцінки кризового стану суб'єктів підприємництва, повинна стати оцінка адаптаційного потенціалу.

Виходячи з того, що в економічній літературі немає єдиного достатньо розвинутого підходу до оцінки адаптаційного потенціалу у контексті антикризового управління, пропонуємо провести кластерний аналіз за показниками, які визначили опитані шляхом анкетування експерти. У якості респондентів було обрано близько 20 суб'єктів підприємництва, експертами виступали провідні спеціалісти з економіки та фінансів. Із переліку коефіцієнтів, запропонованих нами для проведення таксономічного аналізу у табл. 3., вони визначили п'ять показників, які, на їх думку, найбільш повно характеризують наявний адаптаційний потенціал суб'єктів підприємництва машинобудівної галузі: коефіцієнт забезпеченості ВОК, коефіцієнт покриття, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт рентабельності діяльності.

На рис. 4. Представлено результати проведеного кластерного аналізу. У табл. 4. подано умовні позначення показників (змінних), за якими проводився аналіз.

Таблиця 4. Умовні позначення змінних, за якими було проведено кластерний аналіз

Умовні позначення змінних	
Коефіцієнт забезпеченості ВОК	1
Коефіцієнт покриття	2
Коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності)	3
Коефіцієнт фінансової автономії	4
Коефіцієнт рентабельності діяльності	5

Нижче наведені графіки за кожним із показників, що ввійшли до кластерного аналізу за рівнем адаптаційного потенціалу із зазначенням динаміки показників у 2011-2014 рр. та їх нормативних значень.

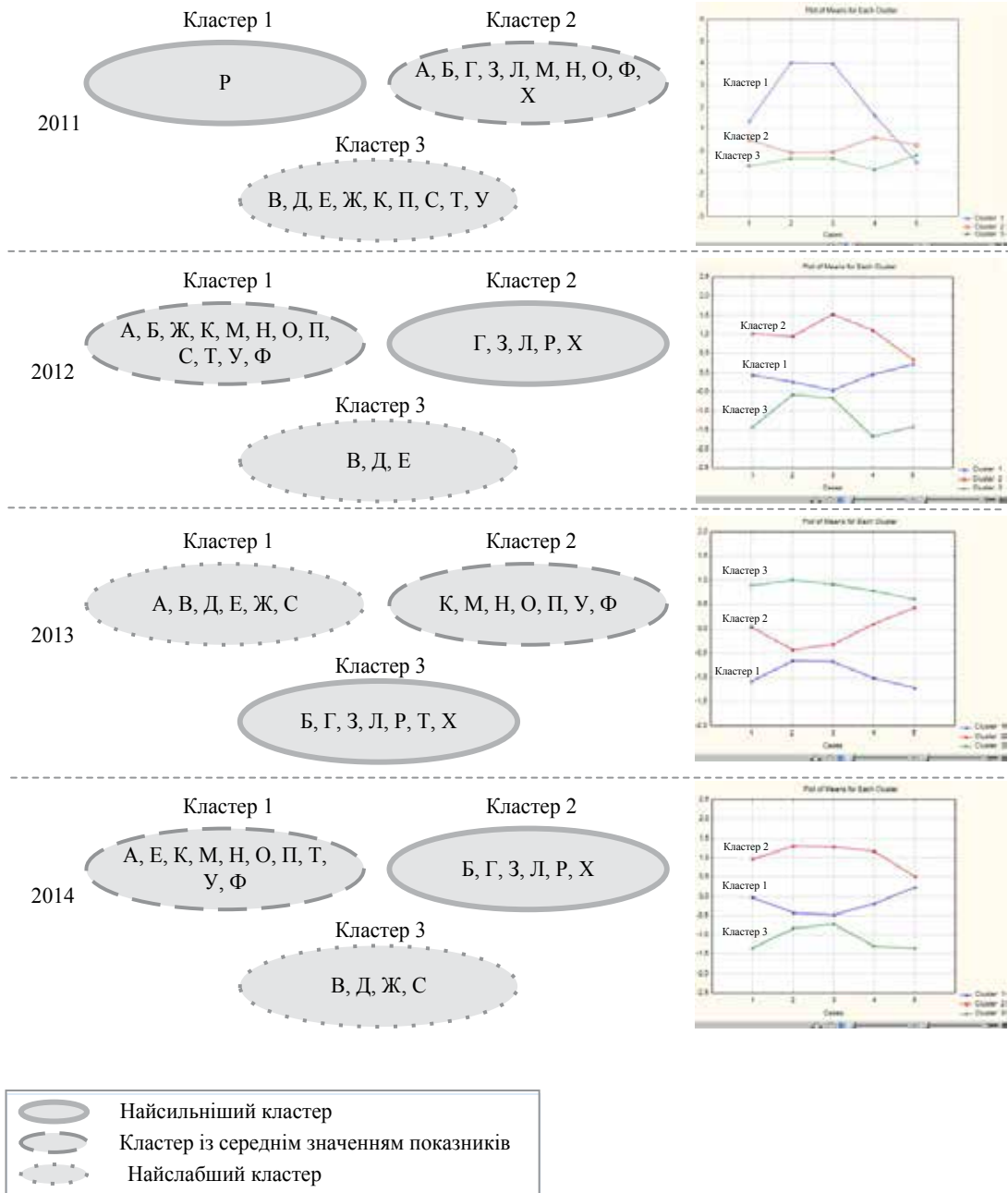


Рис. 4. Склад кластерів, сформованих за ітеративним методом k-середніх у 2011-2014 рр. за рівнем адаптаційного потенціалу та графіки середніх

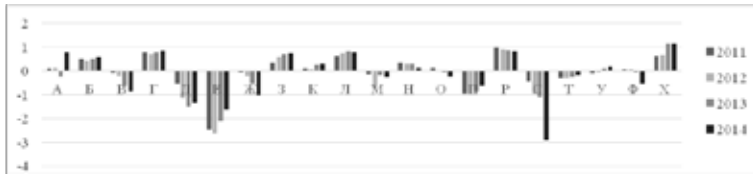


Рис. 5. Динаміка коефіцієнту забезпеченості ВОК машинобудівних суб'єктів підприємництва України у 2011-2014 рр. (нормативне значення > 0)

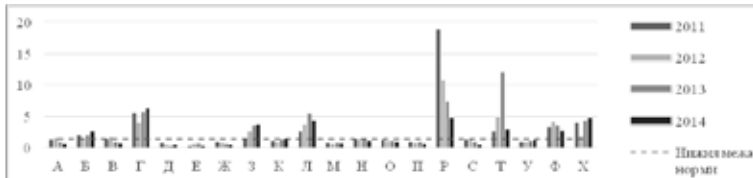


Рис. 6. Динаміка коефіцієнту покриття (поточної ліквідності) машинобудівних суб'єктів підприємництва України у 2011-2014 рр.

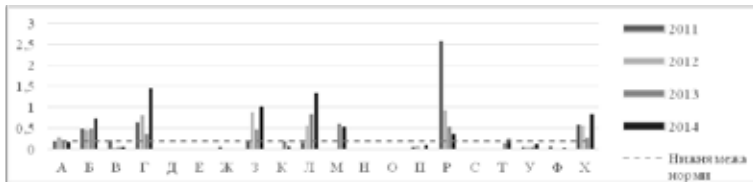


Рис. 7. Динаміка коефіцієнту абсолютної ліквідності машинобудівних суб'єктів підприємництва України у 2011-2014 рр.

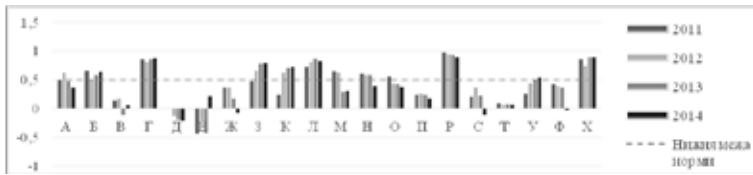


Рис. 8. Динаміка коефіцієнту фінансової автономії машинобудівних суб'єктів підприємництва України у 2011-2014 рр.

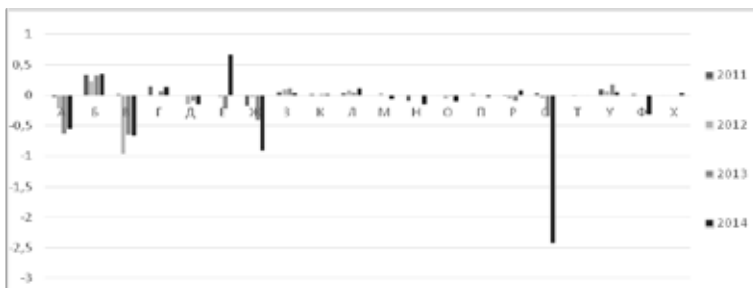


Рис. 9. Динаміка коефіцієнту рентабельності діяльності машинобудівних суб'єктів підприємництва України у 2011-2014 рр. (нормативне значення > 0, тенденція до зростання)

Динаміка коефіцієнту забезпеченості ВОК свідчить, що платоспроможність майже половини досліджуваних суб'єктів підприємництва є низькою, рівень їх ліквідності порушений і суб'єкти підприємництва функціонують за рахунок позикових коштів. В особливо загрозливій ситуації знаходяться суб'єкти підприємництва В, Д, Е, Ж, П, С, Т.

Порушення ліквідності зазначених суб'єктів підприємництва підтверджується і значеннями коефіцієнту покриття, який також вказує на недостатність оборотних активів, а також значеннями коефіцієнту абсолютної ліквідності – більше половини досліджуваних суб'єктів підприємництва не мають у своєму розпорядженні достатній об'єм найбільш ліквідних активів для негайного погашення заборгованостей у разі потреби.

Коефіцієнт фінансової автономії свідчить про рівень фінансової стійкості та незалежності від зовнішніх кредиторів, однак, як можемо побачити із діаграми, на деяких суб'єктах підприємництва значення цього коефіцієнта є значно нижчим від нормативного. Найгіршу динаміку знов демонструють суб'єкти підприємництва В, Д, Е, Ж, П, С, Т – за деякі періоди їх коефіцієнти фінансової автономії приймали навіть від'ємні значення. Такі значення не несуть аналітичної інформації окрім того, що власний капітал суб'єктів підприємництва є від'ємним, а отже вони є потенційними банкрутами з огляду на відсутність коштів для погашення зобов'язань.

Аналіз рентабельності діяльності вказує на те, що більшість досліджуваних суб'єктів підприємництва є нерентабельними. Однак, за результатами аналізу усіх виокремлених п'яти показників рівня адаптаційного потенціалу, можна сформувати і кластер лідерів – суб'єкти підприємництва Б, Г, З, Л, Р, Х.

Таким чином, кластерний аналіз за рівнем адаптаційного потенціалу дозволив розподілити досліджувані суб'єкти підприємництва на три кластери, серед яких найсильніший кластер демонструє найвищий адаптаційний потенціал, а найслабший, відповідно, найнижчий. Аналіз показників, на базі яких проводився аналіз, дозволяє виявити, які саме слабкі місця є у суб'єктів підприємництва із низьким адаптаційним потенціалом, після чого можна переходити до розробки відповідних адаптаційних заходів.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, відзначимо, що галузь машинобудування знаходиться у кризі, вихід з якої ми вбачаємо у впровадженні ефективних державних заходів. Однак, враховуючи невизначеність щодо швидкості та ефективності таких заходів, доцільним є впровадження адаптаційних заходів на мікрорівні з метою пристосування до кризових умов функціонування. Базою для розробки таких заходів є проведена у статті оцінка кризового стану та адаптаційного потенціалу, а отже напрямком подальших досліджень буде, власне, розроблення адаптаційних заходів та адаптаційної стратегії суб'єкта підприємництва.

1. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2020 року»: за станом на 25.12.2013, № 603-р [Електронний ресурс] // Кабінет міністрів України. – Оф. вид. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/603-2013-p>.

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

3. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Мозенков та ін. / За ред. О. В. Мозенкова. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 272 с.

4. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій [Текст]: монографія / Л. О. Лігоненко. – К.: 2000, 390 с.

5. Азарова, А. О. Математичні моделі та методи оцінювання фінансового стану підприємства / А. О. Азарова, О. В. Рузакова // Вінниця: ВНТУ, 2010. – 172 с.

6. Білошкурський М. В. *Методологія оцінки ефективності господарської діяльності в антикризовому управлінні підприємствами: монографія* / М. В. Білошкурський. – Умань: Видавець «Сочінський», 2010. – 180 с.

7. Берест М. М. *Формування системи показників моніторингу розвитку кризових явищ на підприємстві* / М. М. Берест // *Вісник економіки транспорту і промисловості*, 2014. – № 45. – С. 54-59.

8. Раєвнева О. В., Горохова О. І. *Формування індикативних значень показників розпізнавання класу кризи промислових підприємств* / О. В. Раєвнева, О. І. Горохова // *Бізнес-Інформ*, 2011. – № 7(2). – С. 21-23.

E-mail: n.plakhotnaja@gmail.com

УДК 640.43:338.48

Подзігун С.М.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом,

Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМИ КОМУНІКАЦІЯМИ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ БІЗНЕСІ

У статті проведено аналіз основних тенденцій розвитку готельного господарства в Україні. Досліджено основні фактори, що впливають на процес формування готельного бізнесу в країні та стратегічні напрями розвитку для покращення ефективності роботи підприємств готельної індустрії з використанням комунікацій. Визначено, що підхід до маркетингових комунікацій як до об'єкта управління передбачає необхідність приділення значної уваги організації комунікаційної діяльності, активізації рекламно-інформаційної роботи як на самому підприємстві, так і з іншими суб'єктами туристичного ринку. Тому завданням є створення такої управлінської оболонки, що збільшує комунікаційний потенціал компанії на трьох рівнях: національному, інтегрованому та корпоративному (підприємства).

Ключові слова: менеджмент, готельне господарство, готельний бізнес, туризм, інвестиційна привабливість, стратегія розвитку, маркетингові комунікації.

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОММУНИКАЦИЯМ В ГОСТИНИЧНО-РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ

Подзигун С.Н.

В статье проведен анализ основных тенденций развития гостиничного хозяйства в Украине. Исследованы основные факторы, влияющие на процесс формирования гостиничного бизнеса в стране и стратегические направления развития для повышения эффективности работы предприятий гостиничной индустрии с использованием коммуникаций. Определено, что подход к маркетинговым коммуникациям как к объекту управления предполагает необходимость уделения большего внимания организации коммуникационной деятельности, активизации рекламно-информационной работы как на самом предприятии, так и с другими субъектами туристического рынка. Поэтому задачей является создание такой управленческой оболочки, увеличивает коммуникационный потенциал компании на трех уровнях: национальном, интегрированном и корпоративном (предприятия).

Ключевые слова: менеджмент, гостиничное хозяйство, гостиничный бизнес, туризм, инвестиционная привлекательность, стратегия развития, маркетинговые коммуникации.

MANAGEMENT OF MARKETING COMMUNICATION IN HOTELS AND RESTAURANTS

Podzihun S.

The article analyzes the main trends of the hotel industry in Ukraine. The basic factors that influence the formation of hotel business in the country and strategic directions of development in order to improve the efficiency of enterprises hospitality industry, using communications. It was determined that the approach to marketing communications as facility management requires paying much attention to

the organization of communication activities, increased advertising and information work both at the enterprise and with other subjects of the tourist market. Therefore, the goal is to develop a management shell, which increases the communication capacity of the company at three levels: national, integrated and corporate (enterprise).

Keywords: *management, hotel industry, hotel business, tourism, investment attractiveness, development strategy, marketing communication.*

Постановка проблеми. В умовах конкурентного ринку послуг гостинності, підприємства готельно-ресторанного бізнесу та туризму при обслуговуванні туристів та інших категорій громадян повинні забезпечити не лише високий рівень комфорту проживання, але й постійно підвищувати рівень сервісного обслуговування клієнтів, пропонувати широкий вибір додаткових та супутніх послуг, в тому числі інформаційні, побутові, посередницькі, послуги бізнес-центру, організації дозвілля та ін. Актуальна проблема впровадження у системі господарювання вітчизняних готельних підприємств сучасних ефективних моделей управління, що відповідають світовим стандартам, обумовлена необхідністю надання високоякісних послуг, зниженні витрат, координації персоналом, проведення маркетингових досліджень ринку готельних послуг.

Готельно-ресторанна сфера як одна з високорентабельних галузей світової економіки стає провідним напрямом економічного і соціального розвитку України. Міжнародний досвід свідчить, що необхідною передумовою активного та успішного просування цієї галузі на ринок держави є сучасна туристична інфраструктура.

На сучасному етапі розвитку світового господарства виник ряд економічних тенденцій, які спричинили кардинальні зміни у взаємодії маркетингу та управління. У готельному господарстві ці зміни виявились особливо гостро. Відбувся перехід від стандартизації обслуговування до задоволення індивідуальних запитів, переорієнтування з суцільного ринку на поділ по цільових пріоритетних сегментах, зміни конкурентної боротьби на взаємодію у формі стратегічних альянсів. В управлінських процесах, поряд з делегуванням частини повноважень та функцій вищих ланок менеджменту підприємств готельного господарства до нижчих, великого значення набули творчий потенціал та ініціатива працівників [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних аспектів інноваційної політики підприємства, відображені в працях зарубіжних учених Й. Шумпетера, М. Хучека, Б. Твісса, Б. Санто, Л. Харта, М. Портера, Х. Хауштайна, Т. Брайана, О. Волкова, С. Ілленкової та ін., сучасної практики управління інноваціями в наукових працях вітчизняних вчених І. Бланка, В. Василенка, В. Семиноженко, А. Гальчинського, В. Геєця, Е. Уткіна, О. Бондар, І. Матюшенка, О. Іванілова, О. Коюди та ін. Особливості маркетингу у сфері послуг та управління підприємством на основі маркетингу відносин досліджувались у працях зарубіжних науковців, таких як Т. Амблер, Н. Вудкок, П. Гембл, Я. Х. Гордон, К. Грьонрус, Дж. Р. Еванс, П. Дойль, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер та ін.

Мета статті. Проаналізувати особливості управління маркетинговими комунікаціями в готельно-ресторанному бізнесі.

Виклад основних матеріалів дослідження. Маркетинг готельного бізнесу – це система управління та організації діяльності з розроблення, створення, просування та продажу послуги; спрямована на задоволення потреб споживача і забезпечення досягнення цілей, поставлених керівництвом готелю. Роль маркетингу полягає в тому, щоб привести діяльність готельного бізнесу у відповідність з попитом, а зусилля маркетингового відділу спрямувати на створення такого готельного продукту, який відповідає сучасному попиту. Спеціалісти готельного маркетингу повинні мати серйозні фундаментальні знання в області сучасного готельного маркетингу та мають знати складну й багатофункціональну структуру готельного бізнесу, основні цілі та

види діяльності в цій сфері, оскільки готель впливає на різні не пов'язані між собою сектори сучасного господарства, які виконують єдине завдання — задоволення потреб споживачів для відпочинку та відновлення сил.

Відбулися серйозні еволюційні зміни не тільки в принципах і способах управління готелями, а й у самому готельному продукті. Він став високотехнологічним і повністю орієнтованим на споживача. Розвиток світової готельної індустрії характеризується певними сучасними тенденціями. Спостерігається поширення сфери інтересів у готельному бізнесі на продукти, які раніше надавалися фірмами інших галузей (наприклад, організації харчування, дозвілля, розваг та ін.).

Виходячи з цього, визначаються основні принципи, на яких повинна будуватися система управління маркетинговими комунікаціями у готельно-ресторанному бізнесі:

- значна індивідуалізація та адресність комунікаційного звернення до потенційних споживачів порівняно з іншими сферами бізнесу;
- виняткова роль створення позитивного іміджу в підвищенні попиту та конкурентоспроможності готельного підприємства на ринку;
- необхідність комплексного використання комунікаційних засобів і технологій, що підвищують матеріальність послуг і довіру споживача (наочність реклами, рекламування туристичних об'єктів і виробників туристичних послуг, активна виставкова діяльність, фірмовий стиль тощо);
- складність структури та багаторівневість учасників комунікаційної взаємодії в готельно-ресторанному бізнесі (цільовими аудиторіями маркетингових комунікацій є не тільки споживачі туристичних послуг, але й інші вітчизняні та іноземні туристичні підприємства, різноманітні організації сфери туристичної індустрії, громадські та держані установи) [2].

Комунікаційна політика підприємств готельного господарства відзначається як ефективний важіль комунікації виробника (готелю) та споживача (покупця готельних послуг). В процесі формування маркетингової політики важливо не тільки створити конкурентоспроможний продукт, встановити на нього ціни, що відповідають потребам ринку, а й донести детальну і глибоку інформацію про готельний продукт, його цінності та споживчі властивості до кінцевого споживача вчасно та швидко.

Комунікативна політика, як і інші складові маркетингової політики має свої цілі, а саме: інформаційна (знання про продукт, бренд, фірму; знання про канали збуту; знання про пільги та цінові знижки; знання про нові пропозиції); переконання (зручність, вигода, економічність; переваги до бренду, продукту; подолання сезонного попиту; створення відчуття задоволеності; унікальність обслуговування, розкриття проблем, що вирішує запропонований продукт); бажаний результат (стабілізація збуту; підтримка лояльності до бренду, продукту; підтримка впізнавання) [1].

Аналіз комунікаційної політики варто розпочати з найбільш ефективного засобу комунікації – реклами. Слід звернути увагу, що структура рекламного ринку готельного господарства, через свою низьку рентабельність, вузький сегмент споживачів має дещо видозмінену схему – низька частка телевізійної та радіо-реклами, значна частка рекламного бюджету належить друкованим засобам масової інформації та всезростаюча роль Інтернет-реклами у всіх її проявах. Досліджуючи сучасні тенденції розвитку ресторанного господарства та реклами в ньому необхідно підкреслити наступне:

- по-перше, подальше загострення конкуренції в ресторанній сфері, обумовлене не тільки змінами на внутрішньому ринку, але і збільшенням присутності іноземних конкурентів, які мають більший досвід роботи та знання у сфері конкурентної боротьби у ресторанному бізнесі;
- по-друге, надзвичайна розвинутість рекламного ринку, найрізноманітніші пропозиції, які перетворюють рекламу у сферу активного розвитку технологій, відкривають нові можливості та перспективи;

– по-третє, сучасна людина надзвичайно перевантажена всілякою візуальною та аудіоінформацією, потенційного споживача важко чимось здивувати, спостерігається певна байдужість до сприйняття, споживач бачить наскрізь всі маркетингові прийоми – тобто все складніше привернути увагу, так би мовити влучити в контекст ситуації [3].

Конкуренція сьогодні розгортатиметься не в сфері виробництва, а в області доставки інформації споживачам.

Глобальна фінансова криза негативно вплинула на динамічний та рентабельний рекламний ринок. Маркетингові бюджети більшості вітчизняних підприємств готельного господарства зазнали суттєвого коригування в бік оптимізації витрат на рекламу. Так, зокрема, найбільшого падіння зазнала реклама підприємств готельного господарства на регіональному телебаченні на 70%, на транспортних засобах на 55%, зовнішня та внутрішня реклама засобів розміщення знизилася на 50% кожна. Суттєвого зниження обсягів реклами готелів зазнали друковані засоби масової інформації та реклама в кінотеатрах. В той же час, за рахунок оптимізації витрат, було відмічено суттєве зростання реклами засобів розміщення в мережі Інтернет у всіх її проявах на 70%.

У зв'язку з цим, підприємства ресторанного господарства стикаються з багатьма труднощами: традиційні методи реклами вже не здатні привернути увагу споживача, зниження ефективності реклами та необхідність підвищення витрат на просування, ефект стандартних рекламних кампаній катастрофічно знижується. Сьогодні таку ситуацію розуміють і рекламні професіонали, до послуг яких звертаються заклади ресторанного бізнесу, і самі замовники. Як стверджують фахівці, в наявності криза жанру традиційної реклами [4].

Дослідження світової практики показали, що маркетинговий ринок Західної Європи та США дуже розвинений. Якщо подивитись на нього десять років тому і зараз, то можна побачити досить суттєву різницю. Ще десять років тому на ньому чітко відокремлювалися так звана важка робота, спрямована на 100% досягнення успіху (BTL-акції, сейл-промоушн, мерчайдаїзинг, заходи стимулювання збуту, персональний продаж, прямий маркетинг), також “поверхнева робота”, спрямована на інформування цільової аудиторії, привертання її уваги, формування прихильності споживачів: реклама та паблік рилейшнз. Тобто, іншими словами, у сфері маркетингових комунікацій існували чітко окреслені сектори, які не пересікалися. Сьогодні ж такі межі стираються і досить швидкими темпами. Якщо десять років тому комунікатори ще боролися за бюджети споживачів, то сьогодні важливим аспектом є їх залучення та особлива увага до них [3].

У розвинутих країнах спостерігається поширення і розвиток електронної комерції. У сфері туризму та готельно-ресторанного бізнесу це дає можливість будь-якому власникові кредитної картки придбати тур, забронювати місця в готелі, на літак, придбати квитки на культурно-видовищні заходи, замовити напрокат автомобіль в будь-якому місті земної кулі. Переваги електронної комерції для готелів очевидні – це економія на виплаті агентських комісійних, зменшення витрат на видання рекламно-інформаційних матеріалів, створення нетрадиційних збутових каналів та ін. За оцінками експертів Всесвітньої туристської організації близько 25–40% всіх продажів туристичних послуг в найближчому майбутньому буде реалізовано через електронну комерцію [1].

Вигідне позиціонування компанії сфери гостинності в Інтернеті є однією з найважливіших складових успіху. Більш того, відсутність веб-проєкту у готелю сприймається цільовою аудиторією як показник низького рівня підприємства, незалежно від реальної якості надаваних послуг.

Інтернет може стати інструментом ефективного просування послуг для готельного бізнесу тільки в тому випадку, якщо сайт є каналом продажів, на ньому у вигідному світлі представлені продукти і послуги, які пропонуються в готелі, отельєр безперервно працює над поліпшенням продажу з допомогою сайту.

Коректний підхід до розробки сайту і організація раціональної маркетингової кампанії з залученням фахівців в області веб-аналітики дозволить вибрати правильні методи популяризації компанії, підвищити інтерес цільової аудиторії до даного інтернет-проєкту зокрема і готелю в цілому.

Для цього в інтернет-маркетингу передбачений ряд засобів, найпопулярнішими серед яких є наступні:

- SEO (від англ. search engine optimization) або пошукова оптимізація;
- контекстна реклама;
- SMM (від англ. Social media marketing) – просування в соціальних мережах;
- тематичні розсилки чи email-маркетинг;
- тематичні майданчики – тематичні блоги, форуми і т.д.

Згідно з даними статистики, щомісяця близько 450 мільйонів людей вводять в вікна пошукових систем приблизно 11 мільярдів запитів. До 90% відвідувачів приходять на веб-ресурси з сайтів пошукачів. При цьому близько 70% користувачів використовують для цього виключно посилання з органічної видачі, ігноруючи контекстну рекламу. Не менше 40% покупців сучасних інтернет-магазинів приходять з пошукових машин. Приблизно 46% користувачів дізнаються про появу нових інтернет-проєктів завдяки результатам пошукової видачі. Це підтверджує значення пошукової оптимізації маркетингової кампанії готелю, націленої на збільшення трафіку з Інтернету і зростання числа реальних клієнтів.

Згідно з дослідженням NPD Group, пошукові системи Яндекс і Google приводять на веб-сайти близько 55% покупців [3]. При цьому коефіцієнт конверсії відвідувачів інтернет-проєкту в замовників у 15 разів перевищує конверсію будь-яких інших джерел трафіку, а конверсію по всьому сайту – в 7-8 разів. Таким чином, серед сучасних методів інтернет-маркетингу пошукове просування видає найвищий показник повернення інвестицій (ROI) – у 42% випадків (це притому, що, наприклад, банерна реклама забезпечує найвищий показник повернення інвестицій лише в 4% випадків) [2].

Контекстна реклама являє собою вид маркетингових інструментів, який відрізняється від будь-яких інших видів інтернет-реклами спрямованістю на цільового споживача. Оголошення контекстної реклами з'являються у верхніх або бічних рядках пошукової видачі і відповідають запиту, який ввів користувач. Таким чином, потенційний покупець бачить рекламу «за власним вимогою», що дозволяє домогтися максимального збігу інтересів. Згідно з даними статистики, на контекстне оголошення клацає від 3 до 40% в той час, як на оголошення банерної реклами – не більше 0,3% користувачів. При цьому контекстна реклама забезпечує високий коефіцієнт конвертації користувачів у замовників. Перевагою контекстної реклами є те, що при її використанні рекламодавець оплачує не запланований, а отриманий результат. Це забезпечується завдяки застосуванню системи з покліковою оплатою, оплата за покази таких умов не забезпечує.

Одним з основних напрямків інноваційних технологій в готельному бізнесі є впровадження мультимедійних технологій, зокрема довідників, буклетів, каталогів. Сьогодні готелі розміщують електронні довідники і каталоги в мережі Інтернет. Електронні каталоги готелю дозволяють віртуально подорожувати номерами різних категорій, залами ресторанів, конгрес-центрів, вестибюлю, подивитися повну інформацію про готельне підприємство, ознайомитися зі спектром послуг, що надаються, системою пілг і знижок. Використання мультимедійних технологій дає можливість оперативно надавати потенційному гостю інформацію про готель і, тим самим, дозволяє швидко і безпомилково вибрати той готельний продукт, якого потребує гість.

Дослідження організації управління маркетинговими комунікаціями у готельно-ресторанному бізнесі підприємств м. Києва дозволили визначити, що:

– 75% підприємств готельно-ресторанного бізнесу не мають відділу чи навіть працівника, який виконує функції маркетолога та менеджера з реклами, на 24% підприємствах ці функції виконуються частково;

– 90% досліджуваних підприємств взагалі не проводять оцінки економічної ефективності комунікаційних заходів, що призводить до невідповідності між початком рекламної кампанії туристичними підприємствами і часом знаходження інформації про туристичні послуги споживачами;

– 30% готельно-ресторанних підприємств зовсім не планують витрати на рекламну діяльність, все залежить від наявності коштів;

– 40% підприємств впродовж року здійснюють одну й ту саму рекламну кампанію, не враховуючи сукупність різних факторів.

Висновки. Однак ефективне планування маркетингових комунікацій ще не гарантує готельному підприємству ефективної рекламної кампанії та досягнення маркетингових цілей. Підхід до маркетингових комунікацій як до об'єкта управління передбачає необхідність приділення значної уваги організації комунікаційної діяльності, активізації рекламно-інформаційної роботи як на самому підприємстві, так і з іншими суб'єктами туристичного ринку. На нашу думку, тільки за допомогою професійних менеджерів з реклами та організацій, що спеціалізуються на управлінні комунікаціями, можливе перетворення процесу просування туристичної послуги з набору розрізаних заходів у єдину систему тактичних дій.

Основним методологічним підґрунтям організаційної структури управління маркетинговими комунікаціями підприємств готельно-ресторанного бізнесу також повинна стати концепція інтегрованих маркетингових комунікацій, побудована за вертикальним принципом. При цьому синергійний ефект досягається не тільки за рахунок органічного поєднання різних елементів системи маркетингових комунікацій, але й завдяки формуванню на декількох рівнях комунікаційної взаємодії суб'єктів туристичної діяльності з потенційними споживачами. Тому завданням є створення такої управлінської оболонки, що збільшує комунікаційний потенціал компанії на трьох рівнях: національному, інтегрованому та корпоративному (підприємства).

1. Тимошенко З.І. *Маркетинг готельного продукту [Електронний ресурс]* / З.І. Тимошенко, Г.Б. Мунін, В.П. Дишлевий. – Режим доступу: www.tourism-book.com.

2. Ведмідь Н.І., Мельниченко С.В. *Вдосконалення управління маркетинговими комунікаціями туристичних підприємств* / Н.І. Ведмідь, С.В. Мельниченко // *Вісник ДІТБ*. – 2001. – № 5. – С. 107-112.

3. Шаповалова О.М. *Інноваційна діяльність, як основа підвищення конкурентоспроможності готельного господарства* / О.М. Шаповалова // *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. – 2013. – № 16. – С. 224–228.

4. Борисова О.В. *Тенденції розвитку готельно-ресторанного бізнесу в Україні* / О. В. Борисова // *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. – 2012. – Вип. 1(2). – С. 331–338.

E-mail: Spodzignun@mail.ru

УДК 658.155: 339.56

Савицький А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри товарознавства, комерційної діяльності та митної справи,
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МАКСИМІЗАЦІЇ ПРИБУТКУ ТА ЧИННИКІВ ЕКСПОРТНОЇ ОРІЄНТОВАНОСТІ

У статті розглянуто особливості управління прибутковістю підприємства в сучасних умовах господарювання на основі виділення теоретичних аспектів максимізації прибутку. Досліджено основні функції діяльності підприємства у напрямі збільшення його прибутку, охарактеризовано ключові елементи знаходження взаємозв'язку між величиною прибутку, обсягами виробництва та вкладеними у його процес витратами. Побудовано схему управління прибутковістю підприємства на основі максимізації його прибутку. Охарактеризовано зв'язок підвищення прибутковості та активізації зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Виділено ряд суттєвих умов ринкової економіки, яким повинна відповідати система управління прибутковістю експортоорієнтованого підприємства. Представлено чинники та структуру формування об'єктивності експорторієнтованої діяльності підприємства в управлінні його прибутковістю.

Ключові слова: прибутковість, максимізація прибутку, управління прибутковістю, умови ринкової економіки, експортна орієнтованість, чинники експортної орієнтованості.

УПРАВЛЕНИЕ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МАКСИМИЗАЦИИ ПРИБЫЛИ И ФАКТОРОВ ЭКСПОРТНОЙ ОРИЕНТИРОВАННОСТИ

Савицкий А.В.

В статье рассмотрены особенности управления прибылью предприятия в современных условиях хозяйственной деятельности на основе выделения теоретических аспектов максимизации прибыли. Исследованы основные функции деятельности предприятия в направлении увеличения его прибыли, охарактеризованы ключевые элементы нахождения взаимосвязи между величиной прибыли, объемам производства и вложенными в его процесс затратами. Построена схема управления доходностью предприятия на основе максимизации его прибыли. Охарактеризована связь повышения прибыльности и активизации внешнеэкономической деятельности предприятия. Выделено ряд существенных условий рыночной экономики, которым должна соответствовать система управления прибылью экспортноориентированного предприятия. Представлено факторы и структуру формирования объективности экспортноориентированной деятельности предприятия в управлении его прибылью.

Ключевые слова: прибыльность, максимизация прибыли, управление прибылью, условия рыночной экономики, экспортная ориентированность, факторы экспортной ориентированности.

ENTERPRISE'S PROFITABILITY MANAGEMENT BASED ON MAXIMIZATION OF PROFIT AND FACTORS OF EXPORT ORIENTATION

Savitskiy A.

There were viewed the peculiarities of enterprise's profitability management in the current economic conditions based on underlining of theoretical aspects of profit maximization. There were researched basic functions of enterprise's activity in the direction of its profit increasing. Also there were described the key elements of finding some link between level of profit, volumes of manufacturing and invested money. There was built scheme of enterprise's profitability management based on maximization of profit. It was characterized the connection between enterprise's profitability increasing and its foreign economic activity. There were emphasized some significant conditions of market economy that must be integrated in the profitability management system of export-orientated enterprise. It was presented factors and structure of objective points making in the sphere of export-orientated enterprise's profitability management.

Keywords: profitability, profit maximization, profitability management, market economy, export orientation, factors of export orientation.

Постановка проблеми. Сучасні умови розвитку ринкових відносин та динамічність змін, які відбуваються у вітчизняній економіці ставлять нові вимоги до функціонування промислових підприємств. Виходячи з того, що головною метою будь-якого суб'єкта господарювання є досягнення максимальної величини його фінансових результатів, промислові підприємства все більше прагнуть дослідити можливості застосування раніше не обґрунтованих методик та практичних підходів у напрямі співпраці з іноземними торговельними партнерами. Це зумовлено тим, що з розвитком ринкової економіки досить вагомою сферою підвищення прибутковості підприємства є його експортна орієнтованість. В рамках членства України в СОТ дане питання є актуальним та складним, оскільки потребує знаходження прийнятних способів управління діяльністю промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів управління прибутковістю підприємства, а також формування і використання його прибутку в сучасних умовах господарювання присвячено значну кількість наукових праць таких вчених, економістів та дослідників як: Ю.А. Гайбура, Н.М. Григорська, О.І. Давидов, О.В. Мельнь, Т.Ю. Назарова.

Мета статті. Метою дослідження є виділення особливостей формування структури управління прибутковістю підприємства на основі активізації його діяльності у напрямі максимізації прибутку та впливу чинників експортної орієнтованості.

Виклад основних результатів дослідження. На сьогодні, сучасні умови формування та підвищення прибутковості вітчизняних промислових підприємств переважно пов'язані з впливом тих вимог, які ставляться перед суб'єктами господарювання їх зовнішнім середовищем функціонування. Розвиток ринкових відносин та сталість системи відкритої економіки є важливою сферою координування та визначення майбутньої поведінки вітчизняних підприємств, а особливо тоді, коли мова йдеться про їх прибутковість. Якщо підприємство не буде отримувати додатних фінансових результатів, воно не буде мати можливостей для розвитку і існування в подальших періодах. Через те, досить суттєвими вимогами отримання прибутку та формування прибутковості підприємства в сучасних ринкових умовах є становлення таких теорій і механізмів управління діяльністю підприємства, які б дали змогу підвищити рівень його прибутковості. В даному випадку, сучасні теорії управління прибутковістю повинні базуватись на врахуванні значної кількості різних елементів економічної системи функціонування підприємства, конкурентних особливостей цільового ринку та специфіки виробничого процесу, який запускається для отримання прибутку.

Як стверджують практики, економісти та науковці, в основі прибутковості лежить величина прибутку, яка у співвідношенні з різними показниками діяльності підприємства відображає його рентабельність та відноситься до певного рівня прибутковості. Через те, слід вважати, що будь-які управлінські рішення, які направлені на збільшення прибутку підприємства за своєю економічною природою, визначеннями та поняттями безпосередньо і стосуються управління прибутковістю підприємства.

Виходячи з цього, окремої уваги у сфері управління прибутковістю підприємства заслуговують дослідження способів та умов максимізації прибутку, які виступають об'єктом його управлінських рішень. Разом з цим, слід вважати, що максимізація прибутку у структурі управління прибутковістю має бути окремою складовою загальної системи управління підприємством та вимагає значної кількості специфічних підходів до реалізації змісту її управлінських рішень. В умовах конкурентного ринку, підприємства постійно диференціюють та переглядають усі управлінські підходи, які стосуються максимізації прибутку. Це спричиняє зміну сутності окремих теорій максимізації прибутку, і відповідно управління прибутковістю.

На думку Назарової Т.Ю. формування максимального прибутку підприємства полягає у регулюванні обсягів виробництва та реалізації продукції. Поряд з цим враховується обсяг закладених витрат у виробництво. Автор вважає, що критерієм ефективної діяльності є маржинальний дохід та рентабельність. Ключовими організаційно-економічними заходами зі сторони реалізації завдань управлінських рішень у даному випадку покладається на результативність фінансової, виробничої та збутової функції [1, с. 33]. Згідно власних міркувань, це свідчить про те, що специфіка прийняття управлінських рішень стосовно підвищення прибутковості підприємства виходить з планової продуманості досконалості та нормативної відповідності результатів певних видів робіт, які мають бути здійснені в рамках процесу виробництва продукції. З огляду на це, максимізація прибутку підприємства є похідним поняттям правильно реалізованої виробничої функції, яка в свою чергу залежить від обсягу розподілу фінансових ресурсів на сам процес виробництва та не може бути приведена у дію без чітко спланованої збутової політики підприємства.

Гайбура Ю.А. вважає, що в основі управління прибутковістю покладена система принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, які мають на меті належне формування, розподіл та використання прибутку підприємства. Знову ж таки автор вважає, що зазначені процеси мають базуватись на утворенні тісного взаємозв'язку величини прибутку з обсягом реалізації, отриманої виручки та вкладеними у процес виробництва витратами. Виходячи з того, що усі управлінські рішення кожної організації направлені на отримання максимального прибутку, а також рентабельності, підприємства постійно ведуть роботу по удосконаленню методів виробництва того чи іншого виду продукції, зміни технологій проектування, розробки нової продукції та покращення збуту [2, с. 127-128]. Через те, саме активізація роботи окремих структурних підрозділів підприємства у напрямі управління обсягами витрат виробництва має бути у пріоритеті уваги управління прибутковістю.

Поряд з цим, почерпнувши питання конкурентоспроможності, яке виходить з того, що діяльність будь-якого промислового підприємства повинна весь час змінюватись та удосконалюватись під впливом зовнішнього середовища, необхідно підкреслити те, що згідно досліджень Григорської Н.М. [3, с. 93] та Давидова О.І. [4, с. 188-189] у максимізації прибутку підприємства, яка відповідно є одним з базових елементів управління його прибутковістю слід дотримуватись тих підходів управління, які будуть направлені на збільшення ринкової вартості підприємства.

З огляду на це, будь-які екзогенні умови мають бути узгодженими та в результаті мають дозволяти дослідити усі аспекти зростання ринкової вартості підприємства. Це дасть змогу підвищити загальні доходи від реалізації продукції та максимізувати прибуток [3, с. 93].

Проте, при цьому зростання ринкової вартості підприємства слід розглядати як критерій управління, який не є основним елементом всієї системи управління, а лише окремою рушійною силою для досягнення інших більш важливих цілей. Тому, управлінський процес може розглядатись як спосіб отримати ринкове домінування та збільшення частки виручки від реалізації продукції в ринковому обороті, що призведе не тільки до зростання прибутку, а і рентабельності в цілому [4, с. 188-189].

В додаток, слід виділити те, що зростання ринкової вартості та посилення конкурентних позицій підприємства в управлінні його прибутковістю є тими суміжними економічними поняттями, які виходять з результатів максимізації прибутку.

Також, в даному питанні Мелень О.В. вважає, що головними умовами досягнення максимізації прибутку та прибутковості підприємства є збільшення обсягів реалізації продукції за рахунок зниження витрат виробництва, підвищення якості продукції та продуктивності праці, впровадження НТП, використання вторинних ресурсів, правильної тактики ціноутворення та економічно обгрунтованої маркетингової політики [5, с. 93].

Наведені дослідження щодо виділення значення максимізації прибутку у підвищенні прибутковості підприємства дозволяють підсумувати те, що в межах результативності виробничої функції важливими аспектами її реалізації є знаходження взаємозв'язку величини прибутку, обсягів виробництва та вкладеними у його процес витратами. Це вимагає прийняття важливих управлінських рішень, які мають та меті продумане планування виробничого процесу. В свою чергу, знаходження оптимальної величини витрат для вкладу їх у виробництво свідчатиме про правильність та своєчасність управлінських рішень у сфері реалізації фінансової функції.

В кінцевому рахунку, реалізація усіх управлінських рішень щодо зростання ринкової вартості підприємства та підвищення його конкурентоспроможності спочатку вимагає не тільки вдалої реалізації збутової функції підприємства, а в додаток і реалізації інноваційної функції. На авторську думку, інноваційна функція має на меті вирішення наступних завдань у сфері управління прибутковістю підприємства:

- пошук потенційних інноваційних резервів та застосування вторинних ресурсів підприємства;
- впровадження новітніх технологій; зміна техніки розгортання окремих етапів виробництва;
- застосування нестандартних методів підвищення продуктивності праці;
- визначення та досягнення конкурентних переваг продукції на основі поглибленого вивчення кон'юнктури ринку.

На рис. 1.1. наведено схему управління прибутковістю підприємства на основі специфіки особливостей теорії максимізації прибутку.

Згідно рис.1, слід зазначити те, що в сучасних умовах господарювання вітчизняні підприємства потребують значно ширшого вивчення та розуміння особливостей управління їх діяльністю у сфері формування та підвищення прибутковості. Через те, у структурі теорії управління прибутковістю на основі максимізації прибутку, необхідно виділити декілька фундаментальних підходів, які дозволяють більш ретельно розуміти її становлення у мовах ринкової економіки та сучасних вимог розвитку підприємства.

Якщо звернути увагу на загальні підходи до теорії управління, які покладено в основу менеджменту підприємств [6], на авторське бачення слід виділити системний підхід, який ґрунтується на теорії системи і досліджує будь-яку діяльність підприємства як сукупність об'єднаних підсистем, складових та елементів. Виходячи з цього, слід вважати, що управління певною системою розглядається як цілісна структура рішень, які взаємопов'язані між собою та результат одних управлінських рішень може впливати на результат інших.

В такому сенсі принципи системного підходу є базисом управління прибутковістю підприємства на основі максимізації його прибутку, оскільки у структурі специфіки розробки управлінських рішень даної теорії закладено всезагальний принцип ключових функцій підприємства, згідно яких необхідно будувати апарат управління прибутковістю. Як вже було досліджено раніше, зазначеними функціями є інноваційна, фінансова, виробнича та збутова.

В подальшому, як видно з рис. 1, прийняття управлінських рішень на рівні структурних підрозділів підприємства направлено на збільшення його ринкової вартості, підвищення конкурентоспроможності та зростання частки в ринковому обороті. Це вимагає від вітчизняних підприємств здійснення продуманих кроків поглиблення їх інтеграції до європейських структур, оскільки на сьогодні, якщо будь-який суб'єкт господарювання, що належить до промислової сфери виробництва прагне розвиватись та отримувати значні прибутки від своєї діяльності, в першу чергу має бути експортоорієнтованим.



Рис. 1. Управління прибутковістю підприємства на основі максимізації його прибутку*

* Систематизовано та складено автором на основі: [1, с. 33; 2, с. 127-128; 3, с. 93; 4, с. 188-189; 5, с. 93]

** Запропоновано автором

Виходячи з цього, необхідно виділити ряд суттєвих умов ринкової економіки, яким повинна відповідати система управління прибутковістю експортоорієнтованого підприємства, а саме: вихід підприємств на зовнішній ринок; посилення конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках; збільшення частки ЗЕД у діяльності підприємства; обмін факторами виробництва та імпортування якісних ресурсів; поглиблення міжнародного поділу праці та спеціалізації на рівні захисту вітчизняного виробника. В додаток, слід зазначити, що в межах даних умов сконцентрована досить велика кількість чинників експортної орієнтованості, які є важливими при формуванні її об'єктивності та управлінні прибутковістю підприємства (табл. 1).

Таблиця 1. Формування об'єктивності експортоорієнтованої діяльності підприємства в управлінні його прибутковістю*

Умови ринкової економіки	Чинники експортної орієнтованості	Об'єктивність експортоорієнтованої діяльності підприємства в управлінні його прибутковістю
1. Вихід підприємства на зовнішній ринок	– закордонний попит на продукцію підприємства	– проведення ефективних маркетингових досліджень
	– якість продукції згідно стандартів ISO	– мінімізація витрат на виробництво якісної продукції
	– технологічне забезпечення виробництва продукції на експорт	– залучення нових технологій та досягнення їх максимальної продуктивності
	– фінансова незалежність підприємства	– акумуляція власних фінансових ресурсів та їх рентабельне використання
	– рівень розвитку виробничого потенціалу, як об'єкт іноземного інвестування	– створення умов та досягнення відповідності виробничих потужностей вимогам іноземного інвестування
	– експортне кредитування	– вибір вигідних умов експортного кредитування
	– продумана цінова політика	– застосування ефективних методів ціноутворення виробленої продукції
2. Посилення конкурентних позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках	– виважена система квотування експорту	– співпраця з державними та недержавними організаціями щодо захисту прав виробників та сприяння експорту
	– кількість конкурентів та поява більш якісної продукції на цільовому ринку збуту	– детальне вивчення структури ринку, постачальників та характеристик пропонованої продукції
	– наявність конкурентної переваги продукції підприємства	– розробка та впровадження рентабельних науково-дослідних та конструкторських проектів
3. Збільшення частки ЗЕД у діяльності підприємства	– рівень інформованості підприємства про стан та основні зміни ринкової ситуації	– прогнозування змін у попиті та пропозиції та розробка заходів щодо їх передбачення
	– зростання валютної ефективності експорту	– відслідковування тенденцій зміни курсу валют на міжбанківському ринку та специфіки біржових операцій з метою визначення вигідного моменту укладання зовнішньоторговельного контракту
	– збільшення обсягів виробництва внаслідок укладання вигідних зовнішньоекономічних контрактів	– детальне вивчення умов зовнішньоторговельного контракту та розрахунок його ефективності
	– посилення конкуренції на внутрішньому ринку	– розрахунок рентабельності вкладу витрат у збільшення обсягів виробництва продукції на експорт внаслідок зменшення поставок на внутрішній ринок

Продовження таблиці 1

	<ul style="list-style-type: none"> – зменшення кількісних обмежень експорту; – зниження розмірів митних ставок та спрощення процедури митного оформлення; – державна підтримка експорту шляхом створення міждержавних та регіональних преференцій 	<ul style="list-style-type: none"> – розрахунок ефективності здійснення ЗЕД за умови зміни кількісних обмежень експорту, процедур митного оформлення та наявності торговельних преференцій
4. Обмін факторами виробництва та імпортування якісних ресурсів	– цінова еластичність імпортованих ресурсів та факторів виробництва	– проведення ефективних маркетингових досліджень щодо пошуку найменш витратомістких варіантів імпорту ресурсів та факторів виробництва
	– збільшення валютної ефективності від імпорту ресурсів та факторів виробництва	– відслідковування тенденцій зміни курсу валют на міжбанківському ринку та специфіки біржових операцій з метою визначення вигідного моменту укладання зовнішньоторговельного контракту про поставку ресурсів та факторів виробництва
	– спрощення процедури митного оформлення при імпорті ресурсів та факторів виробництва	– розрахунок ефективності здійснення імпорту ресурсів та факторів виробництва за умови зміни процедур митного оформлення
	– поява альтернативної матеріально-сировинної бази для виробництва продукції на експорт	– визначення рентабельності застосування альтернативної матеріально-сировинної бази для виробництва продукції на експорт
	– умови договірних зобов'язань між власниками ресурсів та виробниками продукції	– розрахунок ефективності виконання договірних зобов'язань зовнішньоекономічного контракту з приводу імпорту ресурсів та факторів виробництва
	– міжнародна підприємницька діяльність	– визначення пріоритетності виробничої, торговельної та сервісної співпраці з іноземним партнером на основі прогностичного розрахунку величини отриманого ефекту
5. Поглиблення міжнародного поділу праці та спеціалізації на рівні захисту вітчизняного виробника	– спеціалізація виробництва високотехнологічної продукції та науково-технічне співробітництво	– розробка самостійних бізнес-планів на виробництво спеціалізованої високотехнологічної продукції на експорт
	– утворення спільних підприємств	– орієнтація виробничих програм підприємства на отриманні планового прибутку від участі у спільному підприємстві

*складено та запропоновано автором

Висновки. Отже, на сьогодні, необхідно прийняти до уваги значну кількість суттєвих умов розвитку ринкової економіки та чинників експортної орієнтованості підприємства. У своєму поєднанні та відповідності зазначені умови та чинники ставлять нові завдання до формування діяльності у сфері управління прибутковості підприємства. Разом з тим, головною вимогою у процесі управління прибутковістю є досягнення максимізації прибутку, що є можливим лише тоді, коли основна виробнича діяльність підприємства буде посилена експортною орієнтацією співпраці з зовнішнім ринком. Це дасть змогу не тільки розвиватись та виживати в сучасних конкурентних умовах, а і дозволить підвищити ринкову вартість підприємства, а також сконцентруватись на певній спеціалізації.

1. Назарова Т.Ю. Удосконалення методичного підходу до процесу формування організаційно-економічних заходів щодо формування та використання прибутку МСБ підприємств / Т.Ю. Назарова // Технологический аудит и резервыпроизводства – 2015. – № 5/5(25). – С. 31-36.
2. Гайбура Ю.А. Управління прибутковістю підприємства та шляхи її вирішення / Ю.А. Гайбура // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – В. 14, ч. 2. – С. 127-130.
3. Григорська Н.М. Трансформація стану економічної стійкості підприємства машинобудування на базі бізнес-моделі / Н.М. Григорська // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 9(147). – С. 91-95.
4. Давидов О.І. Зростання вартості підприємства, як цільовий критерій управління / О.І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9(159). – С. 186-195.
5. Мелень О.В. Актуальність питань розробки напрямів підвищення прибутковості підприємства / О.В. Мелень, Т.А. Гарібян // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – В. 8, ч. 3. – С. 91-94.
6. Теорія керування // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Теорія_керування.

E-mail: andrewsavitsky@ukr.net

УДК 332.135: 339(447)

Суворкіна О.О.

*аспірант кафедри екологічного менеджменту,
Донецький державний університет управління*

ПРОЦЕДУРА ВІДБОРУ ПРІОРИТЕТНИХ ПРОГРАМ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

У статті підкреслено, що головною проблемою будь-якого регіону України є наступне: різкий дефіцит бюджетних коштів, що приводить до низького рівня життя. Обґрунтовано необхідність розроблення системи інструментів і методів відбору програми регіонального розвитку. Наголошено, що ключовою складовою механізму реалізації регіональної політики є сукупність використовуваних методів, які можуть змінюватися в залежності від характеру розв'язуваних завдань. Наведено положення, котрі слід прийняти до уваги при визначенні сукупності методів, за допомогою яких органи регіонального управління впливають на політику підвищення конкурентоспроможності регіону. Наголошено, що інструментами реалізації регіональної економічної політики є стратегічні й програмні документи. Доведено, що відбір проекту, вибір найбільш ефективної програми розвитку регіону з можливого ряду альтернатив є важливим завданням регіонального управління.

Ключові слова: регіональний розвиток, регіональні програми, багатокритеріальна оптимізація, регіональна політика, фінансування проектів.

ПРОЦЕДУРА ОТБОРА ПРИОРИТЕТНЫХ ПРОГРАММ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

Суворкіна О.О.

В статье подчеркнута, что главной проблемой любого региона Украины является следующее: резкий дефицит бюджетных средств, который приводит к низкому уровню жизни. Обоснована необходимость разработки системы инструментов и методов отбора программы регионального развития. Сделано ударение на том, что ключевой составляющей механизма реализации региональной политики является совокупность используемых методов, которые могут меняться в зависимости от характера решаемых задач. Приведены положения, которые нужно принять во внимание при определении совокупности методов, влияющих на политику повышения конкурентоспособности региона. Выделен объект региональной экономической политики. Установлены критерии адаптивного управления. Подчеркнута возможность использования принципиально разных подходов для достижения одной поставленной цели. Доказано, что отбор проекта, выбор наиболее эффективной программы развития региона из возможного ряда альтернатив является важной задачей регионального управления.

Ключевые слова: региональное развитие, региональные программы, многокритериальная оптимизация, региональная политика, финансирование проектов.

PROCEDURE OF SELECTION OF PRIORITY PROGRAMS OF REGIONAL DEVELOPMENT

Suvorkina O.

In article it is underlined that the main problem of any region of Ukraine is the following: sharp deficiency of budgetary funds which leads to a low standard of living. The decision of problems of such complexity demands serious methodical maintenance, working out of tools and methods of optimisation

of regional programs of development and creation on this basis of system of support of decision-making. Necessity of system engineering of tools and methods of selection of this or that program of regional development which will provide increase of its competitiveness is proved. The accent that a key component of the mechanism of realisation of a regional policy is set of used methods which can vary depending on character of solved problems is made. Positions which need to be taken into consideration at definition of set of methods with which help regional government bodies influence a policy of increase of competitiveness of region are resulted. The object of regional economic policy is allocated. Criteria of adaptive management are established. Use possibility essentially different lines of thought for achievement of one object in view is underlined. The most widespread practice of development of alternative approaches for strategic target achievement is practice of working out of scenarios. The accent that tools of realisation of regional economic policy is strategic and program documents is made. It is proved that project selection, a choice of the most effective program of development of region from a possible number of alternatives is the important problem of a regional government.

Keywords: regional development, regional programs, multi criteria optimization, the regional policy, financing of projects.

Постановка проблеми. У теперішній час типовим становищем будь-якого регіону України є наступне: різкий дефіцит бюджетних коштів, викликаний як низьким рівнем економіки, так і слабким збиранням податків, що суттєво ускладнює вирішення соціальних завдань. Це приводить до низького рівня життя. На рівні регіональних адміністрацій України поступово формується розуміння того, що подолання кризового становища, підйом економіки неможливі без прямої участі адміністрації, зміни всієї системи управління регіоном.

Рішення завдань такої складності вимагає серйозного методичного забезпечення, розробки інструментів і методів оптимізації регіональних програм розвитку й створення на цій основі системи підтримки прийняття рішень. Маючи систему інструментів і методів відбору тієї або іншої програми розвитку можна ставити завдання розробки регіональної програми (стратегії розвитку), що забезпечує підвищення його конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематиці управління регіональним розвитком та питанням формування ефективних регіональних економічних програм присвятили свої дослідження багато вчених, зокрема: Андреев А. [1], Емельянов С. [2], Савельев Ю. [4] Ушвицький Л. [5], Фатхутдинов Р. [6] та ін. Разом з тим, теоретико-методологічні питання управління регіональним розвитком та забезпеченням конкурентоспроможності регіонів виявилися досить багатоаспектними й потребують подальшого ґрунтовного дослідження.

Мета статті. Розробка методики відбору пріоритетних програм регіонального розвитку при формуванні регіональної економічної політики.

Виклад основних результатів дослідження. Комплексний механізм підвищення конкурентоспроможності регіону можна представити як сукупність методів, форм й систем, що забезпечують їхню дію, за допомогою яких органи державного управління впливають на учасників економічного процесу з метою підвищення їх конкурентоспроможності й вирішення на цій основі першочергових завдань соціально-економічного розвитку регіону.

Структура механізму реалізації політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності регіону, більш повно розкриває методи й інструменти даної політики.

Ключовою складовою механізму реалізації регіональної політики підвищення конкурентоспроможності є сукупність використовуваних методів, які можуть змінюватися в залежності від характеру розв'язуваних завдань, матеріальних можливостей, наявних у регіоні, досвіду регулювання й інших факторів.

При визначенні сукупності методів, за допомогою яких органи регіонального управління впливають на політику підвищення конкурентоспроможності регіону, слід прийняти до уваги

наступні положення: механізм реалізації регіональної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності, функціонує у двох площинах: з одного боку, держава (в особі регіональних органів влади й управління) здійснює особисту участь у процесі підвищення конкурентоспроможності, а з іншого – діяльність держави спрямована на створення умов, що сприяють пожевленню й активізації процесу підвищення конкурентоспроможності.

У якості об'єкту регіональної економічної політики виступає регіональна соціально-економічна система. При цьому треба розуміти, що регіональна економічна політика розглядається як комплексний інструмент управління розвитком території, що включає широкий спектр цілей і завдань, механізмів їх реалізації. У силу цього існує велика кількість приватних об'єктів, на які спрямована її дія. У якості таких можуть виступати окремі галузі й види економічної діяльності, групи підприємств і окремі підприємства, спеціалізовані регіональні ринки й система взаємин між суб'єктами, котра складається на їх основі, окремі регіональні продукти й регіональні бренди і т.д.

У стратегічному менеджменті в якості одного із критеріїв адаптивного управління розглядається наявність різних варіантів (альтернатив) досягнення поставленої мети [6]. Для того, щоб адекватним образом застосувати ті або інші інструменти управління необхідно чітко розуміти, які критерії й граничні умови вибору тієї або іншої альтернативи дій. Наявність альтернатив досягнення поставленої мети й набору критеріїв, що визначають пріоритетність використання тієї або іншої альтернативи, визначає, в остаточному підсумку, ефективність усієї регіональної економічної політики.

Альтернативи досягнення мети можуть допускати використання принципово різних підходів для досягнення однієї поставленої мети або вирішення конкретного кола завдань. Тому використовувати критерії реалізації альтернатив повинні чітко й однозначно визначати, при наявності яких властивостей об'єкта управління, інтенсивності й ступеня їх впливу, при яких параметрах і характеристиках зовнішнього й внутрішнього середовища слід використовувати той або інший підхід до управління. Найпоширенішою практикою вироблення альтернативних підходів для досягнення стратегічної мети є практика розробки сценаріїв. Однак, як показує аналіз ряду стратегічних документів регіонального рівня, сценарні умови розвитку регіону найчастіше визначаються відмінностями в динаміці соціально-економічних показників. Такі сценарії називаються, як правило, песимістичний, помірний і оптимістичний, і формуються механістичним шляхом. Дуже часто в рамках цих сценаріїв динаміка соціально-економічних показників визначається виходячи з різних варіантів прогнозу ринкової кон'юнктури [4].

При розробці й реалізації регіональної економічної політики, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності регіону, більш прийнятним є сценарний підхід, що дозволяє виділяти якісно відмінні одна від одної альтернативи досягнення мети. До основи таких сценаріїв повинні закладатися: використання різних джерел економічного зростання, пріоритетна підтримка певних секторів економіки регіону, що передбачає поступове перенесення акценту з одних галузей спеціалізації на інші, заходи, що дозволяють сконцентрувати ланцюжки додавання вартості в регіоні й генерувати нові ланцюжки і т.д. Такий підхід передбачає переважне використання методології варіативного технологічного прогнозу (форсайта) і формування, як правило, інерційного, інвестиційного й інноваційного сценаріїв розвитку регіону.

Наступною важливою атрибутивною особливістю є ефективний інструментарій. Інструментами реалізації регіональної економічної політики є стратегічні й програмні документи. Їх використання дозволяє «вписати» цілі, завдання й механізми її реалізації в систему державного планування соціально-економічного розвитку, погодити економічні цілі й завдання із соціальними, політичними, гуманітарними й екологічними цілями й завданням. На основі покомпонентного аналізу системи територіального стратегічного планування можна зробити висновок про струк-

туру й цілісності комплексу регіональної економічної політики, виявити можливі протиріччя й розбіжності між окремими її компонентами, представленими в різних стратегічних і програмних документах, а також виділити організаційні етапи (кроки) розробки й реалізації регіональної економічної політики [1; 2]:

1. Аналітичний етап, що включає аналіз економічної ситуації й структурний аналіз регіональної економіки; виявлення найбільш гострих проблем; порівняльну оцінку конкурентоспроможності регіону, регіональних галузей, компаній і продуктів; аналіз зовнішнього й внутрішнього середовища; сегментацію ринків; оцінку потенціалу розвитку регіону.

2. Етап цілепокладання, що включає позиціонування регіону, галузей, компаній і продуктів на ринку; формування довгострокової мети, комплексу середньо- і короткострокових цілей розвитку економіки й підвищення конкурентоспроможності регіону; визначення пріоритетних напрямків розвитку; формулювання завдань.

3. Етап вироблення й узгодження рішень, що включає розробку комплексу заходів щодо реалізації цілей і вирішення поставлених завдань, їх ув'язування з наявними ресурсами й пошук відсутнього ресурсного забезпечення; виявлення «схованих» ресурсних джерел і розробка механізмів концентрації ланцюжків додавання вартості на території регіону, механізмів включення регіону в зовнішні ланцюжки додавання вартості.

4. Етап проектування, що включає розробку сценарних умов і альтернативних шляхів досягнення цілей; функціональне зонування території регіону за рядом економічних і виробничих критеріїв; обґрунтування й «територіальну прив'язку» виробничих об'єктів, інвестиційних майданчиків і проектів, інфраструктурних і інженерних мереж і комунікацій.

4. Етап реалізації, що включає запуск механізмів бюджетного забезпечення й виконання комплексу заходів; поточну оцінку ефективності реалізації регіональної економічної політики (моніторинг) на основі зіставлення очікуваних і реальних результатів, коректування системи цілей і завдань.

Таким чином, ґрунтуючись на даному структурно-змістовному аналізі, можна представити цілісну організаційно-функціональну схему реалізації регіональної економічної політики, що показує, з одного боку, послідовність виконання етапів її реалізації, з іншого боку, функціональне призначення діючих документів територіального стратегічного планування.

В умовах ринкової економіки міняється характер впливу держави на економіку – відбувається перехід від управління нею шляхом централізованого, твердого планування й директивних вказівок зверху до методів індикативного (необов'язкового для виконавців) державного планування, до використання переважно непрямих важелів впливу на розвиток національних економік і встановленню «правил гри» для учасників економічної (виробничої, ринкової й ін.) діяльності. Уже в силу цього визначається характер впливу держави на конкурентоспроможність економіки. Дослідження вітчизняного й закордонного досвіду дозволяє виділити ряд методів впливу органів влади, які спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки [5]: законодавчі й інші нормативні; засоби планового (програмного) впливу; організаційно-управлінські; економічні. Вплив держави на конкурентоспроможність національної економіки, її складових частин за допомогою планово-програмуючих засобів значно різниться залежно від країни. Найбільш широко вони використовуються в Японії й Франції, в суттєво меншій мірі – у США й Швейцарії. Однак як особливий напрямок планово-програмної діяльності у всіх розвинених країнах виділяється науково-технічна діяльність. Визнання того факту, що її успіхи й результати стали в нинішніх умовах НТР найважливішим фактором розвитку національних економік, їх ефективності, конкурентоспроможності, змусило ці держави не просто стимулювати науково-технічний розвиток і його окремі найбільш перспективні напрямки, але й займатися розробкою національної технічної політики, а в її рамках –

прибігати до планування й програмування. Ці завдання нині вирішують усі розвинені країни, та й не тільки вони.

Таким чином, відбір проекту, вибір найбільш ефективної програми розвитку регіону з можливого ряду альтернатив є важливим завданням регіонального управління. Головними проблемами більшості регіонів країни, вирішення яких було винесено на державний рівень, виявилася сильна дотаційність регіонального бюджету й важке положення в сфері зайнятості. У зв'язку із цим при розробці індикативного плану розвитку регіону може виникнути необхідність попереднього визначення пріоритетних завдань. Вони можуть бути сформульовані в такий спосіб: швидке досягнення максимального рівня самодостатності регіонального бюджету шляхом збільшення податкових надходжень; збереження робочих місць на підприємствах регіону й створення як можна більшої кількості нових робочих місць; забезпечення максимальних податкових надходжень у державний бюджет.

Висновки. Таким чином, при розробці державних цільових програм розвитку регіонів як методу відбору групи пріоритетних проектів доцільно застосовувати ранжирування всіх представлених проектів за значенням деякого узагальненого критерію, що представляє згортку певних показників ефективності. Ефективність застосування такого способу залежить від кваліфікації фахівця, що формулює критерій, від повноти інформації про соціально-економічну ситуацію в регіоні й чіткості визначення пріоритетних цілей програми.

1. Андреев, А. В. *Основы региональной экономики: учебное пособие [Текст] / А. А. Андреев, Л. М. Борисова, Э. В. Плучевская.* – М. : КНОРУС, 2007. – 336 с.
2. Емельянов С.В. *Многокритериальные методы принятия решений / С.В.Емельянов, О.И.Ларичев.* – М.: Знание, 1985. – 32 с.
3. *Производственные кластеры и конкурентоспособность региона [Текст]: монография / колл. авт. под рук. Т.В. Усковой.* – Вологда: Ин-т социально-экономического развития территорий РАН, 2010. – 246 с.
4. Савельев Ю.В. *Управление конкурентоспособностью региона: от теории к практике / Ю.В. Савельев; Институт экономики КарНЦ РАН.* – Петрозаводск: Карельский научный центр РАН, 2010. – 516 с.
5. Ушвицкий Л.И. *Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние / Л.И. Ушвицкий, В. П. Парахина / С-ПБ.: Серия «Экономика». – 2005. – № 1. – С. 44-48.*
6. Фатхутдинов Р.А. *Стратегический менеджмент: учебник / Р.А. Фатхутдинов; 5-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 368 с.*

E-mail: mari-makva@yandex.ru

УДК 332.146.2

Сурай А.С.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту та бізнес-адміністрування,
Черкаський державний технологічний університет

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ МОНІТОРИНГУ ДІЛОВОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ: ІНДЕКС РІВНЯ РОЗВИТКУ В РЕГІОНАЛЬНОМУ РОЗРІЗІ

У статті здійснено спробу запропонувати методику аналізу ділового середовища України, яка би корелювала саме з її культурно-ментальними особливостями, виходила з емпіричної бази, що надають вітчизняні організації державного та приватного секторів економіки. В межах методики запропоновано 8 етапний алгоритм оцінки рівня розвитку ділового середовища регіонів України на базі 40 відібраних та обґрунтованих показників, які охоплюють 7 основних сфер та відображають різні аспекти функціонування ділового середовища. Під час аналізу використано групу методів аналізу: метод рейтингування, кластерний та графічний аналіз, метод експертних оцінок. Отримані результати, що мають графічну та формульну інтерпретацію дадуть можливість усвідомити стан, проблеми, перспективи їх подолання, окреслити напрями подальшого розвитку та можливості підтримки ділового середовища в регіональному контексті.

Ключові слова: ділове середовище, моніторинг, методика, рівень розвитку, регіональний погляд, індекс.

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОНИТОРИНГА ДЕЛОВОЙ СРЕДЫ УКРАИНЫ: ИНДЕКС УРОВНЯ РАЗВИТИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ

Сурай А.С.

В статье предпринята попытка предложить методику анализа деловой среды Украины, которая бы коррелировала с ее культурно-ментальными особенностями, исходила из эмпирической базы, предоставляемой отечественными организациями государственного и частного секторов экономики. В рамках методики предложено 8 этапный алгоритм оценки уровня развития деловой среды регионов Украины на базе 40 отобранных и обоснованных показателей, которые охватывают 7 основных сфер и отражают различные аспекты функционирования деловой среды. При анализе использована группа методов анализа: индексный метод анализа, рейтинговый метод, кластерный и графический анализ, метод экспертных оценок. Полученные результаты, имеющие графическую и формульную интерпретацию, дадут возможность осознать состояние, проблемы, перспективы их преодоления, наметить направления дальнейшего развития и возможности поддержки деловой среды в региональном контексте.

Ключевые слова: деловая среда, мониторинг, методика, уровень развития, региональный взгляд, индекс.

METHODICAL BASES OF MONITORING THE BUSINESS ENVIRONMENT OF UKRAINE: THE DEVELOPMENT LEVEL INDEX IN THE REGIONAL SECTION

Surai A.

The article attempts to offer a methodology for analyzing the business environment of Ukraine, which would correlate with its cultural and mental characteristics, proceeded from the empirical base provided by domestic organizations of the public and private sectors of the economy. Within the framework of the methodology, an eight-stage algorithm for assessing the level of development of the business environment of the regions of Ukraine was proposed on the basis of 40 selected and justified indicators that cover 7 main spheres and reflect various aspects of the business environment. The analysis used a group of analysis methods: the rating method, cluster and graphical analysis, the method of expert assessments. The results obtained, having a graphic and formulaic interpretation, will provide an opportunity to understand the state, problems, prospects for their overcoming, outline directions for further development and support the business environment in the regional context.

Keywords: *business environment, monitoring, methodology, level of development, regional view, index.*

Постановка проблеми. Україна є значною за територією і надзвичайно різноплановою країною за культурно-ментальними особливостями ведення бізнесу в різних її регіонах. У зв'язку з цим вимагає пояснення питання, яким чином стиль та культура ведення бізнесу, впливають на систему, яка функціонує на іншому рівні. Розробка методики аналізу національного ділового середовища має не тільки теоретичне, а й суто практичне значення, і пов'язано з виділенням рівня розвитку та особливостей ділового середовища в різних регіонах країни та створення цілісної картини ділового середовища країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та закономірності функціонування ділового середовища в різних країнах світу висвітлено у працях таких зарубіжних учених як Отт Урсула [1], Ф. фон Хайск [5], А. Чухно [6] та ін. Формування ділового середовища в контексті розвитку інформаційного середовища вивчали С. Шкарлет [7], О. Фінагіна [4]. Ділове середовище розглядали через призму культурно-ментальних зрушень Р. Льюис [8]. Сучасні автори – такі як І. Мазур [2], І. Ворончак [1] та інші доповнюють і розкривають окреслену проблематику.

Мета статті. Метою статті є розробка методики аналізу рівня розвитку ділового середовища регіонів України та проведення комплексної оцінки ділового середовища. Результати оцінки створюють умови для проведення регіонального порівняння, дадуть змогу обґрунтувати результати, що отримані, розробляти та впроваджувати політику як регіонального так і державного рівня, відповідну специфічним особливостям кожної території або регіону.

Виклад основних результатів дослідження. В попередніх дослідженнях автора була здійснена спроба оцінити рівень розвитку ділового середовища країн на світовій арені. Були відібрані 9 індексів, які в комплексі, своїм компонентним складом, не дублюють один одного, а доповнюють, таким чином віддзеркалюють та надають певну кількісну характеристику кожній з граней такого багатоваріантного явища як ділове середовище. Слідуючи запропонованій автором методиці (на базі 9 світових індексів) розрахований інтегральний індекс рівня розвитку для 70 країн світу в динаміці 5 років (2011-2015 р.р.) [3, с. 67-80].

В даній статті фокус дослідження буде направлений саме на ділове середовище України у всьому його регіональному різноманітті. Яке ж місце в даному рейтингу обіймає Україна сьогодні?

На рисунку 1 представлений рейтинг (розкид значень від 1 до 70, причому 1 – це перше місце, що демонструє найбільш позитивний статус країни в контексті кожного з індексів).

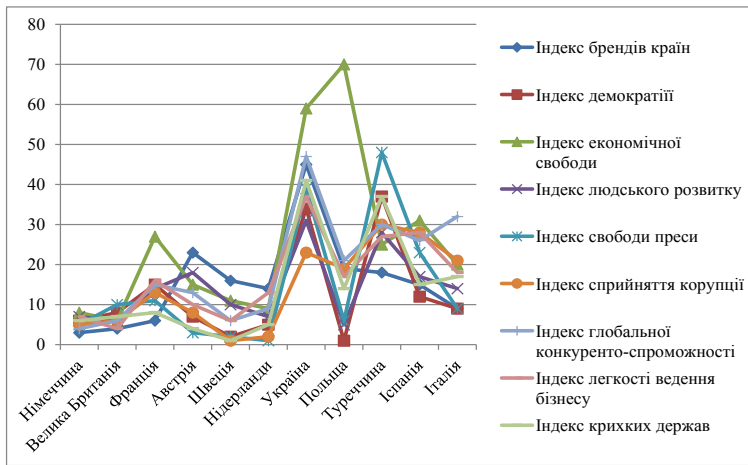


Рис. 1. Рейтинг країн європейської моделі ділового середовища за 9-ма світовими індексами в 2015 році

Щоб не обмежувати сприйняття позиції України тільки Європейською моделлю ділового середовища, представимо в графічному вигляді рейтинг вибраних країн (Україна, Польща, Канада, Чад) за 9-ма світовими індексами, що в більшій мірі відображають ділове середовище даної країни. Причому країни обрані не випадково: Польща є країною з досить близькою до України економіко-політичною історією і, відповідно, проблематикою. Канада має найбільшу в світі діаспору Укранців. Чад обраний нами як антиприклад, стереотипна країна з економікою, що перебуває в стані крайнього занепаду.

Як видно з рисунку 2, Україна не досить далеко відірвалася від Чаду за всіма індексами, в той час як поступається в значній мірі Канаді та Польщі. Єдиним виключенням є індекс економічної свободи, за яким Польща обіймає 70 місце, Чад 62 місце, Україна 59 місце, Канада – 3 місце.

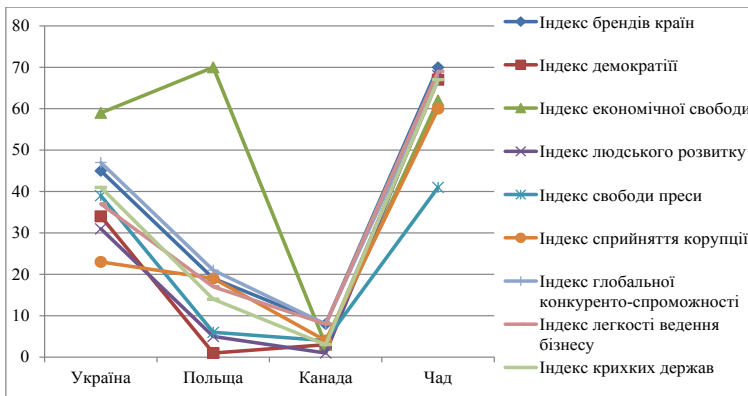


Рис. 2. Рейтинг вибраних країн за 9-ма світовими індексами в 2015 році

Часовий тренд коливань індексних компонентів функціонування ділового середовища України за період 2011-2015 р.р. представлений на малюнку 4.3.

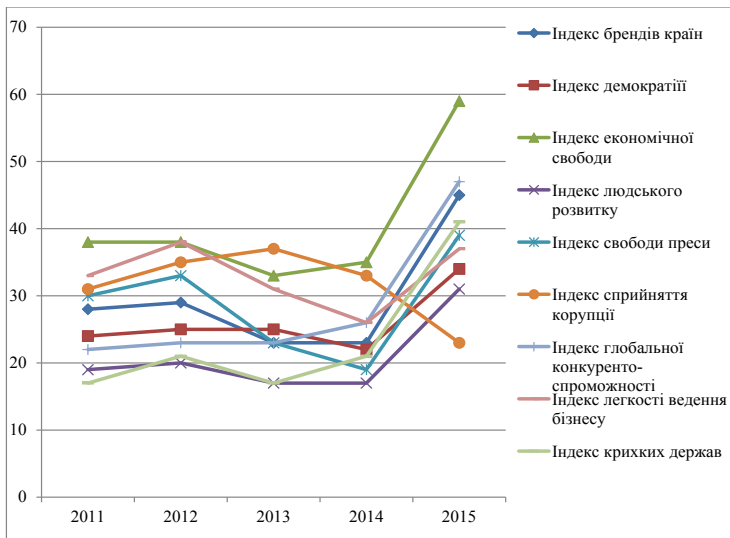


Рис. 3. Динаміка індексних компонентів функціонування ділового середовища України за період 2011-2015 рр.

Але на нашу думку, використання світових індексів для досконалого аналізу ділового середовища України є вкрай недостатнім і не дасть можливості усвідомити стан, проблеми, перспективи їх подолання, окреслити напрями подальшого розвитку та можливої підтримки ділового середовища в регіональному контексті. Україна є значною за територією і надзвичайно різноплановою за культурно-ментальними особливостями ведення бізнесу в різних її регіонах. Це обумовлює необхідність запропонувати унікальний метод аналізу ділового середовища України, який би корелював саме з її культурно-ментальними особливостями, виходив з емпіричної бази, що надають вітчизняні організації державного та приватного секторів економіки.

На думку автора моніторинг ділового середовища регіонів може бути виконаний на основі показників Державного управління статистики з регіональної розшифровкою, наявних у вільному доступі. Статистика Держкомстату дозволяє дати кількісну оцінку 7 сферам, що утворюють ділове середовище: економічній, соціальній, політичній, правовій, інституційній, інформаційній та екологічній. Кожну із сфер характеризуватимуть показники, які нам може запропонувати сучасна статистика, яких в загальній кількості налічується 40, але в даному дослідженні ми вимушені відмовитися від їх перерахування, так як основною метою є презентація методики оцінки рівня розвитку ділового середовища.

Ще одним з аргументів є мінливість статистичних даних, в той час як методика працюватиме з гнучким набором вихідних даних. Слід відмітити, що для моніторингу ділового середовища з визначення напрямків і масштабу державної участі в розвитку регіонів проблемною гілкою являється те, що не всі з перерахованих показників наводяться в регіональному розрізі. Це дещо звужує можливості кількісної оцінки ділового середовища та обумовлює деякі припущення та умовний характер окремих висновків. Крім того, Держкомстат вибірково наводить дані по деяким містам у складі районів та областей. В силу цього оцінка ділового середовища цих територій проблематична і практичного сенсу не має.

Алгоритм оцінки рівня розвитку ділового середовища регіонів України графічно відображений на рисунку 4.

Це складний багатоетапний процес, що складається з 8 кроків, які охарактеризуємо нижче. Під час аналізу використано регресійно-кореляційний метод, індексний метод аналізу, метод рейтингування, кластерний та графічний аналіз, метод експертних оцінок.

Наведена методика є адаптацією запропонованої автором в попередніх дослідженнях методики визначення рівня розвитку ділового середовища країн світу (світова арена), виходячи з вітчизняних емпіричних даних в розрізі регіонів [10, с. 44-54].

1. Критеріальний відбір показників, які в комплексі, своїм компонентним складом, не дублюють один одного, а доповнюють, таким чином віддзеркалюють та надають певну кількісну характеристику кожній з сфер такого багатоваріантного явища як ділове середовище. Запропоновано 40 показників 7 сфер ділового середовища, що забезпечать комплексну характеристику явища.

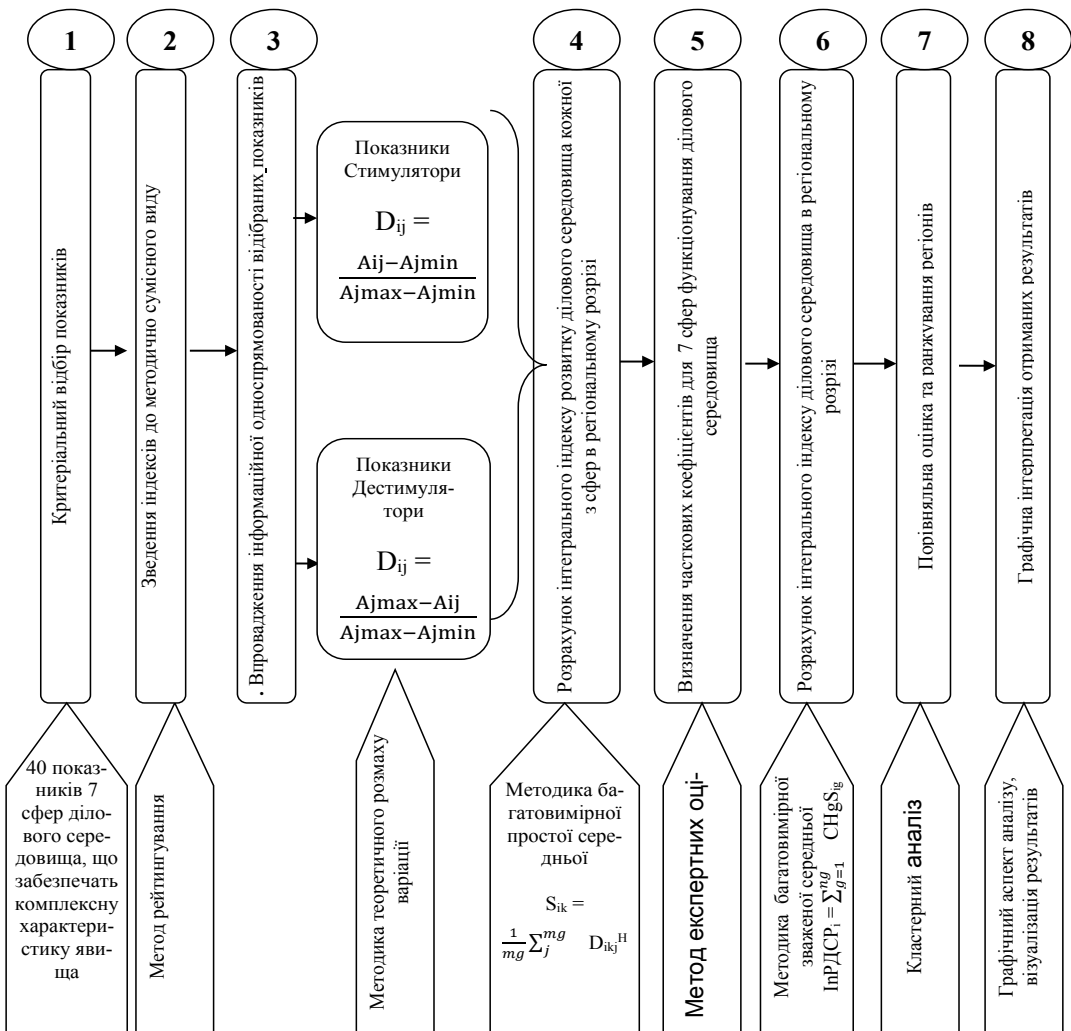


Рис. 4. Алгоритм оцінки рівня розвитку ділового середовища регіонів країни

2. Зведення індексів до методично сумісного виду для подальшої інтеграції. Оскільки, сукупність індексів, відібраних нами для оцінки рівня розвитку ділового середовища країни досить різномірна, в ній представлені абсолютні та відносні показники, виражені в натуральних та вартісних одиницях, а також у відсотках та одиницях (аналітичні коефіцієнти, питома вага), необхідне їх зведення до методично сумісного виду для подальшої інтеграції. З цією метою використовуємо метод рейтингування.

3. Впровадження інформаційної односпрямованості відібраних показників.

Усі відібрані нами індекси, які відображають різні грані розвитку та функціонування ділового середовища країни з метою отримання інформаційної односпрямованості необхідно розмежувати на стимулятори та дестимулятори, таким чином зв'язок рівня розвитку ділового середовища країни з стимулятором буде прямим, а, відповідно з дестимулятором виявляється зворотним. В нашому випадку стимулятори та дестимулятори виокремлюються в середині кожної з виділених та запропонованих нами 7 сфер ділового середовища.

Цей алгоритм можливо реалізувати використовуючи індексний метод та метод рейтингування. В випадку з аналізом рівня розвитку ділового середовища країн світу ми використовували метод рейтингування. Необхідно визнати, що він поступається в точності індексному методу. Це обумовлено тим, що індексний метод вимагає присутності у виборці усіх її компонент для подальшого розрахунку її окремого внеску в результуючу. А метод рейтингування, хоч і є менш точним, але дозволяє оперувати не виключно всіма). Таким чином, розробляючи методику для вітчизняних умов ми включаємо у виборку всі без виключення регіони – що відіграють роль компонентів в індексному методі, це дасть нам змогу досягти високої точності розрахунків, а відтак і високої достовірності висновків. З цією метою ми пропонуємо використати методику теоретичного розмаху варіації.

3.1. Щодо показників-стимуляторів застосовуємо формулу:

$$D_{ij} = \frac{A_{ij} - A_{j\min}}{A_{j\max} - A_{j\min}}$$

3.2. Щодо показників-дестимуляторів застосовуємо формулу:

$$D_{ij} = \frac{A_{j\max} - A_{ij}}{A_{j\max} - A_{j\min}}$$

де D_{ij} – нормоване значення j -го часткового показника по i -му регіону;

A_{ij} – фактичне значення j -го часткового показника по i -му регіону;

$A_{j\max}$, $A_{j\min}$ – максимальне та мінімальне значення j -го часткового показника.

4. Розрахунок інтегрального індексу розвитку ділового середовища кожної з сфер в регіональному розрізі. Розрахунок індексу за кожним з показників-індексів за кожною з 7 груп показників здійснено за методикою багатовимірної простої середньої:

$$S_{ig} = \frac{1}{mg} \sum_j^{mg} D_{ikj}^H$$

де S_{ig} – узагальнений показник g -ї сфери часткових показників ділового середовища по i -му регіону;

D_{ikj}^H – нормоване значення j -го часткового показника g -ї сфери по i -му регіону;

g – номер сфери показників, в нашому випадку $g = 1, 7$;

m_k – кількість показників g -ї сфери;

j – j -й індикатор g -ї сфери.

Таким чином, отримані проміжні значення в розрізі регіонів будуть нами сформовані у сім груп-сфер з метою подальшого розрахунку показників рівня розвитку ділового середовища для кожної сфери в розрізі регіонів країни.

5. Визначення часткових коефіцієнтів для запропонованих нами 7 сфер функціонування ділового середовища окреслюються в результаті методу експертних висновків науковців в даній сфері, топ-менеджменту бізнес-структур.

6. Розрахунок інтегрального індексу ділового середовища в регіональному розрізі (інтегральний аспект аналізу ділового середовища).

Інтегральний індекс рівня розвитку ділового середовища i -го регіону (InPDCP_i) отримаємо в результаті розрахунку по методиці багатовимірної зваженої середньої:

$$\text{InPDCP}_i = \sum_{g=1}^{ng} \square \text{CHgS}_{ig}$$

де, CHg – ваговий коефіцієнт g -ої сфери ДС, $= \sum_{g=1}^{ng} \square \text{CHg} = 1,7$

7. Порівняльна оцінка та ранжування регіонів відповідно до значення інтегрального індексу розвитку ділового середовища (кластерний аспект аналізу ділового середовища країн світу). На даному етапі вважаємо доцільним використати один з видів кластерного аналізу. З цією метою здійснюється групування на кластери рівня розвитку ділового середовища регіону (ми пропонуємо 5 кластерів для регіонів, які демонструють: високий, помірний, середній, низький, найнижчий рівні розвитку). При чому в межах кластерного аналізу не допустимо просте математичне ділення інтервальні межі інтегрального індексу розвитку ділового середовища країни на однакові ділянки. Для кожного окремого випадку розраховується свій крок та відповідні йому інтервальні ділянки, що значно підвищує якість кластерного аналізу.

8. Графічна інтерпретація отриманих результатів.

Таким чином, слідуючи запропонованій методиці, можливо отримати графічно та формульно інтерпретовані результати, що дадуть можливість усвідомити стан, проблеми, перспективи їх подолання, окреслити напрями подальшого розвитку та можливості підтримки ділового середовища в регіональному контексті.

1. Ворончак І. О. Регіональні аспекти розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні: методологія та практика оцінювання / І. О. Ворончак. // *Економіка. Управління. Інновації*. – 2013. – № 2. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_2_17.

2. Мазур І.І. Тінізація економіки України в сучасних умовах / І.І. Мазур // *Вісник донецького національного університету*. – 2011. – Том 2. – С. 52-57. (Серія економіка і право).

3. Сурай А.С. Оцінювання рівня розвитку ділового середовища: глобальний та регіональний аспекти / А.С. Сурай // *Зб. наук. пр. Черкаського державного технологічного університету*. – Вип. 42 – Ч. 2. – Серія «Економічні науки». – Черкаси: ЧДТУ, 2016. – С. 67-80.

4. Фінагіна О. В. Соціальні трансформації та особливості їх інституціоналізації в українському суспільстві / О. В. Фінагіна, В. В. Поддубняк // *Управління проектами та розвиток виробництва*. – 2011. – № 4. – С. 142-146

5. Хайек. Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма. – М.: Изд-во «Новости»при участии изд-ва «Catallaxy», 1992. – 304 с.

6. Чухно А. Інституціональна архітектоніка та інституціональна динаміка розвитку // *Економіка України*. – 2008. – № 7. – С. 137-143.

7. Шкарлет С.М. Інкорпорація домінант інформаційної економіки до механізму забезпечення сталого розвитку держави // *Соціально-економічний розвиток регіонів в контексті міжнародної інтеграції*. – 2014. – Т. 1. – № 13 (02). – С. 45-53.

8. Lewis R.D. *When cultures collide: Leading across cultures*. – Nicholas Brealey International, 2006. – 593 с.

9. Ott Ursula F. *The Influence of Cultural Activity Types on Buyer-Seller Negotiations: A Game Theoretical Framework for Intercultural Negotiations* // *International Negotiation*. – 2011. – Vol. 16. – P. 427-450.

10. Surai A.S. *The development index of the business environment: methodological and theoretical aspects* / Surai A.S. // «The scientific heritage». – № 10. – P. 2 – *ECONOMIC SCIENCES: Hungary, Budapest, 2017*. – P. 44-54.

E-mail: annasuray@mail.ru

УДК 336.71

Сушко Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи,
Київський національний торговельно-економічний університет

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ДЕПОЗИТНИМИ РИЗИКАМИ БАНКІВ

У статті представлено обґрунтування теоретико-методичних положень сутності і особливостей депозитних ризиків банків, запропоновано рекомендації щодо їх управління. Уточнено зміст депозитного ризику банку, сформульовано його авторське трактування. Доведено оптимальну структуру депозитних ризиків банків та доцільність розглядати депозитні ризики банку як сукупність декількох видів ризику: ризиків втраченої вигоди, трансформаційних та процентних. Здійснено аналіз передумов та існуючих вітчизняних реалій формування депозитних ризиків банків, оцінено особливості їх формування та запропоновано шляхи їх мінімізації. Здійснено аналіз передумов та існуючих вітчизняних реалій формування депозитних ризиків банків, оцінено особливості їх формування та розроблено шляхи їх мінімізації. Запропоновано заходи щодо запобігання негативних наслідків від прояву ризиків втраченої вигоди, трансформаційних та процентних депозитних ризиків банків через забезпечення ефективності депозитної політики банків.

Ключові слова: банк, депозит, ресурси, ризик, депозитний ризик, управління.

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ДЕПОЗИТНЫМИ РИСКАМИ БАНКОВ

Сушко Н.М.

В статье представлено обоснование теоретико-методичных положений сущности и особенностей депозитных рисков банков, предложены рекомендации относительно их управления. Уточнено содержание депозитного риска банка, сформулирована его авторская трактовка. Доказана оптимальная структура депозитных рисков банков и целесообразность рассматривать депозитные риски банка как совокупность нескольких видов риска: рисков утерянной выгоды, трансформационных и процентных. Осуществлен анализ предпосылок и существующих отечественных реалий формирования депозитных рисков банков, оценены особенности их формирования и предложены пути их минимизации. Осуществлен анализ предпосылок и существующих отечественных реалий формирования депозитных рисков банков, оценены особенности их формирования и разработаны пути их минимизации. Предложены мероприятия относительно предотвращения негативных последствий от проявления рисков утерянной выгоды, трансформационных и процентных депозитных рисков банков через обеспечение эффективности депозитной политики банков.

Ключевые слова: банк, депозит, ресурсы, риск, депозитный риск, управление.

PROBLEMS OF THE FORMATION AND MANAGEMENT
OF DEPOSIT RISKS OF BANKS

Sushko N.

The article presents a substantiation of theoretical and methodological provisions of the essence and features of deposit risks of banks, proposes recommendations concerning their management. A content of a deposit risk of a bank is clarified; its author's interpretation is formulated. There is proved an optimal structure of deposit risks of banks and a feasibility to consider banking deposit risks as a set of several types of risks: profit risk, transformational, and interest risks. An analysis of prerequisites and existent national realities of the formation of banking deposit risks is done, features of their formation are evaluated, and ways of their minimization are proposed. Measures for the prevention of negative consequences of profit, transformational, and interest risks of banks through providing efficiency of deposit policy of banks are proposed.

Keywords: bank, deposit, resources, risk, deposit risk, management.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування сучасної економіки неможливо забезпечити без адекватної політики управління ресурсним потенціалом банків. У банках цей процес супроводжується низкою як позитивних, так і негативних явищ, що потребують відповідної систематизації, узагальнення та розробки напрямів розвитку, адекватних сучасним синергетичним вимогам. Саме тому дослідження депозитних ризиків сучасних банків повинно стати центром, що поєднає управлінські процеси пасивними та активними банківськими операціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми депозитної діяльності сучасних банків висвітлені в численних працях українських та зарубіжних науковців, зокрема таких, як: О. Д. Василик, М. І. Савлук, В. Кириленко, С. Л. Коваль, Л. Г. Батракова, Н. І. Версаль, С. В. Волосович, О. Д. Жилан, О. І. Лаврушина, А. Ю. Петрова та ін. Разом з тим, залишаються недостатньо дослідженими та вирішеними питання, що стосуються проблем розуміння депозитних ризиків сучасних банків, процесів їх формування та управління тощо.

Мета статті. Метою дослідження є теоретичне обґрунтування суті депозитних ризиків банків, механізму їх формування та розробка практичних шляхів управління ними.

Виклад основних результатів дослідження. У теорії та практиці функціонування банків поняття «депозитний ризик» пов'язують з проблемами, що виникають у їх клієнтів. Так, в науковій літературі під депозитним ризиком (deposit risk) розуміють ризик можливого неповернення повністю або частково депозитних вкладів у зв'язку з банкрутством банку або іншої фінансової установи [1]. Він пов'язаний з неправильною оцінкою і невдалим вибором банку (чи іншої фінансової установи) для здійснення депозитних операцій. Випадки реалізації депозитних ризиків зустрічаються не лише в нашій країні, але і в країнах з розвинутою ринковою економікою. Захист клієнта від втрати депозитного вкладу у разі банкрутства банку (чи іншої фінансової установи) здійснюється шляхом страхування депозитних вкладів (deposit insurance). У ряді країн з розвинутою ринковою економікою інтереси вкладників у розмірі певної суми або певного відсотка від суми вкладу автоматично захищені централізованими страховими фондами – в США: Федеральною корпорацією страхування депозитних вкладів (Federal Deposit Insurance Corporation); у Великобританії: Фондом захисту депозитних вкладів тощо [1].

Але в системі ризиків, з якими стикаються банки, також є ризики, пов'язані з здійсненням їх депозитної діяльності (депозитні ризики банку, ризики формування депозитної бази тощо). Існуючі визначення депозитних ризиків банку зводять їх розуміння до ймовірності понесення банком втрат через загрозу, або невпевненість в майбутньому, тобто дій суб'єкта господарювання

за непрозорих, невизначених обставин, які можуть мати негативний вплив на рівень капіталу або надходжень банку [2]. Очевидно, що в даному підході депозитні ризики банку пов'язуються лише з зовнішніми чинниками його формування. Але існує велика кількість суто внутрішніх дисбалансів функціонування банку, що також можуть призводити до наростання депозитних ризиків. Саме тому ми пропонуємо під депозитним ризиком банку розуміти його можливі втрати через нераціональне або непередбачене для банку використання залучених депозитних коштів. Крім цього депозитний ризик банку слід розглядати як сукупність декількох видів ризику: ризики втраченої вигоди, незбалансованої ліквідності, трансформаційні та процентні.

Наростання депозитних ризиків втраченої вигоди в вітчизняних банках в останні роки обумовлені загальновідомими процесами погіршення соціально-економічної ситуації в країні, реформуванням банківської системи в Україні, конкуренція, відсутність зв'язків з іншими банками тощо. Саме тому постійне регулювання ризиків депозитних операцій банків має бути постійним, безперервним процесом впливу на їх рівень, спрямованим на їх обмеження і мінімізацію з боку Національного банку України. Як уже було зазначено, нині передача ризиків депозитних операцій банків здійснюється в процесі страхування депозитів, який має ряд суттєвих недоліків: суттєво порушуються права банків через їх обов'язкове включення до ФГВФО; сплата всіма банками однакових внесків до ФГВФО; низького розміру відшкодування втрат вкладників тощо. Все це потребує суттєвого перезавантаження вітчизняної системи страхування депозитів шляхом підвищення розміру відшкодування коштів вкладників з ФГВФО, урізноманітнення джерел накопичення його фінансових ресурсів, упровадження диференційованих ставок оплати регулярних зборів в ФГВФО залежно від фінансового стану банку тощо.

Прояв депозитного ризику незбалансованої ліквідності відбувається в ході реалізації вимог клієнтами банку щодо повернення вкладів. Він пов'язаний із ситуативною поведінкою клієнтів банку, обумовленою суб'єктивними мотивами, якими керується власник тимчасово вільних коштів, обираючи банк для розрахункового обслуговування чи розміщення в ньому коштів на депозитних (вкладних) рахунках, або обставинами, що спонукали клієнта достроково вилучити кошти з банку чи змінити вид депозитного (вкладного) рахунку [3].

Враховуючи неможливість впливу банків на зовнішні чинники, що призводять до формування його депозитних ризиків незбалансованої ліквідності, банки з метою його мінімізації повинні посилювати ефективність продуктової та організаційної політики. Зокрема, у контексті вдосконалення депозитної політики сучасних банків доцільно розширювати зарубіжну практику використання такого продукту як структурований депозит. Структурований депозит – це сукупність інвестиційного і депозитного продуктів, причому доходність першого прямо залежить від функціонування базового активу. В практиці зарубіжного банківського менеджменту існують дві основні умови, яким повинен відповідати структурований депозит: по-перше, має бути гарантоване забезпечення повернення усіх мобілізованих ресурсів клієнта, по-друге, клієнтам повинна забезпечуватися можливість отримати вищий інвестиційний дохід за рівень інфляції і ставок по стандартних банківських вкладах. При цьому значна частка депозиту повинна розміщуватися банком у високонадійні фінансові інструменти з фіксованою доходністю [4].

Ще однією перспективною інноваційною послугою у сфері залучення ресурсів, яка повинна впроваджуватися українськими банками, є фінансове планування й управління капіталом клієнта, що базується на високому рівні довіри клієнта до банку. На підставі отриманих даних про фінансовий стан клієнта фахівці банку розробляють пропозиції клієнту щодо збереження його фінансових ресурсів і їх оптимальне використання. Фактично фахівці банку складають детальний перелік доходів і витрат клієнта на рік або декілька років наперед, у якому враховуються податкові зобов'язання, управління активами, пропонують узгоджені дії із збереження спадку і управління передачею успадкованого майна.

Депозитні ризики трансформації в банках зводяться до неспівпадання залучених та розміщених коштів за термінами і є перманентною характеристикою їх діяльності протягом останніх десятиліть. Рестрикційна грошово-кредитна політика НБУ сприяла формуванню розриву як кількісних, так і цінових параметрів короткострокового та довгострокового сегменту депозитного ринку.

Нагадаємо, що обсяги і якість ресурсів банку обумовлюють масштаби і напрями його діяльності. Загальновідомо, що банки, з одного боку, мають можливість здійснювати активні операції тільки в межах обсягів наявної у нього ресурсної бази, а з іншого – при формуванні своєї ресурсної бази за рахунок короткострокових джерел, банк обмежений в здійсненні довгострокових кредитних вкладень.

Основними джерелами фінансування активних операцій, які становлять найбільшу питому вагу у структурі пасивів українських банків, виступають строкові депозити та кошти на поточних рахунках. Останнє джерело ресурсів, на відміну від строкових депозитів, є більш дешевим, але разом з цим становить групу зобов'язань, яка характеризується підвищеним рівнем ризику. Як відомо, залучені депозити поділяють залежно від термінів строкових угод, і згідно з класифікацією Національного банку України утворюють п'ять груп: до 31 дня (місяць); від 32 до 92 днів (квартал); від 93 до 183 днів (півріччя); від 184 до 365 днів (рік); понад 365 днів (довгострокові депозити) [5].

Відповідно, депозити перших чотирьох груп є короткостроковими, а депозити п'ятої групи – довгострокові. Чим вища частка зобов'язань перед клієнтами банків на довгостроковій основі, тим вища стабільна частина ресурсів банків, що позитивно впливає на ліквідність і зменшує залежність від міжбанківських позик. Проте строкові депозити є дорожчими, що негативно впливає на рентабельність та прибутковість роботи банків. При цьому простежується певна закономірність, що при високих темпах інфляції підприємства і населення здебільшого уникають строкових депозитів. Населення у такому випадку зберігає кошти поза банківської системою у вигляді вільноконвертованої валюти, а підприємства – на розрахункових рахунках. Дані рис. 1 свідчать про те, що питома вага різних ресурсних складових у загальному обсязі депозитних ресурсів за 2013-2017 роки практично не змінювалася і розподілялась у рівних пропорціях.

У 2013 році спостерігався незначний приріст обсягу довгострокових депозитних ресурсів, однак у 2014-2017 роках ситуація змінилася, і в структурі депозитних коштів почали переважати

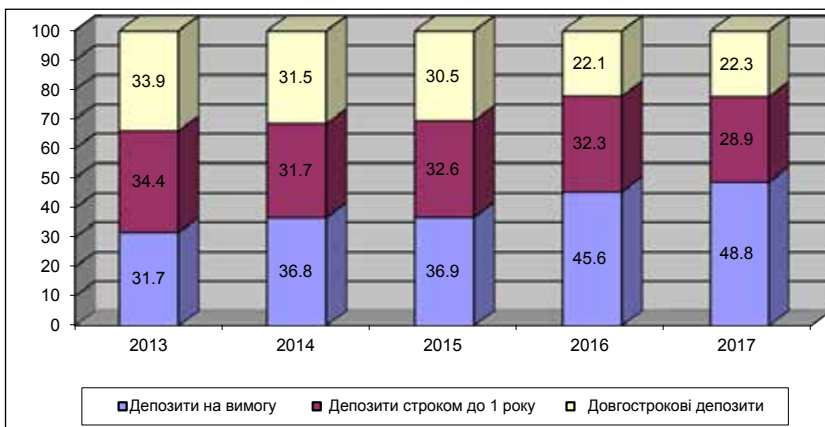


Рис. 1. Динаміка та структура депозитного портфеля банків України за строковістю у 2013-2017 рр.,% [6; 7]

депозити на вимогу. Остільки за рахунок короткострокових джерел банки не можуть здійснювати довгострокові кредитні вкладення, то це означає низькі темпи економічного зростання, оскільки в країні немає достатньої кількості довгострокових ресурсів для кредитування економіки.

Нині до основних проблем, що обумовлюють дефіцит довгострокових банківських ресурсів, слід віднести: низький рівень довіри до банків, недостатній рівень розвитку небанківських фінансово-кредитних інститутів і фондового ринку, високі кредитні ризики, недосконалість законодавчої бази у сфері секюритизації і заборук тощо. Але попри це, на нашу думку, у банківському секторі необхідно створювати умови для повноцінної реалізації банками функції трансформація короткострокових ресурсів в довгострокові, оскільки функції банку, як фінансового посередника не обмежуються залученням довгострокових ресурсів для видачі довгострокових кредитів. Головною причиною неможливості повноцінної трансформації ресурсів по термінах в Україні це – особливості системи управління ліквідністю банків. Вітчизняні банки нині підтримують власну ліквідність за рахунок великого обсягу добровільних резервів остільки у разі кризи їм не гарантована ресурсна підтримка НБУ.

Для мінімізації депозитних ризиків трансформації сучасних банків доцільно. в першу чергу. розширювати базу середньо – і довгострокових залучених коштів, шляхом:

- удосконалення законодавчої бази, що передбачає неможливість дострокового вилучення термінового банківського вкладу;
- удосконалення системи рефінансування банків,
- забезпечення рівноправного доступу до ресурсів міжбанківського кредитування для всіх банків;
- подальший розвиток у рамках банківського сектора ринку облігаційних позик і таких фінансових інститутів, як страхові і пенсійні фонди;
- розширення можливостей випуску середньострокових цінних паперів і їх розміщення як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Необхідною умовою для цього є підвищення рівня прозорості банків і якості корпоративного управління;
- активне застосування економічних інструментів управління залученими ресурсами (різного роду обмеження на залишки коштів на рахунку, на термін розміщення депозиту, на суму внеску, розмір первинного і подальших внесків, на сумарні обороти по рахунку тощо); блокування (залишків або списання коштів); комісії; плату за обслуговування; процентні ставки; дисконт;
- введення в практику банківських операцій безвідкличних вкладів тощо.

Аналіз депозитного портфеля банків України за джерелами формування свідчить, що у загальній структурі депозитних операцій банків України переважають саме депозити фізичних осіб (табл. 1).

Таблиця 1. Депозитний портфель банків України за джерелами формування в 2013-2017 рр., станом на 01.01*

Показники	2013	2014	2015	2016	2017
Загальний обсяг депозитів, млн. грн.	566553	668674	677743	749057	849912
Темпи зростання,%	115,1	118,0	101,4	110,5	113,5
Депозити фізичних осіб, млн. грн.	364003	433726	416371	392642	427910
Темпи зростання,%	118,9	119,2	96,0	94,3	109,0
Питома вага депозитів фізичних осіб,%	64,2	64,9	61,4	52,4	50,3
Депозити юридичних осіб, млн. грн.	202550	234948	261372	356415	422001
Темпи зростання,%	108,8	116,0	111,2	136,4	118,4
Питома вага депозитів юридичних осіб,%	35,8	35,1	38,6	47,6	49,7
Питома вага депозитів у структурі зобов'язань,%	59,1	61,6	57,9	66,5	75,9

*Складено за матеріалами [6; 7; 8]

Значна частка таких коштів у зобов'язаннях банків збільшує їх ризики неплатоспроможності та депозитні ризики трансформації з метою їх мінімізації банкам доцільно насамперед забезпечити: проведення регулярного аналізу ринків депозитів з метою вибору найбільш ефективних джерел розміщення власних активів і пропозиції конкурентоздатних банківських продуктів; здійснення таргетованого визначення цільового ринку мінімізації депозитних ризиків; поліпшення якості обслуговування клієнтів; забезпечення ліквідності банку і його активів, підвищення фінансової і економічної стійкості банку тощо.

Процентні депозитні ризики банку пов'язані з несприятливими ситуаціями, що призводять до подорожчання залучених ресурсів. Залежно від зміни процентних ставок існують наступні різновиди цього виду ризику: процентні депозитні ризики банку, що пов'язані з неадекватною ціною політикою залучення та розміщення ресурсів; процентні депозитні ризики банку, що пов'язані з неадекватною ціною політикою в частині вибору типу процентів за залученими та розміщеними ресурсами. В Україні зростають процентні депозитні ризики банків. Так, середньозважена процентні ставки закладами фізичних осіб у 2016 році становила 16,7% річних, а за депозитами юридичних осіб – 8,5%. Така різниця спричинена відмінністю структури за строками залучення депозитів (табл. 2).

Таблиця 2. Український індекс середніх ставок за депозитами фізичних та юридичних осіб у 2012-2016 рр., станом на 01.01,%*

Період	2013			2014			2015			2016		
	гривня	долар США	євро	гривня	долар США	євро	гривня	Долар США	євро	гривня	долар США	євро
Фізичні особи												
3 місяці	17,0	6,9	6,6	18,9	6,9	7,3	20,1	7,9	7,1	16,2	5,4	4,6
6 місяців	17,4	7,3	6,9	18,2	7,2	7,7	20,5	8,6	7,4	18,3	6,1	5,2
9 місяців	17,8	7,5	7,1	18,5	7,5	8,2	20,9	8,8	7,9	18,8	6,9	5,9
12 місяців	18,2	7,9	7,4	19,1	7,8	8,7	21,2	9,2	8,1	18,3	6,5	5,7
Юридичні особи												
3 місяці	13,1	3,7	3,2	14,2	4,0	3,5	15,7	4,2	3,7	16,4	4,5	4,0
6 місяців	13,3	3,9	3,4	14,7	4,2	3,7	16,2	4,5	4,0	16,5	4,6	4,3
9 місяців	13,7	4,1	3,6	15,3	4,5	3,9	16,5	4,7	4,1	16,9	4,8	4,2
12 місяців	14,1	4,4	3,8	15,6	4,7	4,0	16,7	4,9	4,2	16,8	4,7	4,4

*Складено за матеріалами [6; 7]

Лідерами падіння серед гривневих заощаджень стали вклади строком 3 місяців. Трохи менше знизилася прибутковість вкладів на 6 місяців, до 18,3% річних. Ставки по внесках на 9 місяців знизилася до 18,8% річних. Прибутковість депозитів терміном на 12 місяців опустилася до позначки 18,3% річних. У той же час ці ставки відображають рівень реальних процентних ставок, за якими банки-учасники були готові приймати депозити фізичних осіб. Падіння прибутковості внесків відбулося через зростання ліквідності банків на тлі відсутності кредитування. В країні, відсутнє активне кредитування, як бізнесу, так і фізичних осіб. Банки неактивно залучають ресурси, тому що не можуть їх розмістити, видаючи кредити. Ставки по депозитах у всіх валютах знизилася переважна кількість банків. Подальша динаміка зміни процентних ставок залежить в першу чергу від настроїв вкладників і курсових коливань, передбачити їх складно.

Висновки з проведеного дослідження. В сучасних умовах забезпечення ресурсної стійкості банків досягається в ході управління ризиками за депозитними операціями.

Критичний огляд існуючих теоретичних підходів щодо розуміння депозитних ризиків банку дозволив запропонувати його авторське визначення як можливі втрати через нераціональне або непередбачене для банку використання залучених депозитних коштів. Депозитний ризик банку слід розглядати також як сукупність декількох видів ризику: ризики втраченої вигоди, трансформаційні та процентні депозитні ризики.

Наростання депозитних ризиків втраченої вигоди в вітчизняних банках в останні роки обумовлені процесами погіршення соціально-економічної ситуації в країні, реформуванням банківської системи в Україні тощо. Прояв депозитного ризику незбалансованої ліквідності відбувається в ході реалізації передчасних вимог клієнтами банку щодо повернення вкладів. З метою його мінімізації банки повинні посилювати ефективність продуктової та організаційної політики. Депозитні ризики трансформації в банках зводяться до неспівпадання залучених та розміщених коштів за термінами. Процентні депозитні ризики банку пов'язані з несприятливими ситуаціями, що призводять до подорожчання залучених ресурсів. Залежно від зміни процентних ставок існують наступні різновиди цього виду ризику: процентні депозитні ризики банку, що пов'язані з неадекватною ціновою політикою залучення та розміщення ресурсів; процентні депозитні ризики банку, що пов'язані з неадекватною ціновою політикою в частині вибору типу процентів за залученими та розміщеними ресурсами. В Україні процентні депозитні ризики банків, що пов'язані з подорожчання залучених ресурсів, постійно зростають.

Отже, проблема управління депозитним ризиком банків України залишається невирішеною вже упродовж багатьох років, що обумовлює як рівень її наукової та практичної актуальності, так і створює основу для подальших досліджень в частині деталізованого аналізу окремих складових депозитних банківських ризиків.

1. *Deposit Protection Fund [Електронний ресурс]* – Режим доступу: <http://discovered.com.ua/glossary/depositnyj-risk>.
2. *Тімієвська О. Механізм регулювання ризиків депозитних операцій банків [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/22_NIOBG_2007/Economics/25206.doc.htm
3. *Ковбасюк Т. Депозитні ризики у банківській діяльності [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/435>.
4. *Витвицкий М. Структурированные депозиты и их роль в современном банковском деле [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://pandia.ru/text/78/287/83992.php>.
5. *Про затвердження Положення про порядок здійснення банками України вкладних (депозитних) операцій з юридичними і фізичними особами: Постанова Правління НБУ від 03.12.2003 № 516 [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1256-03>.
6. *Основні показники діяльності банків в Україні / [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807.
7. *Показники банківської діяльності [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=2016&Itemid=112.
8. *Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]*. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

E-mail: litanas@list.ru

УДК 338.432:330.322

Дем'ян Я.Ю.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту
та управління економічними процесами,
Мукачівський державний університет

МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА СТАЛОСТІ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ

У статті систематизовано та визначено основні напрямки оцінок інвестиційних процесів та динаміки розвитку аграрної сфери. Визначено, що крім проектного аналізу доцільно оцінювати інвестиційну привабливість підприємства, що реалізує означений проект або виступає реципієнтом інвестицій, інвестиційну привабливість галузі та регіону, інвестиційний клімат держави. Також вважаємо за доцільне включення до означеної системи показників оцінювання інвестиційної привабливості аграрної сфери. Даний підхід до оцінювання інвестиційного забезпечення та аналізу сталості розвитку аграрної сфери дозволить виявити тенденції динамічних процесів, визначити загальний тренд їх зміни, встановити ступінь досягнення ключових критеріїв розвитку, виявити здатність аграрної сфери зберігати сталість свого розвитку.

Ключові слова: аграрна сфера, інвестиційне забезпечення, сталість розвитку.

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТИ РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ

Демьян Я.Ю.

В статье систематизированы и определены основные направления оценок инвестиционных процессов и динамики развития аграрной сферы. Определено, что кроме проектного анализа целесообразно оценивать инвестиционную привлекательность предприятия, реализующего указанный проект или выступающего реципиентом инвестиций, инвестиционную привлекательность отрасли и региона, инвестиционный климат государства. Также считаем целесообразным включение в указанной системы показателей оценки инвестиционной привлекательности аграрной сферы. Данный подход к оценке инвестиционного обеспечения и анализа устойчивости развития аграрной сферы позволит выявить тенденции динамических процессов, определить общий тренд их изменения, установит степень достижения ключевых критериев развития, выявит способность аграрной сферы сохранять постоянство своего развития.

Ключевые слова: аграрная сфера, инвестиционное обеспечение, устойчивость развития.

METHODS AND TOOLS OF EVALUATION OF INVESTMENT MAINTENANCE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SPHERE

Demyan Ya.

In the article the main directions of estimates of investment processes and dynamics of agricultural sector are defined. It was determined that in addition to project analysis it is advisable to evaluate the investment attractiveness of the company, which sells a designated project or acts as a recipient of the investments, investment attractiveness of the sector or the region, the investment climate of the state. Also

we consider that it is appropriate to include into the designated system the investment attractiveness of the agricultural sphere. This approach to the evaluation of the investment maintenance and analysis of the sustainability of the agricultural sphere will help to identify trends in dynamic processes, to determine the General trend of their changes, to establish the degree of achievement of the main development criteria, to identify the ability of the agricultural sphere to maintain the constancy of its development.

Keywords: agriculture, investment maintenance, sustainability of development.

Постановка проблеми. Формування ефективного механізму інвестиційного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери потребує систематизації та удосконалення методичного апарату й інструментарію оцінок як інвестиційних процесів, так і динаміки та тенденцій розвитку аграрної сфери.

Аналіз попередніх досліджень. Методика і методологія інвестиційного аналізу досить добре опрацьована і набула значного розвитку як у зарубіжній, так і у вітчизняній науковій літературі, досліджували в працях Кучина Б. Л., Дейлі Г., Руденка О. Є., Осауленко О. Г., Катан Л. І., Мазана Т. В., Ковалева В. В., Забуранної Л. В., Мезенцева Н. І. та інші [1-5]. Але, незважаючи на велику кількість публікацій, проблема формування ефективного механізму інвестиційного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери з урахуванням глобалізаційних викликів залишається недостатньо вивченою і потребує ґрунтовного дослідження.

Мета статті. Систематизація та удосконалення методичного апарату й інструментарію оцінок інвестиційних процесів сталого розвитку аграрної сфери.

Виклад основних результатів дослідження. Обґрунтування ефективного механізму інвестиційного забезпечення сталого розвитку аграрної сфери потребує удосконалення та систематизації методичного апарату й інструментарію оцінок інвестиційних процесів, динаміки та тенденцій розвитку аграрної сфери.

Проте, на початкових етапах трансформації економіки України на ринкові засади господарювання здебільшого вона була зорієнтована на аналіз інвестиційних проектів та визначення ефективності інвестицій. У табл. 1. систематизовано основні показники таких оцінок та наведено порядок їх обчислення.

Таблиця 1. Найбільш уживані показники аналізу ефективності інвестицій

Напря́м	Основні показники
Накопичений грошовий потік	Різниця між сукупною вартістю вхідних і поточними вихідними грошовими потоками по проекту без врахування інвестиційних вкладень
Сукупний дисконтований дохід	Приведений (дисконтований за ставкою дисконту) накопичений грошовий потік
Чистий дисконтований дохід	Сукупний дисконтований дохід, зменшений на вартість інвестицій
Дохідність інвестиційного проекту	Співвідношення сукупного дисконтованого доходу і вартості інвестицій
Внутрішня норма дохідності (рентабельність)	Співвідношення чистого дисконтованого доходу і вартості інвестицій
Період окупності інвестиційного проекту	Співвідношення вартості інвестицій і середнього за період чистого дисконтованого доходу

Основні особливості наведеної у табл. 1 системи показників витікають з того, що вона ґрунтується на концепції оцінки грошей у часі, згідно якої певна сума грошей у майбутньому має меншу цінність, ніж аналогічна сума у теперішньому часі. А оскільки інвестування завжди пов'язане із певним «розпорощенням» вихідних (витрат на реалізацію інвестиційного проекту) та вхідних

(доходів від реалізації проекту) грошових потоків у часі, то й виникає необхідність приведення їх вартості до єдиного періоду шляхом дисконтування, тобто «очищення» від вказаної «часової різниці». Дана система показників набула широкого розповсюдження у західних країнах та цілком виправдовує себе при здійсненні оцінок на макрорівні.

Проте на теренах вітчизняної науки і практики згодом стало зрозуміло, що загальноприйняті підходи до інвестиційного аналізу не завжди дозволяють здійснити якісну оцінку та прийняти виважені управлінські рішення у сфері інвестицій. У зв'язку з цим, у науковій думці [6] набула поширення тенденція щодо удосконалення системи показників проектного інвестиційного аналізу шляхом оптимізації методики їх розрахунку та обґрунтування нових додаткових оціночних індикаторів.

Крім того, широкого розповсюдження набула розробка аналітичних показників для оцінювання інновацій [7], іноземних інвестицій та інвестицій за різними напрямками їх реалізації. Проте, усі згадані інструменти оцінювання стосуються мікроекономічних досліджень і не дозволяють проводити моніторинг і аналіз на мезо-, макрорівні та у світовому масштабі. Тому вітчизняні й зарубіжні вчені стали обґрунтовувати методи й інструменти відповідних оцінок. Їх узагальнення по окремих напрямках аналізу наведено у табл. 2.

Таблиця 2. Основні напрями інвестиційних оцінок

Напрямок	Основні сегменти та показники оцінювання
Ефективність інвестиційного проекту	<ul style="list-style-type: none"> – Технічний аналіз; – Маркетинговий аналіз; – Інституціональний аналіз; – Соціальний аналіз; – Бюджетний аналіз; – Екологічний аналіз; – Фінансово-економічний аналіз.
Інвестиційна привабливість підприємства	<ul style="list-style-type: none"> – Майновий стан; – Фінансовий стан; – Ділова активність; – Прибутковість та рентабельність; – Положення підприємства на ринку цінних паперів.
<i>Інвестиційна привабливість аграрної сфери</i>	<ul style="list-style-type: none"> – Стан і розвиток аграрного бізнесу; – Стан і розвиток суміжних та інших видів діяльності, що розвиваються на селі; – Рівень розвитку людського капіталу; – Стан аграрних ландшафтів; – Стан сільських територій та рівень розвитку соціальної інфраструктури села.
Інвестиційна привабливість галузі	<ul style="list-style-type: none"> – Стан потенціалу галузі; – Місце галузі в національному господарстві та її порівняльна характеристика; – Рівень галузевих ризиків та вплив загальноекономічних ризиків.
Інвестиційна привабливість регіону	<ul style="list-style-type: none"> – Стан інвестиційного потенціалу регіону; – Місце регіону в економіці держави та його порівняльна характеристика; – Рівень регіональних ризиків та вплив загальнодержавних ризиків на становище регіону.
Інвестиційний клімат країни	<ul style="list-style-type: none"> – Стан інвестиційного потенціалу країни; – Рівень інвестиційних ризиків в країні та вплив міжнародних ризиків на соціально-економічне положення держави.

Як видно з даних табл. 2, крім проектного аналізу доцільно оцінювати інвестиційну привабливість підприємства, що реалізує означений проект або виступає реципієнтом інвестицій, інвестиційну привабливість галузі та регіону, інвестиційний клімат держави. Також вважаємо за доцільне включення до означеної системи показників оцінювання інвестиційної привабливості аграрної сфери.

Як зазначають науковці, аналіз інвестиційного проекту не варто обмежувати виключно показниками ефективності в межах фінансово-економічної складової дослідження. Потрібно додатково здійснювати такі види оцінок:

- технічний аналіз, у межах якого необхідно дослідити технічну можливість реалізації проекту та вивчити основні його характеристики;
- маркетинговий аналіз, що покликаний визначити рівень платоспроможного попиту на продукти проекту, рівень конкуренції на ринку, конкурентоспроможність проєктованого продукту, наявність конкурентних переваг у продукту та підприємства, що реалізує інвестиційний проєкт;
- інституціональний аналіз, який включає вивчення стану і рівня розвитку середовища реалізації проєкту, законодавчо-правове забезпечення бізнесу, запровадження важелів і заходів адміністративного та економічного регулювання підприємницької діяльності й інвестиційної активності;
- соціальний аналіз, що здійснюється з метою виявлення впливу проєкту на життя соціуму з одного боку, та вплив соціуму на можливість, доцільність і ефективності реалізації проєкту – з другого боку;
- бюджетний аналіз, що передбачає оцінювання впливу проєкту на рівень доходів державного і місцевого бюджетів, можливість прямої участі держави у фінансуванні проєкту, надання преференцій та запровадження механізмів непрямой державної підтримки, сукупний розмір зисків від непрямой державної підтримки у фінансовому еквіваленті;
- екологічний аналіз, що проводиться по проєктах, які здійснюють вплив на навколишнє природне середовище, та покликаний оцінити рівень і наслідки такого впливу, визначити наявність методів і ресурсів для запобігання його негативним наслідкам, спрогнозувати очікувані штрафні і фінансові санкції за порушення екологічних норм і нормативів.

Доцільно в межах маркетингового аналізу поглиблено досліджувати конкурентоспроможність продукції, що слугуватиме додатковим критерієм визначення ефективності інвестиційного проєкту з її виробництва [8].

Інвестиційна привабливість підприємства [1, 6] може оцінюватися як у випадках реалізації ним інвестиційних проєктів, так і у разі додаткового залучення інвестицій у діючі проєкти та види діяльності, продажу його як цілісного майнового комплексу, уступки прав, злиття чи поглинання, в інших випадках. Її доцільно оцінювати у розрізі аналізу:

- майнового стану, що включає показники наявності, стану і руху основних засобів, забезпеченості основних засобів оборотними активами, а також вивчає рівень технологічної досконалості виробництва, ринкової ліквідності майнових активів тощо;
- фінансового стану, що ґрунтується на вимірюванні показників фінансової стійкості, ліквідності і платоспроможності підприємства, структури фінансових джерел, включає визначення середньозваженої вартості капіталу тощо;
- ділової активності, у тому числі оборотності капіталу, інтенсивності виробничо-господарських процесів, тривалості операційного і фінансового циклів, конкурентоспроможності підприємства, його спроможності щодо здійснення фінансових та ринкових маневрів та ін.;
- прибутковості та рентабельності, що включає визначення рівня прибутковості, а також оцінювання рентабельності діяльності і використання капіталу;
- положення підприємства на ринку цінних паперів, у тому числі котирування цінних паперів і деривативів підприємства на фондовому ринку, динаміку виплачуваних дивідендів, співвідношення ринкової і номінальної вартості цінних паперів тощо.

Виключне значення у системі інвестиційного аналізу з позиції забезпечення сталого розвитку має оцінювання інвестиційної привабливості аграрної сфери. Його доцільно здійснювати по таких етапах:

1 етап – вивчення стану і розвитку аграрного бізнесу – на основі показників динаміки виробництва валової продукції в цілому, по окремих галузях і продуктах, показників ефективності діяльності та використання капіталу, рівня забезпеченості населення та переробної промисловості аграрними продуктами, рівня експортного потенціалу тощо;

2 етап – аналіз стану і розвитку суміжних та інших видів діяльності, що розвиваються на селі, – за допомогою показників співвідношення обсягів виробництва валової доданої вартості в аграрному бізнесі і суміжних видах діяльності, динаміки виробництва, показників ефективності діяльності та використання капіталу, рівня невилювання сезонності аграрного виробництва, забезпечення ефективної зайнятості на селі тощо;

3 етап – оцінка рівня розвитку людського капіталу – на основі показників освітньо-кваліфікаційного рівня працівників, рівня середньої заробітної плати, показників відтворення людського капіталу та ін.;

4 етап – аналіз стану аграрних ландшафтів – по показниках рівня розораності земель, співвідношення сільськогосподарських угідь і земель не сільськогосподарського призначення, частки земель, на яких розміщені заповідники, заказники тощо, частки меліорованих земель, рівня забрудненості земель, частки законсервованих угідь та ін.;

5 етап – аналіз стану сільських територій та рівня розвитку соціальної інфраструктури села – чисельність мешканців сільського населеного пункту, рівень забезпеченості сільських населених пунктів закладами освіти, культури, охорони здоров'я, побутового обслуговування, рівень обладнання житлового фонду та ін.

Оцінку інвестиційної привабливості галузі сільського господарства або аграрного сектору загалом порівняно менш вивчена науковцями. Так, наприклад, методика оцінки інвестиційної привабливості галузей економіки, запропонована І. О. Бланком, ґрунтується на аналізі перспектив розвитку галузі (її значимості в економіці країни, стійкості до економічних спадів, соціальної значимості галузі, забезпеченості розвитку галузі власними фінансовими ресурсами; ступеня державної підтримки; стадії життєвого циклу); рівня середньогалузевої рентабельності діяльності підприємств (коефіцієнтів рентабельності активів, власного капіталу, реалізації продукції, поточних витрат); рівня галузевих інвестиційних ризиків (коефіцієнту варіації середньогалузевого показника рентабельності власного капіталу по окремих роках аналізованого періоду, коефіцієнту варіації показників рентабельності у розрізі окремих підприємств галузі, рівня конкуренції в галузі, рівня інфляційної стійкості цін на продукцію галузі, рівня соціальної напруженості в галузі) [10, с. 111–113].

Проте у розрізі галузей зазвичай більш розповсюдженим є аналіз ефективності агровиробництва. У зв'язку з цим вважаємо, що оцінку інвестиційної привабливості аграрного сектору доцільно здійснювати на основі вивчення галузевих характеристик діяльності. Зокрема, слід оцінювати стан потенціалу галузі за її часткою у виробництві ВВП і валової доданої вартості по економіці в цілому, частки галузі в експорті та імпорті, а також за рівнем експортного потенціалу та потенціалу імпортозаміщення, за рівнем ресурсної забезпеченості, технологічного розвитку та ін. Обов'язково слід вимірювати рівень галузевих ризиків, у тому числі ризику порушення міжгалузевих зв'язків, виникнення ринкових дисбалансів та диспропорцій, виникнення цінового диспаритету, втрати ритмічності й ефективності суміжними галузями (споживачами і постачальниками), щодо зміни смаків і уподобань споживачів – фізичних осіб та ін.

Підвищення інвестиційної привабливості та інвестиційного клімату сільського господарства у кожному регіоні є масштабним завданням, вирішення якого має національне значення і потребує невідкладного здійснення заходів щодо створення сприятливих умов для діяльності інвесторів, використання як внутрішніх, так і зовнішніх інвестиційних ресурсів у регіонах [9].

Інвестиційний клімат країни, як найбільш загальна економічна категорія, докладно вивчений у науковій літературі. Серед основних методик оцінки клімату доцільно виділити Комплексну оцінку рейтингу інвестиційної привабливості країн світу журналу "Euromoney", Цифрову шкалу Гарвардської школи бізнесу (США), Індекс "БЕРІ" (Німеччина), Універсальну методикою оцінки інвестиційного клімату, Шкали порівняльного аналізу інвестиційного клімату країн Східної та Центральної Європи журналів "Fortune" (США) та "The Economist" (Великобританія), Рейтинг Institutional Investor і інші.

Зазвичай його пропонують оцінювати за станом інвестиційного потенціалу за обсягом та динамікою ВВП, рівнем державного боргу, станом і рівнем розвитку фінансового та інвестиційного ринків, станом інфраструктури, демографічними показниками стану і руху, рівнями економічної активності населення, зайнятості та безробіття, середньою заробітною платою, обліковою ставкою центрального банку, рівнем податкового тягаря, поширенням інвестиційної активності та ініціативи, рівнем розвитку підприємництва, наявністю регуляторних та інших обмежень підприємницької та інвестиційної діяльності тощо. Другим ключовим сегментом оцінювання інвестиційного клімату є аналіз інвестиційних ризиків – політичних, економічних, зовнішньоекономічних, зовнішньополітичних, соціальних, демографічних, екологічних, природогенних, технічних, фінансових, кримінальних тощо.

Висновки. Таким чином проведений аналіз показав що оцінювання сталого розвитку аграрної сфери та ефективності інвестиційного забезпечення цього процесу необхідно здійснювати за допомогою сукупності показників з аналізу економічної, екологічної та соціальної складових розвитку, зокрема: обсягу інвестицій, забезпеченості потреб господарюючих суб'єктів, інвестиційних можливостей товаровиробників та інвесторів, динаміки впровадження інновацій, ефективності господарської діяльності, частки виробництва екологічно чистої продукції, динаміки і доходів сільського населення, показників розвитку соціальної сфери села та сільських територій.

1. Катан Л. І. *Інвестиційне забезпечення сталого розвитку аграрної сфери України в контексті сучасних світових тенденцій* / Л. І. Катан // *Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету*. – 2013. – № 1. – С. 177–180.
2. Гоблик В.В. *Формирование инвестиционного климата в странах с развивающейся экономикой* / Гоблик В.В. // *Евразийская интеграция: экономика, право, политика: Международный научно-аналитический журнал*. – Санкт-Петербург, 2013. – № 13. – С. 84-92.
3. Мезенцева Н. І. *Інвестиційна діяльність в агропродовольчому виробництві України: регіональні аспекти* : монографія / Н. І. Мезенцева, І. М. Мороз. – К. : Обрії, 2011. – 163 с.
4. Руденко О. Є. *Регіональні особливості інвестування в сільське господарство* / О. Є. Руденко // *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. – 2013. – Вип. 9(1). – С. 143–148.
5. Кирилов Ю. Є. *Формування ефективного організаційно-економічного механізму інвестування аграрного сектору економіки України* / Ю. Є. Кирилов // *Агросвіт*. – 2015. – № 8. – С. 18–24.
6. Лайко Г. П. *Формування інвестиційної привабливості підприємств АПК* / Г. П. Лайко. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2005. – 202 с.
7. Герзанич В. М. *Оцінка ефективності системи залучення іноземних інвестицій в Україні* / В. М. Герзанич // *Зб. наук. пр. Східноукраїнського національного університету. Серія економіка*. – Луганск, 2014. – Вип. 26 (1). – С. 7–14.
8. Дем'ян Я. Ю. *Конкурентоспроможність інноваційної продукції та маркетингове забезпечення її створення* / Я. Ю. Дем'ян // *Особливості розвитку маркетингової діяльності в сучасних умовах* : матеріали наукового семінару (м. Мукачєво, 15 вересня 2011 р.). – Мукачєво : Мукачівський держ. ун-т, 2011. – С. 66-70.

9. Дем'ян Я.Ю. Оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектору економіки / Я.Ю. Дем'ян // Науковий вісник Херсонського державного університету - Серія: Економічні науки випуск. - 2015.-12 (1) –С.-20. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с.

10. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К.: МП «ИТЕМ» ЛТД «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед», 1995. – 448 с. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2012. – 182 с.

E-mail: pr@mail.msu.edu.ua

УДК 005.591.6

Лизунова О.М.*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Індустріальний інститут ДВНЗ**«Донецький національний технічний університет»***Придятько Е.М.***методист навчального відділу,
Донецький національний технічний університет*

ІННОВАЦІЙНА СПРЯМОВАНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто тенденції інноваційної діяльності промислових підприємств. Проаналізовано взаємозв'язок інноваційних розробок та ефективності діяльності підприємства. Ефективність діяльності підприємства залежить від обґрунтованості інноваційних стратегій, масштабів, розвитку і впровадження інновацій. Формування і розширення механізму управління інноваційною діяльністю є необхідною умовою реалізації інноваційної стратегії розвитку та економічного зростання підприємства.

Ключові слова: інноваційні розробки, інноваційна активність, результативність діяльності, ефективність інновацій, науково-технічна розробка, управління інноваціями.

ІННОВАЦИОННАЯ НАПРАВЛЕННОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ КАК СРЕДСТВО ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Лизунова Е.Н., Придятько Э.Н.

В статье рассмотрены тенденции инновационной деятельности промышленных предприятий. Проанализирована взаимосвязь инновационных разработок и эффективности деятельности предприятия. Эффективность деятельности предприятия зависит от обоснованности инновационных стратегий, масштабов, развития и инноваций. Формирование и расширение механизма управления инновационной деятельностью является необходимым условием реализации инновационной стратегии развития и экономического роста предприятия.

Ключевые слова: инновационные разработки, инновационная активность, результативность деятельности, эффективность инноваций, научно-техническая разработка, управление инновациями.

INNOVATIVE ORIENTATION OF MANAGEMENT AS A MEANS OF IMPROVING ENTERPRISE EFFICIENCY

Lyzunova O., Pridatko E.

The article discusses the trend of innovative activity of industrial enterprises. The paper identified the impact of innovation on performance. Analyzed the relationship of innovation development and the effectiveness of the company. Investigated the state of innovation activity in Ukraine. The efficiency of the company depends on the validity of innovative strategies, scope, development and innovation. The formation and expansion mechanism of management of innovative activity is a necessary condition for the

realization of innovative strategy of development and economic growth. Company management is focused not only on profit but also on the development of intellectual potential, maximum use of achievements of scientific and technological progress, environmental protection and other priorities. The article contains proposals for improving innovation strategic course of the enterprise.

Keywords: *innovative development, innovative activity, efficiency of activity, efficiency, innovation development, innovation management.*

Постановка проблеми. Від стабільності та розвитку промисловості залежить функціонування та розвиток всіх сфер національної економіки, Актуальність даної теми полягає в тому, що сучасна ситуація на внутрішніх і зовнішніх ринках України характеризується суттєвим загостренням конкурентної боротьби у сфері інноваційної діяльності. У цих умовах інновації стають обов'язковим елементом діяльності підприємств. У той же час обмін інформацією між елементами інноваційного циклу є одним із головних чинників забезпечення життєдіяльності й розвитку інноваційного процесу. Тому інноваційний потенціал підприємств залежать від рівня розвитку інформаційної сфери й упровадження в інноваційну практику інформаційних технологій. Все це обумовлює необхідність розгляду та аналізу теоретичних та практичних аспектів управління інноваційною спрямованістю підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Удосконалення управління інноваційним розвитком та пов'язані з ним проблеми розглядаються у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних фахівців: П. Ахмед [1], Ю. Бажал, А. Ван де Вен [2; 3], А. Гальчинський, П. Друкер, О. Жилінська, П. Завлін, С. Ілляшенко, М. Йохна, М. Крупка, Р. Магда [4], В. Осецький, Б. Санто, В. Семиноженко, В. Сизоненко, В. Стадник, Дж. Стігліць, М. Турек [5], Л. Федулова, Д. Черваньов, А. Чухна, Й. Шумпетер та інші. Дослідженням проблем розвитку та питаннями управління підприємствами присвячені праці А. Акмаєва, І. Александрова, О. Амоші [6], Ю. Архангельського, А. Бардася, О. Белозерцева, О. Галушко, В. Геєця, З. Драчука [7], А. Кабанова, А. Мазура, В. Нейенбурга, І. Павленко, Г. Пилипенко, Л. Рассуждай, Т. Решетілової, В. Саллі, Л. Стариченка, В. Точиліна, О. Трифоновой, М. Чумаченка та інших [8]. Протягом останніх років спостерігається посилення теоретичних і практичних досліджень щодо підвищення ефективності процесу управління. Це підтверджує високу актуальність наведеної проблеми та відсутність єдиного підходу до її вирішення. Саме це спонукає провести розгляд питань інноваційної спрямованості управління підприємством, проаналізувати та запропонувати ефективний механізм інноваційного розвитку.

Мета статті. Сьогодні на промислових підприємствах існує багато проблем. Серед них можна назвати фізичний та моральний знос основних фондів, збитковість більшості підприємств, залежність від підтримки держави та бюджетних коштів, тощо. Ці проблеми зосереджують увагу на особливостях управління, які направляють теоретичні та практичні дослідження на питання інноваційного розвитку. Саме це визначає необхідність теми роботи.

Метою статті є дослідження теоретичних і методологічних засад щодо управління інноваційним розвитком підприємств, а також створення мотиваційного механізму активізації інноваційної діяльності.

Виклад основних результатів дослідження. В сучасному світі запорукою суспільного процесу слугує швидкий технологічний розвиток, який ґрунтується на перетворенні науки на основну продуктивну силу. Протягом останнього десятиріччя ХХ ст. Україна втратила значну частину науково-технологічного потенціалу, що стало наслідком здійснення політичних та економічних реформ.

Ефективність діяльності будь-якого підприємства залежать від обґрунтування здійснюваних ним інноваційних стратегій, масштабів та ефективні розробки й освоєнні нововведень. Інноваційна стратегія спонукає підприємства оперативно реагувати на появу найновіших наукових

відкриттів, винаходів; орієнтуватися в умовах великої кількості нововведень та приймати оптимальні рішення щодо їхнього впровадження; використовувати досвід інших підприємств, які є інноваційно-активними. Одним з інструментів, який підвищує конкурентоспроможність українського виробника на вітчизняному ринку, а також сприяє посиленню позиції української промисловості на світовому ринку, є стимулювання інвестицій. З метою залучення потенціалу інвестиційних ресурсів в економіку постає необхідність запровадження системи гарантування повного відшкодування коштів та одержання відсоткового доходу з метою посилення довіри [9]. Попит на інноваційні розробки збільшується через загострення конкуренції на світових ринках. Різноманітні інновації стають основою інноваційних стратегій, дають змогу підприємству здійснити прориви у розвитку визначеної ринкової ніші. Досвід розвинутих країн показує, що інновація – шлях найбільш перспективний як для окремих господарюючих суб'єктів, так і для економіки країни в цілому. В Україні на цей час більшою мірою застосовується пряме бюджетне фінансування державних наукових структур, на наукові дослідження виділяються незначні кошти. Тобто на наукові розробки й інновації відводиться коштів значно менше від потреби, бо значна частка з них витрачається на виплати різноманітних комунальних платежів, заробітної плати, оплати податків і т.д. Ефективність інновацій на рівні підприємства, і цілої держави є загальновизнаною та очевидною. В нашій країні спостерігається зменшення інноваційної активності, тоді як в інших розвинутих країнах світу вдало використовуються досягнення науково-технічного прогресу. Це обумовлює приріст реального національного доходу майже втричі.

В умовах мінливого зовнішнього середовища та високого ступеня науково-технологічної конкуренції, постає потреба поглибленого аналізу питань щодо теоретичних основ управління інноваційним розвитком підприємств, оскільки саме такий розвиток є основою ефективного функціонування промислових підприємств.

Дуже часто під «інновацією» розуміється «інноваційна діяльність», «інноваційний процес», «інноваційне рішення». Це відбувається тому, що різні науковці в економічних працях по-різному визначають сутність цього поняття: інновація – процес, в якому винахід або ідея набуває економічного змісту [5]; інновація – найкращий засіб зберегти підприємство, в іншому випадку воно занепадає [7].

Аналіз праць різних економістів дає можливість зробити висновок, що інновація та інноваційні процеси стають основним джерелом підвищення ефективності діяльності підприємства.

На сучасному етапі розвитку Україні притаманний недостатній розвиток науково-технічної діяльності. Це зумовлюється цілою низкою невирішених проблем інституційного характеру, які затримують підвищення інноваційної активності та заважають залученню інтелектуального потенціалу в економічну діяльність. До проблем, які носять стримуючий характер, відносяться недостатня досконалість законодавчої бази та непослідовність дій виконавчої влади, невідповідність реальних дій владних структур проголошеним засадам інноваційної політики та її підтримки державою.

Необхідною умовою реалізації стратегії інноваційного розвитку й економічної стратегії розвитку підприємства є формування та розширення організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю.

Доводиться визнати, що в сьогоднішніх умовах економічний успіх підприємства визначають інновації. Успіх інновацій більш важливий, ніж ефект розміщення ресурсів. Існуючі на підприємстві інформація та знання менш важливі, ніж здатність підприємства до генерації важливих знань, що потім матеріалізуються в інновації. Основними принципами функціонування підприємства повинна стати саморегуляція, саморозвиток [10]. Все це підтверджує обґрунтування стратегічного вибору інноваційного шляху розвитку країни. Основою інноваційного стратегічного курсу має стати опрацювання та реалізація державної політики, спрямовування на

структурну перебудову промисловості та розвитку інноваційної моделі економічного зростання, утвердження України як високотехнологічної держави.

Для здійснення управління інноваційною діяльністю необхідно сформувати та запроваджувати організаційно-економічний механізм керування інноваціями, при цьому формування кожного елемента механізму повинно здійснюватися під впливом ринкових умов, а також наявності обладнання високого рівня, необхідних фінансових ресурсів, розробки системи стратегічного планування та управління, програми наукового супроводу та реалізації інноваційного розвитку.

Запропонований механізм повинен ґрунтуватися на фінансовому забезпеченні інноваційного розвитку промисловості, економічних механізмах стимулювання інноваційної діяльності, податкових інструментах стимулювання інноваційного розвитку, кадровому забезпеченні інноваційного розвитку реального виробництва, маркетинговому забезпеченні модернізації виробництва, формуванні інноваційної інфраструктури щодо створення промислових структур тощо. Впровадження новітньої техніки і технологій на багатьох підприємствах дозволяє домогтися збалансованості доходів і витрат, підвищувати продуктивність праці, конкурентоспроможність продукції.

Основою розробки такого механізму для різних економічних суб'єктів є концепція цільового управління інноваціями, сутність якої полягає у створенні сприятливих економічних умов, необхідних пільг, які б спонукали учасників інноваційного процесу прискорити їх реалізацію на основі посилення стимулюючої ролі результатів інновацій [7].

Таким чином, економічний розвиток підприємства залежить від багатьох чинників. Створення ефективного інноваційного управління має стати основним аспектом діяльності підприємства.

Висновки. Активізація інноваційної діяльності вимагає проводити постійний пошук нових підходів щодо організації діяльності учасників інноваційного процесу, їх взаємних відносин, а також визначення та встановлення за відповідними органами управління певних функцій.

За результатами аналізу наукової літератури та останніх публікацій з проблема управління інноваційним розвитком підприємств слід зазначити, що більшість економістів дають визначення поняттю «інноваційний розвиток підприємства» з позиції оцінки лише певного аспекту або сукупності функціональних складових діяльності підприємства, які, на їх думку, є визначальними для розвитку підприємства.

Під час дослідження проаналізовано поняття інноваційного управління підприємством та його особливості стосовно промислових підприємств. Інноваційний розвиток промислового виробництва є найважливішим стратегічним напрямком забезпечення ефективності підприємства. В результаті аналізу сучасного стану та основних проблем розвитку промисловості було запропоновано організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком, який передбачає фінансування, матеріальне та кадрове забезпечення у сфері виробництва, організацію праці, маркетингове обслуговування, тощо. На основі аналізу та узагальнення існуючих підходів наукових шкіл було визначено напрями вдосконалення управління інноваційною спрямованістю підприємства.

Дослідивши різні підходи до визначення поняття «інноваційний розвиток підприємства», можна запропонувати наступне визначення поняття «інноваційний розвиток підприємства»: процес створення та організації певних техніко-технологічних умов для отримання економічного, соціального, фінансового та екологічного ефекту. Таким чином, задля забезпечення інноваційного розвитку підприємства треба здійснювати управління ним.

1. Ahmed, P. K. *Culture and climate for innovation* / P. K. Ahmed // *European Journal of Innovation Management*. – 2008. – Vol. 1, № 1. – P. 30–43.

2. Van de Ven, A. H. *Innovation and industry development: the case of cochlear implants* / A. H. Van de Ven, R. Garud // *Research on Technological Innovation, Management and Policy*. – Greenwich, CT: JAI Press, Inc., 2014. – Vol. V. – P. 1–46.

3. Garud, R. *Perspectives on innovation processes [Text]* / R. Garud, P. Tuertscher, A. H. Van de Ven // *Academy of Management Annals*. – 2013. – Vol. 7, № 1. – P. 773–817.
4. Magda, R. *Innovative planning and design for the needs of mining production management* / R. Magda, T. Wo ny, S. G odzik, J. Jasiewicz // *Mining Review*. – 2010. – № 9. – P. 34–37.
5. Turek, M. *Innovativeness determinants in mining enterprises [Text]* / M. Turek, Z. Ganszczyk, I. JonekKowalska // *Scientific textbooks of Silesian University of Technology. Series: Management*. – Gliwice, 2011. – Vol. 55. – P. 159–172.
6. Амоша, А. И. *Вопросы государственного регулирования инновационных процессов в промышленности [Текст]* / А. И. Амоша, А. И. Кабанов, В. Е. Нейенбург и др. // *Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: Економічна*. – 2010. – Вип. 100, № 2. – С. 4–12.
7. Драчук, Ю. З. *Основные аспекты организационноэкономического механизма инновационного развития угольной отрасли* / Ю. З. Драчук, Л. Н. Рассуждай // *Культура народов Причерноморья*. – 2009. – № 102. – С. 126–129.
8. Полунесев П.Ю. *Конкурентоспроможність країни як національна ідея* // *Дзеркало тижня*. – 2015. – № 10 (538). – С. 11.
9. Федоренко В.Г. *Інвестування: Підручник*. – 2-ге вид., перероб і доп. – К.: Алерта, 2008. – С. 237.
10. Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. *Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємств України* – К.: Знання, 2009.

E-mail: helena_kii@mail.ru

УДК 330.35:322

Паньков О.Б.

аспірант кафедри економіки та підприємництва,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА МАШИНОБУДУВАННЯ

На сьогоднішній день розвиток вітчизняних підприємств машинобудування на пряму залежить від оцінювання ефективності інвестиційної діяльності підприємств машинобудування. В науковій літературі міститься значний обсяг матеріалів присвячених оцінці ефективності інвестиційної діяльності підприємств машинобудування, однак відсутня методика здійснення вище зазначеного оцінювання, що є суттєвим недоліком. Тому в даній статті розглянуто поняття оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємств машинобудування на основі прогнозування розвитку підприємства. Визначено також методичні підходи, необхідні для здійснення оцінки ефективності інвестиційної діяльності підприємства. Визначено, що оцінку ефективності інвестиційної діяльності в машинобудуванні можливо проаналізувати по статичним показникам конкурентоспроможності та ресурсозбереження. В даній роботі також визначено та проаналізовано результати ефективності інвестиційної діяльності, отримані на основі динамічних і статичних оцінок конкурентоспроможності та ефективності виробництва. На основі вище зазначених показників проаналізовано фактори, що впливають на оцінювання ефективності інвестиційної діяльності підприємств машинобудування.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, ефективна діяльність, оцінка ефективності, машинобудівне підприємство.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ МАШИНОСТРОЕНИЯ

Паньков О.Б.

На сегодняшний день развитие отечественных предприятий машиностроения напрямую зависит от оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятий машиностроения. В научной литературе содержится значительный объем материалов посвященных оценке эффективности инвестиционной деятельности предприятий машиностроения, однако отсутствует методика осуществления вышеуказанного оценки, что является существенным недостатком. Поэтому в данной статье рассмотрено понятие оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятий машиностроения на основе прогнозирования развития предприятия. Определены методические подходы, необходимые для осуществления оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия. Определено, что оценку эффективности инвестиционной деятельности в машиностроении возможно проанализировать по статическим показателям конкурентоспособности и ресурсосбережения. В данной работе также определены и проанализированы результаты эффективности инвестиционной деятельности, полученные на основе динамических и статических оценок конкурентоспособности и эффективности производства. На основе вышеуказанных показателей проанализированы факторы, влияющие на оценку эффективности инвестиционной деятельности предприятий машиностроения.

Ключевые слова: инвестиционная деятельность, эффективная деятельность, оценка эффективности, машиностроительное предприятие.

EVALUATING THE EFFECTIVENESS OF INVESTMENT MACHINE BUILDING

Pankov A.

To date, the development of domestic machine building depends on the assessment of the investment performance engineering enterprises. In the scientific literature contains a significant amount of material devoted to assessing the investment performance engineering enterprises, but there is no method of implementation of the above-mentioned assessment, which is a significant drawback. Therefore, in this article the concept of evaluating the effectiveness of investment engineering enterprises based prediction of the enterprise. Defined as methodological approaches necessary for evaluating investment performance of the company. Determined that evaluate the effectiveness of investment in machinery to analyze possible static indicators of competitiveness and resource conservation. This paper also identified and analyzed the results of the investment performance derived from dynamic and static assessments of competitiveness and efficiency. Based on the above mentioned parameters analyzed the factors affecting the valuation of the investment performance engineering enterprises.

Keywords: investment, effective work, evaluation of performance engineering enterprise.

Постановка проблеми. Однієї з найбільш гострих проблем сучасної України залишається досягнення стабільного економічного зросту. Інвестиційні процеси відносяться до факторів, що оказують безпосередній вплив на динаміку економічного розвитку. Сучасні умови призвели до значного спаду в інвестиційній діяльності. Вихід з інвестиційної кризи можливий лише за умов докорінного реформування системи в цілому, аналізом показників, що впливають на ефективність інвестиційної діяльності підприємств машинобудування, а також розробкою методів забезпечення ефективності інвестиційної діяльності машинобудівної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В теорії економіки питання оцінки ефективності підприємств машинобудування досліджують такі вчені як: Бланк І.А., Ідрісова А.Б., Кузнецова О.А., Брейл Р., Брігхем Ю., Розенберг Б., Роса С., Фостер Р., Шапір А., Шарп У. У роботах вище перелічених вчених розкрито поняття оцінки ефективності інвестиційної діяльності, критерії проведення такої оцінки та ін.

Мета статті. Дослідження методів оцінки ефективності інвестиційної діяльності на підприємствах машинобудування, розглянуто та проаналізовано за рахунок яких показників здійснюється оцінка ефективності інвестиційної діяльності підприємств машинобудування.

Виклад основних результатів дослідження. В умовах вільного ринку і гострої міжнародної конкуренції у промислових підприємств виникає об'єктивна потреба в нових методологічних підходах до формування ефективної інвестиційної діяльності, які дозволяють вибрати оптимальний напрямок діяльності, провести його аналітичну підготовку і сформулювати реальні програми і плани розвитку підприємств.

Успішна інвестиційна діяльність даної галузі є основою функціонування будь-якого підприємства. Помилки підприємств у здійсненні інвестиційної діяльності не тільки занадто дорого обходяться їм самим, але підсилюють безліч негативних економічних, політичних і соціальних процесів в суспільстві, несуть загрозу національній і світовій екологічній безпеки.

Основним фактором, що визначає активізацію інвестиційної діяльності в українському машинобудуванні, є зростання попиту товарних ринків машинобудівної продукції.

Оцінка ефективності інвестиційної діяльності є одним з важливих етапів у процесі управління реальними інвестиціями; від того, наскільки якісно виконана така оцінка, залежить правильність ухвалення остаточного рішення про прийнятність конкретного інвестиційного проекту для підприємства.

Цінність результатів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів залежить, по-перше, від повноти і вірогідності вихідних даних, по-друге, від коректності методів, які використовуються при їхній обробці й аналізі [1, с. 550].

Оцінку ефективності інвестиційної діяльності в машинобудуванні можливо проаналізувати по статичним показникам конкурентоспроможності та ресурсозбереження із використанням користуванням методу лінійного масштабування, величини показників, використані в розрахунку, дані в середньорічному обчисленні за зазначені періоди (табл. 1).

Таблиця 1. Оцінка ефективності інвестиційної діяльності в машинобудуванні з використанням статичних величин вихідних показників

Показник	2010-2013 рр.	2014-2016 рр.
Зведена оцінка ефективності по показникам виробництва та ресурсозбереження		
Виробництво машин та устаткування	0,60	0,63
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	0,95	0,98
Виробництво транспортних засобів та устаткування	0,69	0,97
Зведена оцінка по показникам конкурентоспроможності		
Виробництво машин та устаткування	0,41	0,74
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	0,89	0,91
Виробництво транспортних засобів та устаткування	0,86	0,56
Інтегральна оцінка ефективності		
Виробництво машин та устаткування	0,51	0,69
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	0,92	0,95
Виробництво транспортних засобів та устаткування	0,78	0,77

Найбільш висока ефективність впливу інвестиційного фактору на показники ефективності виробничої діяльності та конкурентоспроможність продукції в 2010-2013 рр. спостерігалася в електротехнічній промисловості і приладобудуванні. Для транспортного машинобудування також характерну висока ефективність, виміряна по даному набору параметрів, але в кінці розглянутого періоду істотно знизилася оцінка за параметрами конкурентоспроможності, що, незважаючи зростання ефективності за показниками продуктивності праці та ресурсозбереження, викликало зниження інтегральної оцінки.

У виробництві машин і устаткування в 2014-2016 рр. ефективність збільшилася як за показниками ефективності виробництва так і за показниками конкурентоспроможності [2].

Для оцінки ефективності інвестиційної діяльності по конкурентоспроможності продукції вітчизняного машинобудування застосовуються показники динаміки експорту і імпортозаміщення.

Для оцінки конкурентоспроможності в розрізі машинобудівних виробництв розраховані показники залежності від імпорту (частки внутрішнього ринку, заміщення зростаючого попиту, залежно від імпорту компонентів) і частки експорту в обсязі виробництва.

Для оцінки залежності від імпорту розраховуються в структурі попиту внутрішнього ринку на готову продукцію і імпорту в обсязі попиту на компоненти, необхідні для її виробництва.

Оцінка ефективності інвестиційної діяльності в машинобудуванні проведена за показниками ефективності виробництва. Кількісні показники розраховані для продуктивності праці, ресурсозбереження. Продуктивність праці розрахована по випуску продукції і витрат робочого часу, виміряного в людино-годинах. За цим показником галузі машинобудування суттєво випереджають інші галузі промисловості. Продуктивність праці збільшувалася протягом усього аналізованого періоду.

Зниження показника спостерігалось тільки в 2013 р в період різкого спаду попиту і виробництва. Найбільш високі темпи зростання продуктивності праці характерні для виробництва машин і устаткування. За цим показником галузь випереджає транспортне машинобудування, в якому на зведений показник найбільшою мірою впливає автомобілебудування. Це дозволяє зробити висновок про те, що складальні виробництва, за рахунок яких у 2010 роках в основному розвивалося автомобілебудування, не роблять істотного впливу на зростання продуктивності праці. Інвестиції, спрямовані на створення складальних виробництв, найменш ефективні за показником зростання продуктивності праці в машинобудуванні. У 2016 р приріст продуктивності праці склав у виробництві машин і устаткування 75%, в електротехнічній промисловості та приладобудуванні – 22%, в транспортному машинобудуванні – 52% [2].

Результати ефективності інвестиційної діяльності, отримані на основі динамічних і статичних оцінок конкурентоспроможності та ефективності виробництва, добре кореспондують з показником частки валової доданої вартості у випуску машинобудівної продукції (табл. 2).

**Таблиця 2. Частка валової доданої вартості у випуску в 2010-2016 рр.
(середньорічний показник), %**

Приладобудування	39
Авіакосмічне машинобудування	33
Виробництво машин та обладнання	33
Електротехнічне виробництво	29
Залізничне машинобудування	28
Автомобілебудування	16

Аналіз вище зазначених показників створюють передумови для інтенсивного росту обсягів виробництва в галузях машинобудування та забезпечують розвиток ефективності інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств. Ефективність інвестиційної діяльності підприємств машинобудування має свою методологію.

Методи, які використовуються в аналізі ефективності інвестиційної діяльності підприємства, можна підрозділити на дві групи:

- а) методи, що засновані на дисконтованих оцінках;
- б) методи, що засновано на облікових оцінках.

Метод розрахунку коефіцієнта ефективності інвестиції. Даний метод характеризується тим, що є неможливим дисконтування показників доходу, іншою характерною рисою, є те, що дохід = показнику чистого прибутку PN (балансовий прибуток за мінусом відрахувань у бюджет). Алгоритм розрахунку винятково простий, що і визначає широке використання цього показника на практиці: коефіцієнт ефективності інвестиції (ARR) розраховується розподілом середньорічного прибутку PN на середню величину інвестиції (коефіцієнт береться у відсотках). Середня величина інвестиції знаходиться розподілом вихідної суми капітальних вкладень на два, якщо передбачається, що після закінчення терміну реалізації аналізованого проекту всі капітальні витрати будуть списані; якщо допускається наявність залишкової чи ліквідаційної вартості (RV), те її оцінка повинна бути виключена. Даний показник порівнюється з коефіцієнтом рентабельності авансованого капіталу, що розраховується розподілом загального чистого прибутку підприємства на загальну суму засобів, авансованих у його діяльність (підсумок середнього нетто). Даний метод на сьогоднішній день є мало ефективним та має безліч вагомих недоліків, головним з яких є те, що даний метод не враховує тимчасовий складової грошових потоків. Зокрема, метод не робить розходження між проектами з однаковою сумою середньорічного прибутку, але сумою

прибутку, що варіює, по роках, а також між проектами, що мають однаковий середньорічний прибуток, але генеруючу протягом різної кількості років [3].

Висновки. Пріоритетними завданнями підвищення ефективності інвестиційної діяльності підприємств машинобудування є: створення належно функціонуючого механізму забезпечення ефективної інвестиційної діяльності підприємств машинобудування; забезпечення доцільного фінансового аналізу підприємства та оцінка рівня інвестиційних ризиків; можливе покращення інвестиційного клімату та забезпечення інвестиційної привабливості за рахунок надання точної, об'єктивної та повної інформації всім суб'єктам інвестиційної діяльності (акціонерам, інвесторам, кредиторам) про фінансово-економічний стан підприємства; удосконалення системи бухгалтерського обліку за рахунок виконання функцій джерела формування економічних показників. Всі показники в сукупності забезпечують ефективну інвестиційну діяльність підприємства машинобудування, а тому їх дослідження та аналіз є на сьогоднішній день запорукою розвитку машинобудівної галузі в Україні.

1. Мельник Л. Г. *Економика підприємства* / Л. Г. Мельник. – Сумы: «Университетская книга», 2003. – 550 с.

2. *Державна служба статистики України [Електронний ресурс]*. – Режим доступу. – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

3. *Инвестиционная стратегия предприятия [Электронный ресурс]* / К. 2006. – Режим доступа <http://institutiones.com/download/books/942-investigicinnayastrategiya-predpriyatiya.html>.

E-mail: pankov25@ukr.net

UDC 811.111

Tkatchuk S.*Ph.D., Associate Professor, Department of Marketing,
National University of Food Technologies***Stakhurska S.***Ph.D., Associate Professor,
Department of Management and Administration
National University of Food Technologies***Stakhurskiy V.***Senior Lecturer, Department of Marketing,
National University of Food Technologies*

INNOVATIONS IN UPDATED SCIENTIFIC COMMUNICATIONS

The paper examines innovational approaches in scientific communications, which become rather popular in our days and are designed to form scientific literacy among wide segment of society. The main idea of modern scientific communication is that the science must be presented as somewhat useful and interesting, available for "common people". The role of scientist turns from "overman" to "common man" who has sense of humor, hobbies and is open for the world as everybody. The first thing that must be explained while scientific communication is how the scientific discovery and its results may be used in everyday life, what benefits it will bring, what is its practical value. All methods of scientific communications are viewed in context of three groups. The first one is classical and means information exchange by using of media sources, such as TV, radio, magazines etc. Other groups are rather new for Ukraine, but they are rapidly developing. The group of communications by live interaction becomes plenty popular. It includes all methods of face-to-face interplay between scientist and the receivers of information. Another updated group of methods of scientific communication is online interaction that provides communications by means of Internet-sites, social networks, blogs electronic databases etc. The significance of science communication for individuals and society is considerable. It forms the progressive view on science, promotes democratization and ethical solution of many problems.

Keywords: *scientific communication, scientific literacy, methods of scientific communication, progressive view on science, interesting science, useful science, live interaction, online interaction, media communications, science busking.*

ІННОВАЦІЇ В СУЧАСНИХ НАУКОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ

Ткачук С.В., Стахурська С.А., Стахурський В.О.

Досліджуються інноваційні підходи до здійснення наукових комунікацій, метою яких є формування наукової грамотності та прогресивного погляду на науку серед широких верств суспільства. Головна ідея сучасних наукових комунікацій розглядається з точки зору висвітлення практичного значення наукових досліджень та їх результатів для повсякденного життя людини і суспільства. Роль вченого трансформується від «надлюдини» до «звичайної людини». Висвітлюються сучасні методи наукової комунікації із поділом їх на три групи: медіа-комунікації, жива взаємодія та взаємодія онлайн. Розглядається питання значимості ефективної наукової комунікації для індивідуума та суспільства.

Ключові слова: *наукова комунікація, наукова грамотність, методи наукової комунікації, прогресивний погляд на науку, цікава наука, корисна наука, жива взаємодія, взаємодія онлайн, медіа-комунікації, наукові шоу.*

ІННОВАЦІЇ В СОВРЕМЕННЫХ НАУЧНЫХ КОММУНИКАЦІЯХ

Ткачук С.В., Стахурская С.А., Стахурский В.А.

Исследуются инновационные подходы к осуществлению научных коммуникаций целью которых является формирование научной грамотности и прогрессивного взгляда на науку среди широких слоев общества. Главная идея современных научных коммуникаций рассматривается с точки зрения освещения практического значения научных исследований и их результатов для повседневной жизни человека и общества. Роль ученого трансформируется от «сверхчеловека» до «обычного человека». Освещаются современные методы научной коммуникации с разделением их на три группы: медиа-коммуникации, живое взаимодействие и взаимодействие онлайн. Рассматривается вопрос значимости эффективной научной коммуникации для индивидуума и общества.

Ключевые слова: научная коммуникация, научная грамотность, методы научной коммуникации, прогрессивный взгляд на науку, интересная наука, полезная наука, живое взаимодействие, взаимодействие онлайн, медиа-коммуникации, научные шоу.

Problem statement. Nowadays the exchange of scientific knowledge is on its way to new level. The new methods and instruments of scientific communications are regularly appearing in response to rapid changes in information technologies, market requirements and mentality of society and individuals. The task is to study the modern trends in scientific communications and to implement them into Ukrainian science and education.

Latest research and publications analysis. In accordance with latest research and publications analysis, the modern tools of scientific communications are being regularly enriched. Among the authors, whose works are dedicated to studying of theoretical and practical aspects of this question we can't, but mention, K. Bultitude [2], M. S. Jucak [3], F.B. Wood [5], S. Chemerkin [8], T. Yakhontova [9] and others. The genre innovations in scientific communications by T. Yakhontova merit the attention for their practical importance, especially the video abstract in aspect of development of informational interactive technologies [9]. Rather interesting list of types and instruments of science communications is represented by K. Bultitude [2]. The sources of information exchange are divided into three groups: traditional journalism, live or face-to-face events and online interactions [2]. Also, speaking about the dissemination of scientific discoveries and innovations, we can't, but mention about the social responsibility of scientists, which is considered in works of F.B. Wood [5].

The purpose of article is to review the recent trends and innovations in scientific communications for further implementation of the modern tools into scientific and educational process.

The main results of the research. To make the scientific communications really effective, we first must realize the importance of such communications. So, we must answer the question: what is the aim of propagation of new knowledge and findings? To our opinion the main aim of scientific communication is scientific literacy of people and, as the result, forming of progressive view on the science among broad segments of society (fig. 1).

So, spreading of scientific information among broad segments of society must form the scientific literacy of people, and, as the result, the progressive view on science not only among scientists, but among so-called "common people". Even a child knows how to contact in Facebook, because it is simply and he (or she) understands for what it is done. So, obviously, the child could understand almost every scientific innovation if it would be explained in common, not scientific, words and with illustrating of its practical advantage. The progressive view on science among broad segments of society gives the next positive results:

- people will understand the practical benefit of science, they will realize, how they can use of scientific knowledge in their everyday life, professional field, self-realization etc;
- understanding of practical sense of science will cause the stimulation of useful, progressive science projects by government agencies and private investors;
- people will understand, that science is interesting, that it is useful and common and that scientist is "common man", like them, not the "overman";
- scientific literacy will contribute to the democratization of society, more conscious attitude to political elections and reforms;
- scientific literacy will promote ethical and moral solution of many problems (awareness of the impact of human activity on climate and ecology, developing of effective systems of waste utilization, implementation testing of products and components in synthetic laboratory conditions, as opposed to tests on animals etc.) [1–3].

So, the significance of scientific communication is rather considerable. But how to make such communication effective? There are several approaches to insurance the efficiency of scientific communication:

- explanation of the essence of scientific discoveries as opposed to simple ascertain of facts;
- accent on benefits that brings scientific discovery for individuals, nature, society;
- using of simple, not scientific, terms, especially if communication takes place among scientist and not scientist;
- explanation of possible social, ethical and other consequences, which may take place as a result of scientific discovery implementation;
- using of creativity during scientific communication, for example convincing and entertaining methods, such as humor, metaphor, interesting stories. The scientists, who are widely involved in scientific communication can even improve their qualifications by mastering the actor art [2].

Speaking about the exchange of scientific information, it is necessary to consider the updated methods and sources of scientific communication. They can be divided into three groups (fig. 2).

Media sources are the most classical group of scientific communication methods. They include such sources as magazines, TV-programs, radio and so on. The main advantage of this method is an

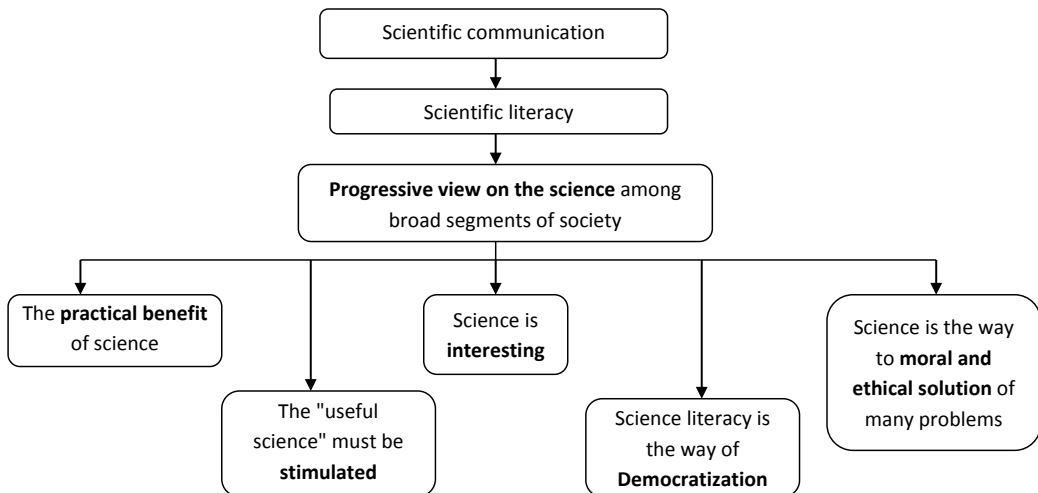


Fig 1. Significance of Science Communications for Individuals and Society

Source: created by the author based on [1–3, 5]

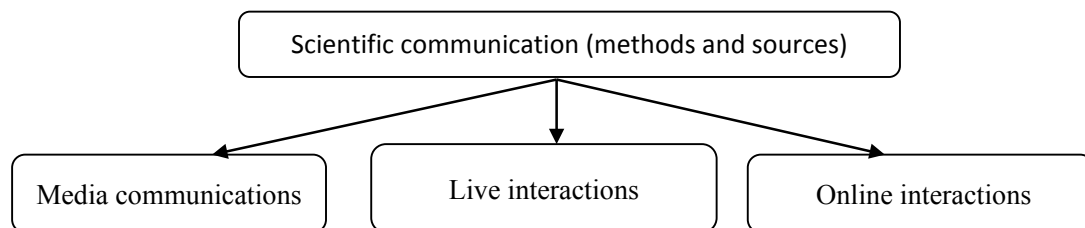


Fig. 2. Methods of Updated Scientific Communication

Source: created by the author based on [1–10]

opportunity to cover of a large audience. But, on the other hand, such communication is one-sided; the interaction between scientist and the receiver of information is not available.

The more modern group of method is live interaction, which includes the next ways of scientific communications: public lectures, scientific master-classes, science cafes, Sci-art, science busking etc. All these methods permit the interaction between scientist and information receivers and also make possible to show, that science is simple and interesting. Science buskings are rather popular abroad and rapidly developing in Ukraine. For instance, catering show "Science Tricks" and project "Eureka" proposes the entertaining programs for children and adults that combine amusements and study [6; 7]. The programs of children's parties are organized in format of "edutainment" (education and entertainment) [7]. Another method of modern scientific communication, that deserves special attention, is Sci-art (science art). It is the updated stream that is located at the intersection of science and art. Speaking about foreign experience in this field, we can't, but mention about SciArt Center (New York) that combines not only science art in classical understanding, but also the elements of media communications and online interaction [4]. Sci-art becomes rather popular in Ukraine. For example, in 2015 the Science Art Laboratory was opened in Dnipropetrovsk, which worked in different sections: Educational and Awareness Raising, Creation and Maker, Exhibition [10].

Nowadays the third group of science communication methods, methods of online interaction, is of great demand. It includes such sources of information exchange, as Internet sites, blogs, wiki, social networks, electronic databases, Internet-conferences etc. The methods of online interaction permit to cover wide audience, but protection of information copying is rather low.

Conclusions. Updated requirements dictate to use modern instruments of scientific communication in order to make the information exchange effective and, as a result, to form the scientific literacy and progressive view on science among wide circles of public. The main condition of effective science communication is understanding of benefits of science discoveries for everyday life, presentation of science as something interesting, using the humor, storytelling and other instruments. According to the new conditions and streams the new methods of scientific communication are arising. All of them can be divided into three main groups: media communications, live interactions and online interactions. Media communication is more classical group of methods, while the other groups are on the stage of growth and development. Master-classes, science art, science busking and other methods of these groups are intended to spread science discoveries among wide segment of "common people" and to form scientific literacy in society.

1. Bachman, L. F. *The Construct Validation of Some Components of Communicative Proficiency* / L. F. Bachman, A. S. Palmer // *TESOL Quarterly*, 1982. – № 16. – P. 449-465.

2. Bultitude, K. *The Why and How of Science Communication* / K. Bultitude. – 2011 // http://www.ucl.ac.uk/sts/staff/bultitude...Why_and_How.pdf.

3. Jucan, M. S. *The Power of Science Communication* / M. S. Jucan, C. N. Jucan. – 2014 // <http://www.sciencedirect.com/>.
4. *SciArt Center* / *Official Web-site* // <http://www.sciartcenter.org/contact.html>.
5. Wood, F. B. *The Social Responsibility of Engineers and Scientists* / F. B. Wood // <https://www.computer.org/csdl/.../50540310.pdf>.
6. Трюки науки: выездное научное шоу / *Официальный веб-сайт* // <http://www.truki-nauki.com/>.
7. Эврика. Наука без скуки / *Официальный веб-сайт* // <http://ewrica.com.ua/>.
8. Черемкін, С. Наукова комунікація в сучасній українській лінгвістиці / С. Черемкін // *Українська мова*. – 2013. – № 3 // file:///C:/Users/acer/Downloads/Ukrn_2013_3_9.pdf.
9. Яхонтова, Т. В. Сучасна наукова комунікація: жанрові інновації / Т.В. Яхонтова // *Національний вісник Міжнародного гуманітарного університету*. – 2015. – № 14 // <http://www.vestnik-philology.mgu.od.ua/archive/v14/65.pdf>.
10. 3D ivoprint. Мы открываем Science Art Laboratory / 3D ivoprint. *Blog Detail* // <http://3divoprint.com/...-science-art-laboratory/>.

E-mail: baloon0110@i.ua

E-mail: vinyar1@i.ua

E-mail: valeriy2alek@ukr.net

УДК 658.14/17: 656.61

Устинов Р.Г.*аспірант кафедри екологічного менеджменту,
Донецький державний університет управління, м. Маріуполь***РОЗВИТОК ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

У статті доведено значимість поглибленого дослідження проблеми регіональної інвестиційної діяльності. Підкреслюється, що управління інвестиціями є найважливішими заходами структурного перетворення виробничого й соціального потенціалу України. Наголошується, що для встановлення принципово інших взаємин у сфері відтворення необхідний досить великий період часу. Наведено цілі поточної інвестиційної політики для більшості регіонів у цей час і визначені найважливіші проблеми розробки регіональних бюджетів розвитку. Встановлені принципи формування обґрунтованої регіональної інвестиційної політики.

Ключові слова: інвестиційні процеси, джерела інвестицій, принципи інвестування, фактори інвестування, інвестиційні рішення.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ**Устинов Р.Г.**

В статье доказана значимость углубленного исследования проблемы региональной инвестиционной деятельности. Подчеркивается, что управление инвестициями является важнейшей мерой структурного преобразования производственного и социального потенциала Украины. Подчеркивается, что для установления принципиально новых взаимоотношений в сфере воспроизводства необходимо довольно большой период времени и приведены цели текущей инвестиционной политики для большинства регионов в это время. Разработка обоснованной инвестиционной политики региона на перспективу происходит в соответствии с глобальной целевой установкой относительно развития данного региона. Приведены самые важные проблемы разработки региональных бюджетов развития. Установлены принципы формирования обоснованной региональной инвестиционной политики. Проведен обзор особенностей инвестиционных процессов в регионах Украины. Сформулированы некоторые положения относительно моделирования инвестиционного климата регионов Украины.

Ключевые слова: инвестиционные процессы, источники инвестиций, принципы инвестирования, факторы инвестирования, инвестиционные решения.

DEVELOPMENT OF INVESTMENT PROCESSES IN REGIONS OF UKRAINE**Ustynov R.**

In article the importance of profound research of a problem of regional investment activity is proved. It is underlined that management of investments are the major measures of structural transformation of industrial and social potential of Ukraine. Economic strengthening and activation of investment activity it is possible to reach only thanks to creation of the market of capitals. This problem multiplane also contains as short - and the long-term aspects connected with the decision of a problem of development of the market of share capitals and the state securities. The features inherent in investment processes which occur in regions of Ukraine are resulted. It is underlined that enough big period of time is necessary for

an establishment of essentially new mutual relations in reproduction sphere. The purposes of a current investment policy for the majority of regions are resulted at this time. Working out of a well-founded investment policy of region on prospect arises from a global purpose concerning development of the given region. The most important problems of working out of regional budgets of development are resulted. In realisation of own investment policy each region of Ukraine can pursue the diverse aims, however local investment initiatives should not contradict installations both internal regional economic policy, and the global purpose of economic development of the country. Principles of formation of a well-founded regional investment policy are established. The review of features of investment processes in regions of Ukraine is spent. Some positions concerning modelling of an investment climate of regions of Ukraine are formulated.

Keywords: investment processes, sources of investments, investment principles, investment factors, investment decisions.

Постановка проблеми. Значимість поглибленого дослідження проблеми регіональної інвестиційної діяльності визначається тим, що управління інвестиціями є найважливішими заходами структурного перетворення виробничого й соціального потенціалу України, підвищення ефективності його використання, проведення діючої державної політики.

В Україні на сучасному етапі розвитку економіки необхідною умовою ефективності інвестиційної діяльності є відродження фінансово-кредитного та інвестиційного ринків. Економічного підсилення та активації інвестиційної діяльності можна досягти тільки зі створенням ринку капіталів. Це завдання багатопланове й містить як коротко-, так і довгостроковий аспекти, пов'язані з вирішенням проблеми розвитку ринку акціонерних капіталів і державних цінних паперів. Останнє досягається заохоченням надходжень та інвестицій, а також надходжень від приватизації. Існуючий механізм інвестиційної діяльності поки що недосконалий і не має відповідної методологічної основи. Потребують подальшого відпрацювання такі практичні аспекти як фінансові інструменти інвестиційного процесу відтворення капіталу, механізм формування ресурсів і джерел інвестування на підприємстві, формування ринку цінних паперів та ін.

Метою статті є визначення особливостей розвитку інвестиційних процесів в регіонах України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У роботах Гребеникова Е. [2], Москаленко В. [3] розглядаються актуальні питання загальної динаміки обсягів інвестицій в економіці та аналіз їхніх джерел й напрямків за видами економічної діяльності. Статті Харламової Г. [4], Танько К. [5], Качаєва Ю. [6], Петкової Л. [7] присвячені вивченню регіональної специфіки інвестиційної діяльності й факторів, що визначають її стан. Однак, у силу тісного системного взаємозв'язку й динамічності цих процесів і явищ існує об'єктивна необхідність у постійному моніторингу їхнього сучасного стану з метою своєчасного і якісного регулювання.

Виклад основних результатів дослідження. Інвестиційним процесам, що відбуваються в регіонах України властиві наступні особливості.

Децентралізація інвестиційного процесу. Можна виділити два напрямки цього процесу: державний центр – регіон; регіональний уряд – регіональні промислові й фінансові інститути. У першому випадку відбувається передача централізованих керуючих функцій на користь регіональних владних структур при одночасному виснаженні державних джерел інвестицій. У другому випадку економічна політика регіональних владних структур приводить до поступового скорочення обсягів державних інвестицій. Частка прямих державних інвестицій у валових капітальних вкладеннях незначна. Отже, сучасний інвестиційний процес у регіоні характеризується скороченням частки державних інвестицій при збереженні державного контролю над великим розміром капітальних вкладень.

Перехід до переважно економічних методів впливу. Держава втрачає свої функції головного планувального інституту й інституту, що розподіляє та здобуває інші, раніше не властиві їй ролі: власника, рівноправного учасника, пайового партнера, фінансового агента, гаранта й кредитора.

Для встановлення принципово інших взаємин у сфері відтворення необхідний досить великий період часу. Також як і будь-якій іншій розвинутій системі, економіці властива інерція, тому процес перетворень зустрічає опір старої моделі управління. До нових форм державного впливу на інвестиційний процес у регіонах країни можна віднести: формування інвестиційного бюджету як ключового елемента державного планування, довгострокове державне кредитування, державні гарантії й регулювання діяльності акціонованих підприємств за допомогою управління пакетами акцій, що належать державі.

Поява нових учасників інвестиційного процесу. На керованість інвестиційним процесом впливає і його структурний розвиток, який характеризується появою великої кількості нових суб'єктів.

У здійсненні власної інвестиційної політики кожний регіон України може переслідувати найрізноманітніші цілі. Головна проблема полягає в тому, що локальні інвестиційні ініціативи не повинні суперечити установкам як внутрішньої регіональної економічної політики, так і глобальній меті економічного розвитку країни.

Цілями поточної інвестиційної політики для більшості регіонів у цей час є: структурна перебудова регіональної економіки; досягнення економічної самостійності й забезпечення економічної безпеки регіону; раціоналізація розміщення продуктивних сил у регіоні й зміцнення власної індустріальної бази; виділення пріоритетних інвестиційних проектів, виходячи з інтересів регіонального господарського комплексу.

Розробка обґрунтованої інвестиційної політики регіону на перспективу виникає із глобальної цільової установки щодо розвитку даного регіону. Більшість регіонів країни ставлять своєю стратегічною метою створення структурно й технологічно розвинутої економіки зі стійким типом відтворення. Відповідно до цього визначаються принципи інвестиційної політики регіону.

Для більшості регіонів України в цей час актуальна проблема розробки й реалізації промислової політики, яка була б націлена на більш ефективний розвиток реального сектору, виділення пріоритетних напрямків індустріального зростання, активізацію вкладення в них інвестиційних і фінансових ресурсів.

Інноваційний характер інвестицій. Одне з найважливіших вимог сучасності – інноваційний характер розвитку економіки регіонів. Інновації стають найважливішою умовою економічного підйому країни. Забезпечення необхідного рівня інноваційної активності в економіці регіону – ключова економічна проблема успішності його розвитку. У той же час інноваційна активність в українській економіці поки ще досить низька, що викликано слабкою пропрацьованістю організаційно-економічних моделей діяльності економічних агентів.

Політика інновацій полягає в передбаченні змін виробничої функції господарюючого суб'єкта й виробленню рішень, що забезпечують сталий розвиток. Інноваційна стратегія регіону формується виходячи із цільових економічних установок, прийнятих підприємствами на довгостроковий період. Інноваційна стратегія, опираючись на стратегічний маркетинг, повинна випереджати ринковий попит і деякою мірою формувати його в майбутньому.

Принципами формування обґрунтованої регіональної інвестиційної політики є: ефективність, структурна рівновага, цілеспрямованість, загальнонаціональна значимість.

Орієнтир на ефективне інвестування. Інвестиції, що спрямовують в економіку регіону, повинні приносити прибуток в умовах, що обмежуються цілями кожного конкретного проекту, періодом його реалізації, ресурсами, що залучають під нього. Доцільно вкладати кошти в проекти, ефективність яких заздалегідь підтверджена, строки окупності невеликі, а умови реалізації не

мають додаткових ризиків. Отже, інвестиції повинні спрямовуватися в першу чергу на створення нових некапіталомістких або стратегічно важливих виробництв, орієнтованих на конкретні внутрішні й зовнішні ринки збуту, або реконструкцію й модернізацію традиційної промислової бази. Слід відмовитися від фінансування й підтримки безнадійно збиткових підприємств, а також від створення нових виробництв, продукція яких буде неконкурентоспроможна в порівнянні з аналогічними завезеними товарами або ресурсами.

Прагнення до досягнення структурної рівноваги. У регіональній економіці інвестиційні потоки мають певні обмеження структурного характеру. Кожне структурне співвідношення потребує встановлення деяких граничних рівнів розвитку або поточного стану. Граничні значення повинні встановлюватися виважено, залежно від тактичних умов реалізації того або іншого етапу програми й можливості втручання держави у вирішення цих проблем, оскільки можливо свідоме маніпулювання подібними співвідношеннями.

Цілеспрямованість інвестування. Необхідність цього принципу пов'язана з обмеженістю інвестиційних ресурсів. Інвестиції слід направляти на реалізацію кінцевого числа проектів, що мають конкретне обґрунтування й практичну користь.

Загальнонаціональна значимість. Проведення інвестиційної політики в регіонах не припускає здійснення тієї або іншої національної ідеології, воно акумулює матеріалізацію корпоративних, групових і приватних інтересів сторін, лише опосередковано представляючи собою реалізацію інтересів суспільства в цілому. У цьому її вразливість. Інтереси різних груп перетинаються й найчастіше гальмують розвиток економіки. Тому основними умовами реалізації інвестиційної політики повинні стати концентрація й загальна спрямованість фінансових і інших інтересів основних суб'єктів інвестиційного процесу, їх відповідальність у прийнятті рішень і реалізації тих або інших програм. Формування такого підходу повинні взяти на себе державні органи регіону.

Для комплексного аналізу можливих джерел надходження інвестиційних ресурсів важливо враховувати найважливіші фактори, що спонукають ті чи інші групи інвесторів приймати інвестиційні рішення.

Основними джерелами регіональних інвестицій є: державні інвестиції (державного й регіонального рівня), приватні внутрішні інвестиції, приватні іноземні інвестиції, іноземні державні й міждержавні інвестиції.

До державних інвестицій у регіоні відносять: кошти державного бюджету розвитку (державного й регіонального); інвестиції державних підприємств і організацій, міністерств і відомств, позабюджетних фондів, здійснювані поза плановою інвестиційною програмою; податкові пільги й інвестиційні кредити, надавані підприємствам і іншим економічним суб'єктам, а також кредити державних фінансових структур.

Регіональний бюджет розвитку є ключовим інститутом державної участі в сфері регіональних відтворювальних відносин.

До найважливіших проблем розробки регіональних бюджетів розвитку відносять: недостатність фінансових ресурсів для покриття поточної валової інвестиційної потреби регіону; недосконалість державного регулювання при акумуляції джерел інвестиційного бюджету – використання переважно прямих державних інвестицій при низькій зворотності коштів, що приводить до поступового виснаження ресурсів; перевантаженість бюджету видатками, виділюваними на безповоротній основі, і територіальні відмінності в розподілі інвестицій, які в довгостроковій перспективі можуть призвести до ряду негативних тенденцій у зайнятості, розселенні й інших соціальних аспектах життя населення; відсутність соціально-економічного критерію здійснення державної інвестиційної програми; неефективне розміщення інвестицій і невиправдане перевищення кінцевих витрат у будівництві за рахунок державних коштів.

Для активізації приватних інвестицій населення необхідна нова регіональна політика доходів, яка містить у собі три наступні блоки: забезпечення зростання номінальних і реальних доходів населення, стимулювання заощаджень, управління активами [1].

Перший блок є основним. Підвищення рівня доходів безпосередньо приводить до росту приватних інвестицій. Найбільш реальним кроком у цьому напрямку було б зниження податкового тягаря на доходи приватних осіб. Це більшою мірою прерогатива державної влади. Однак і регіональна влада може вплинути на підвищення рівня доходів у регіоні шляхом установлення прибуткових податкових ставок оподатковування, зниження рівня безробіття шляхом створення нових робочих місць, залучення в економіку регіону інвестиційних ресурсів. Підвищення грошових доходів населення можливо також шляхом вирішення регіональної бюджетної кризи, рішення проблеми неплатежів, проведення своєчасної індексації заробітної плати, оптимізації структури зайнятості.

Другий блок покликано забезпечити стимули до створення довгострокових заощаджень. Тут, крім чисто економічних механізмів, політика доходів повинна включати певні пропагандистські установки. Кожна людина повинна знати, що держава зацікавлена в його доходах і заощадженнях і гарантує це право, що його гроші можуть приносити реальний дохід, а його власність множитися в результаті вільного вибору інвестицій. При цьому не варто стимулювати ріст споживчих видатків на предмети розкоші, товари, що не мають інвестиційної мети. Вихідним критерієм норми заощаджень повинні стати 15-20% річного доходу, що є стандартним показником для середнього класу США.

Третій блок політики доходів – розробка системи управління активами. Це сфера державних інтересів і державних гарантій. Держава зацікавлена в тому, щоб заощадження спрямовувалися переважно в нерухомість, цінні папери й банківські депозити, тобто були в обороті.

Висновки. Проведений огляд особливостей інвестиційних процесів в регіонах України, визначення цілей інвестиційної політики регіонів та принципів її формування, дозволяє висловити деякі положення щодо моделювання інвестиційного клімату регіонів. Отже, він повинен включати:

Мету залучення іноземних інвестицій: вона повинна виходити лише з інтересів національної економіки країни сьогодні і на перспективу - стабілізація, економічне зростання як основи добробуту населення регіонів України. Засоби досягнення мети: оптимальне поєднання формування фонду інвестування як за рахунок вітчизняних можливостей, так і шляхом прийняття іноземного капіталу на умовах, що не загрожують економічній і політичній незалежності України. Економічне середовище: стан економіки країни, тобто наявність реальних можливостей (інвестиційного поля) і необхідності прийняття іноземного капіталу - на основі проведених економічних розрахунків. Соціальне середовище та його особливості: наявність певного негативного відношення населення до іноземного капіталу. Політичне середовище: відсутність загрози націоналізації капіталу, політична стабільність тощо. Доцільність: включення до моделі спільних інвестиційних проектів, що вже довели свою ефективність.

1. Барановський О.І. Залучення інвестицій: питання теорії і практики / О.І. Барановський, М.М. Туріянська. – Д.: Астро ПП, 1999. – 276 с.

2. Гребеникова Е. Состояние инвестиционной деятельности в Украине и возможности ее активизации / Е. Гребеникова // Економіка. Фінанси. Право. – 2003. – № 2. – С. 14-18.

3. Москаленко В.П. Современное состояние основных фондов в Украине и оптимизация источников финансирования инвестиций / В.П. Москаленко, О.В. Шипунова // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. пр. Наукове видання. – Суми: УАБС. – 2004. – С. 386-392.

4. Харламова Г.О. Неоднорідність інвестиційного простору України / Г.О Харламова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2006. – № 2. – С. 27-34.
5. Танько К.С. Особливості розвитку інвестиційних процесів на регіональному рівні / К.С. Танько // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2005. – № 1. – С. 17-20.
6. Качаєв Ю.Д. Географічна сегментація ринку інвестицій в основний капітал України / Ю.Д. Качаєв // *Фондовый рынок*. – 2000. – № 24. – С. 9 - 11.
7. Петкова Л.О. Інвестиційна привабливість регіонів / Л.О. Петкова // *Фінанси України*. – 2005. – № 9. – С. 40-47.

E-mail: tano4ka.top@yandex.ru

УДК 303.094.5:330.133.2

Алейнікова Н.М.

аспірант кафедри економіки і оцінки майна підприємств,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФАКТОРІВ ВАРТОСТІ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

У статті розглянуто основні концептуальні основи формування системи факторів, які впливають на вартість акціонерного товариства та створюють підстави для організації управління його вартістю. Було проведено дослідження економічної літератури за цією темою. Запропоновано структурувати фактори, що впливають на вартість акціонерного товариства; виділено три основні групи факторів: часу, ризику та вартості. Ключові фактори для оцінки вартості акціонерного товариства сформовані за певними рівнями: політичними, економічними, соціальними та технологічними.

Ключові слова: вартість акціонерного товариства, управління вартістю акціонерного товариства, фактор, фактори вартості, система факторів вартості, вартість.

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФАКТОРОВ СТОИМОСТИ АКЦИОНЕРНОГО ОБЩЕСТВА

Алейникова Н.Н.

В статье рассмотрены основные концептуальные основы формирования системы факторов, которые влияют на стоимость акционерного общества и создают основания для организации управления его стоимостью. Было проведено исследование экономической литературы по этой теме. Предложено структурировать факторы, влияющие на стоимость акционерного общества; выделены три основные группы факторов: времени, риска и стоимости. Ключевые факторы для оценки стоимости акционерного общества сформированы по определенным уровням: политическими, экономическими, социальными и технологическими.

Ключевые слова: стоимость акционерного общества, управление стоимостью акционерного общества, фактор, факторы стоимости, система факторов стоимости, стоимость.

FORMATION OF THE VALUE FACTORS SYSTEM OF THE JOINT-STOCK COMPANY

Alieinikova N.

A joint-stock company is a business entity in which different stocks can be bought and owned by shareholders. In the article, understanding of factors of cost and their influence is considered on forming and management of Joint-stock a cost. Joint-stock companies represent a certain value, as well as objects of purchase and sale. The value of a joint-stock company is important not only in the sale and purchase procedures, but also within the current management, as increasing the value of business is one of the important criteria for modern effective management. The article considers the basic conceptual foundations of the formation system of factors influencing the value of the joint-stock company and creates the grounds for organizing the management of value. A study of economic literature on this topic was conducted. IT-is

suggested to structure factors influencing the value of the joint-stock company. Three main groups of factors are identified: time, risk and cost. Key factors for assessing the value of a joint stock company are formed at certain levels: political, economic, social and technological.

Keywords: cost of a joint-stock company, management of the value of a joint-stock company, factor, cost factors, system of cost factors, cost.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобального розширення ринків та активізації євроінтеграційних процесів України, розвитку міжнародного співробітництва та залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, на перший план починають виходити питання ефективного управління і ставиться стратегічна мета – збільшення вартості компанії. Сьогодні потребує достовірної оцінки вартості акціонерних товариств, які на даний час є одними з найактивніших учасників сучасного господарського обороту, оскільки вони являють собою форму концентрації капіталу, що дозволяє залучати великі фінансові ресурси, емісія яких відрізняється масовістю і масштабністю. Тому, можна стверджувати, що об'єктивна і точна оцінка вартості акціонерного товариства є неодмінною умовою досягнення цілей ефективного управління підприємством.

На основі проведеного дослідження наукових праць, слід зазначити, що існує великий науковий інтерес до вартісно-орієнтованого управління. Ефективне управління вартістю акціонерного товариства неможливе без виділення факторів формування вартості, які слід розглядати системно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження цієї теми знайшло своє відображення у працях українських учених, таких як К. Г. Сердюков, А. В. Васильєв, О. Г. Мендрул, Т. В. Момот, Т. Г. Касьяненко, М. В. Корягін та ін. Відомими в цій темі є праці зарубіжних вчених: Т. Коупленда, Т. Коллера, Ф. Котлера, Ф. Модільяні, М. Міллера, А. Рапапорта, та ін.

Критичний аналіз праць вчених дозволяє дійти висновку, що не існує уніфікованого набору факторів, які впливають на вартість акціонерного товариства для його оцінки. Слід зазначити, про те, що спостерігається фрагментарність та дискусійність теоретичних і методичних розробок щодо використання їхніх результатів у практиці управління вартістю акціонерними товариствами. У науковій літературі не сформовано теоретичної конструкції, яка дозволила б обґрунтувати цілісну концепцію вартісно-орієнтованого управління. Саме тому досить актуальними на сьогодні залишаються системні дослідження чинників, які обумовлюють зростання вартості акціонерного товариства.

Мета статті. Метою дослідження є теоретичне узагальнення принципів і підходів до формування системи факторів вартості акціонерного товариства та розробка структурної класифікації виявлених факторів, що створює обґрунтовані підстави для організації управління вартістю акціонерного товариства в умовах невизначеності та ризику.

Виклад основних результатів дослідження. Перехід України до ринкових відносин, з адекватними їм організаційно-правовими формами господарювання, викликав відродження інституту господарських товариств, серед яких особливе місце посідають акціонерні товариства. Важливим є питання ефективного управління акціонерним товариством та визначення його ціни. Розуміння вартості акціонерного товариства важливе не тільки при процедурах купівлі-продажу, а й у межах поточного управління, оскільки збільшення вартості бізнесу є одним із важливіших критеріїв сучасного ефективного управління. Для цього ставиться стратегічна ціль – збільшення вартості компанії.

Вибір підходу та відповідного методу оцінки вартості акціонерного товариства залежить від багатьох факторів. Для того, щоб факторами можна було б користуватися, треба встановити їх підпорядкованість, визначити які з них мають найбільший вплив на вартість.

Зазначимо, що для правильної оцінки вартості акціонерного товариства необхідно максимально точно проаналізувати всі існуючі фактори, для того щоб визначити тільки ключові з них. Для визначення ключових факторів вартості, на нашу думку, потрібно застосувати «принцип Парето», згідно якого потрібно брати до уваги тільки 20% найбільш важливих факторів, які дозволять оцінити 80% вартості акціонерного товариства. Ключові фактори вартості не статичні, і їх необхідно час від часу переглядати.

Критичний аналіз праць вчених дозволяє дійти висновку, що не існує уніфікованого набору факторів, які чинять вплив на вартість акціонерного товариства для його оцінки.

Переважає більшість авторів таких як: Т. В. Момот., І. В. Корягін, А. В. Карпенко, О. В. Асканова, Р. Ю. Сімонов та інші, виділяють такі найбільш розповсюджені фактори, які впливають на вартість акціонерного товариства:

– *зовнішні* (рівень інфляції, політичні та економічні кризи, стан національної економіки і тенденції її розвитку, інвестиційна привабливість в країні, конкуренція тощо) та *внутрішні* (співвідношення попиту і пропозиції, інвестиційна привабливість оцінюваного підприємства та регіону, інвестиційний ризик, ліквідність оцінюваного підприємства, ступінь незалежності і спроможності емітента [3; 4; 5; 6].

– *макроекономічні* (загальні тенденції розвитку економіки країни в цілому і фондового ринку, політика держави і конкретні дії його інститутів) та *мікроекономічні* (рівень і напрями розвитку регіонального фондового ринку або окремого галузевого сегмента ринку цінних паперів, діяльність емітента і його контрагентів).

Одна група вчених: Т. Коупленд, Т. Колер та Дж. Мурин, О. В. Асканова, виділяє ще *фінансові* (обсяг продажів, собівартість, розмір дебіторської заборгованості, запасів та інші) та *нефінансові* (ділова репутація, наявність торгової марки, кваліфікація персоналу тощо) фактори, а інша група В. П. Корягін., М. А. Яблонський, В. П. Паламарчук виокремлюють *матеріальні* (необоротні та оборотні активи) та *нематеріальні* (репутація фірми, організаційна культура, кваліфікація робітників, ступінь інноваційної діяльності та ін.) фактори.

Запропоновані О. Г. Мендулом фактори вартості передбачають їх поділ в залежності від характеру впливу на вартість, впливу менеджерів та спрямованості дії [5].

Касьяненко Т. Г. визначає *регіональні* фактори (в контексті макrorівня: соціально-економічні показники, рівень життя населення, зайнятість населення та ін) та *галузеві* фактори (особливості галузі, її становище в даний час і в майбутньому, характеристики ринків збуту, фактори, що впливають на потенційний обсяг виробленої продукції і динаміку зміни попиту на неї, умови конкуренції в галузі, наявність і особливості конкурентів, положення оцінюваного підприємства в порівнянні з положенням основних конкурентів). Також нею окремо виділені фактори часу та ризику [3, с. 195-196].

Корягін В. П. визначає фактори вартості підприємства з метою оцінки із застосуванням обліково-аналітичного підходу (балансові, позабалансові та небалансові; кількісні та якісні; прогнозовані та непрогнозовані та ін) та з економічної точки зору (фактори макро-, мезо- та мікросередовища; внутрішні та зовнішні й ін.). Він класифікує фактори за різними групами ознак з урахуванням генерування/руйнування вартості підприємства.

Генеруючі фактори вартості – це сукупність умов, параметрів та обставин, які сприяють ефективному функціонуванню суб'єкта господарювання, зростанню його конкурентоспроможності та прояву синергетичних ефектів у поєднанні активів та зобов'язань, та в цілому сприяє зростанню вартості підприємства.

Руйнуючі фактори вартості – це набір параметрів та обставин, що порушують стабільність функціонування підприємства, знижують його прибутковість, призводять до неможливості побу-

дови ефективної системи управління активами та зобов'язаннями суб'єкта господарювання, негативно позначаються на показниках його вартості.

Проте, немає чіткого обґрунтування, які це саме фактори. Корягін В. П. зазначає, що вони носять загальний характер та відносяться до макросередовища.

Аналіз праць вчених економічної літератури дозволив зробити висновок, що в узагальненому виді на вартість впливає три основні групи факторів: часу, ризику та вартості.

Фактор часу визначає ринкову або іншу вартість об'єкта оцінки, яка змінюється на конкретний момент часу (в часі, на дату оцінки) під впливом численних факторів вартості. Завтра ринкова вартість може бути вже іншою. Проте, якщо проводити ретроспективний аналіз фінансово-майнового стану акціонерного товариства, то можемо визначити, що оцінки проводяться за певний період. Таким чином, можна виділити дві дати оцінки: саме дату оцінки та на певний період в залежності від характеру оцінювання, тобто майбутня або ретроспективна оцінка. Також існує ще інше трактування фактору часу: оцінка повинна враховувати мінімальну середньорічну дохідність з кожної гривні, яка може бути отримана у майбутньому [1].

Фактор ризику – це ступінь невизначеності, ймовірність того, що очікувані результати виявляться відмінними від прогнозованих (тобто будуть більше або менше) [2; 3; 4]

При оцінці існують різні види ризику, і жодне з вкладень в умовах ринкової економіки не є абсолютно безризиковим. Переважна більшість зарубіжних авторів слідом за Кейнсом виділяє наступні ризики: операційний ризик; ринковий ризик; кредитний ризик. До цих базових ризиків додають ще кілька варіантів, що зустрічаються в тій чи іншій послідовності: діловий ризик; ризик ліквідності; юридичний ризик. [2, с. 240]

Касьяненко Т. Г. виділила серед великої кількості класифікацій ризиків кілька основних його видів [3, с. 241]: операційні (техніко-виробничі); фінансові (виникають в сфері відносин ринкових суб'єктів з банками та іншими фінансовими інститутами); інвестиційні (і інноваційні); ринкові (ризики ліквідності, товарні – для підприємств-виробників проявляються головним чином в ризиках відсутності попиту на товар); комплексні (основним проявом яких є ризик інфляції).

Валдайцев С. В., Корягін М. В. всі ризики розділяють на дві групи: систематичні (зовнішні ризики бізнесу, тобто ризики кон'юнктури ринків збуту і закупівель покупних ресурсів) та несистематичні (внутрішні ризики бізнесу, обумовлені характером («стилем») управління ним (управління фірмою) ризики [4; 2, с. 44].

Враховуючи той факт, що акціонерні товариства функціонують в умовах фінансового ринку та використовують в своїй діяльності фінансові інструменти, можна виокремити ключові фактори ризику:

Кредитний ризик – ризик того, що контрагент не виконає своїх зобов'язань за фінансовими інструментами або за контрактом, що може призвести до фінансових збитків (або являє собою ризик фінансового збитку для товариства внаслідок невиконання клієнтом або контрагентом за договором про фінансовий інструмент свого зобов'язання перед товариством);

Ринковий ризик полягає в тому, що зміни ринкових курсів, таких як валютні курси, процентні ставки та курси цінних паперів, будуть впливати на доходи або на вартість фінансових інструментів. Таким чином, виділяють ціновий ризик, валютний ризик, ризик зміни процентної ставки.

Ризик ліквідності – це ризик того, що товариство матиме труднощі при виконанні фінансових зобов'язань.

Ризик управління (достатності) капіталом полягає у забезпеченні продовження діяльності на безперервній основі, забезпечуючи при цьому максимальний прибуток бізнесу, оптимізацію балансу між позиковими і власними коштами.

Фактор вартості – це параметр, який впливає на зміну вартості об'єкта оцінки. Це ціла система факторів вартості акціонерних товариств, яка містить велику їх кількість, оцінка

яких потребує значних матеріальних витрат, тому головною метою є визначення ключових факторів [3].

З огляду на існуючі підходи до факторів вартості, на нашу думку, ключовими для оцінки вартості акціонерного товариства мають бути фактори, які сформовані за певними рівнями:

політичні – це політична стабільність в країні, державне регулювання ринку цінних паперів та податкове законодавство, асоціація України з ЕС, військова ситуація на сході України;

економічні – це загальний рівень розвитку економіки країни і фондового ринку в цілому, рівень інфляції та валютні коливання, інвестиційна привабливість в країні, оцінюваного акціонерного товариства, регіону, дохідність та ринкове реноме об'єкта оцінювання;

соціальні – це рівень освіти, рівень задоволення потреб споживачів, темпи приросту доходів споживачів тощо;

технологічні – це рівень розвитку інформаційних технологій, ступінь розвитку інновацій, фінансування наукових розробок, вкладання капіталу в технічне переозброєння та модернізацію.

Значимість кожного з факторів і ступінь їх впливу на вартість акціонерного товариства залежать від галузі, в якій воно діє, і цільового кола інвесторів, на яке воно орієнтується [6, с. 331]

Схематичне зображення ключових факторів оцінки вартості акціонерного товариства наведено на рис. 1.



Рис. 1. Ключові фактори оцінки вартості акціонерного товариства

Враховуючи те, що управління вартістю означає управління факторами вартості, можна визначити п'ять його складових:

1. Застосування вартісного мислення в процесі стратегічного планування. Визначаються напрямки подальшого розвитку підприємства, а також виявляється де і коли створюється вар-

тість, ефективність роботи елементів ланцюга створення вартості та співвідносяться показники підрозділів підприємства з показниками конкурентів.

2. Застосування оперативного планування для управління вартістю підприємства. Складова включає розробку та впровадження системи показників для контролю поточної діяльності. Система показників відображає процес створення вартості та внесок кожної організаційної одиниці підприємства у цей процес.

3. Управління ключовими факторами вартості. Одночасно зі стратегією підприємства розробляються комплекси програм для впливу на основні фактори вартості.

4. Система мотивації, яка встановлює зв'язок між винагородою та досягненням цільових показників вартості.

5. Засоби спілкування з акціонерами, тобто створення спеціальних форм звітності, пов'язаних з управлінням вартістю підприємства.

Висновки. Отже, було визначено ключові фактори для оцінки вартості акціонерного товариства за певними рівнями та структуровано фактори, що впливають на вартість акціонерного товариства. Виділено три основні групи факторів: часу, ризику та вартості. Ключові фактори для оцінки вартості акціонерного товариства сформовані за певними рівнями: політичними, економічними, соціальними та технологічними. Дослідження дало змогу дійти висновку, що, на вартість акціонерного товариства чинять вплив безліч факторів, які можуть змінюватися залежно від часу та неправильний відбір ключових факторів може призвести до викривлення вартісної оцінки акціонерного товариства.

1. Валдайцев С. В. *Оценка бизнеса* / С. В. Валдайцев. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 360 с.

2. Карпенко А. В., Асканова О. В. *Проблемы управления стоимостью предприятий машиностроения: монография*. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та; Рубцовск: Рубцовский индустриальный институт, 2013. – 141 с.

3. Касьяненко Т. Г. *Современные проблемы теории оценки бизнеса* / Т. Г. Касьяненко. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2012. – 353 с.

4. Корягін М. В. *Оцінювання вартості підприємства в системі бухгалтерського обліку: монографія* / М. В. Корягін. – Львів: ТОВ «НВП «Інтерсервіс», 2012. – 261 с.

5. Мендрул О. Г. *Фондовий ринок: операції з цінними паперами*. / О. Г. Мендрул, Г. О. Швидаченко – К.: КНЕУ, 2000. – 156 с.

6. Момот Т. В. *Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: монографія* / Т. В. Момот – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.

7. Коупленд Т. *Стоимость компаний: оценка и управление* / Т. Коупленд, Коллер Т., Дж. Мурин; – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 576 с.

8. Паламарчук В. П. *Оценка бизнеса*. / В. П. Паламарчук – М.: «Экономика и жизнь», 2004. – 110 с.

9. Сердюков К. Г. *Этапы перехода к бездокументарному рынку ценных бумаг и их особенности* / К. Г. Сердюков, И. В. Сердюкова, А. В. Савченко // *Бизнес Информ*. – 2011. – № 3. – С. 110–113.

10. Сімонова Н. Е., Сімонов Р. Ю. *Оценка вартості підприємства* / Сімонова Н. Е., Сімонов Р. Ю. – М.: «Март», 2004. – 576 с.

E-mail: alieinikova.n91@mail.ru

УДК 657

Височан О.О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аналізу,
Національний університет «Львівська політехніка»

ОРМ-МОДЕЛЬ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ДІЯЛЬНОСТІ НЕБЮДЖЕТНИХ НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

У статті розглянуто організаційні аспекти формування облікової політики організацій некомерційного сектора економіки і запропоновано ОРМ-модель облікової політики з врахуванням трьох детермінант, які встановлюють пріоритети і конкретизують її мету, залежно від потреб споживачів облікової інформації, а саме: обмеження, ризику, можливості. Розроблено ієрархію рівнів облікової політики, в якій остання може набувати стандартизованих, превентивних, перспективних та збалансованих ознак. Запропоновано авторське визначення поняття «збалансована облікова політика». Базовими вимогами до збалансованої облікової політики встановлено: нормативну відповідність, пруденційну спрямованість та продуктивну гнучкість.

Ключові слова: збалансована облікова політика, небюджетні неприбуткові організації, обмеження, ризик, можливість.

ОРВ-МОДЕЛЬ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕБЮДЖЕТНЫХ НЕПРИБЫЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Височан О.О.

В статье рассмотрены организационные аспекты формирования учетной политики организаций некоммерческого сектора экономики и предложена ОРМ-модель учетной политики с учетом трех детерминант, которые устанавливают приоритеты и конкретизируют ее цель, в зависимости от потребностей потребителей учетной информации, а именно: ограничения, риски, возможности. Разработана иерархия уровней учетной политики, в которой последняя может приобретать стандартизованных, опережающих, перспективных и сбалансированных признаков. Предложено авторское определение понятия «сбалансированная учетная политика». Базовыми требованиями к сбалансированной учетной политике установлено: нормативное соответствие, пруденциальную направленность и производительную гибкость.

Ключевые слова: сбалансированная учетная политика, небюджетные неприбыльные организации, ограничение, риск, возможность.

RRO-MODEL OF ACCOUNTING POLICY IN THE ACTIVITIES OF OFF-BUDGET NON-PROFIT-ORGANIZATIONS

Vysochan O.

The article considers the organizational aspects of formation of accounting policy organizations of the nonproftIT-sector. The proposed ORM-model accounting policy based on three determinants that establish priorities and specify its purpose, depending on the needs of users of accounting information, namely: constraints, risks, opportunities. Developed the hierarchy of levels in accounting policies, may purchase standardized, proactive, forward-looking and balanced characteristics. The author's definition of «balanced policy» represented. The basic requirements of a balanced set of accounting policies: compliance with regulatory, prudencial oriented and productive flexibility.

Keywords: balanced accounting policy, non-budget non-proftIT-organizations, restrictions, risk, opportunity.

Постановка проблеми. Розвиток небюджетних неприбуткових організацій в Україні характеризується стабільністю та поступовим розумінням їх важливості в сучасному суспільстві.

Некомерційний сектор, покликаний реалізовувати соціальні, культурні, добродійні цілі, відіграє надзвичайно важливу роль в ринковій економіці. Різке зростання значення некомерційної сфери для розвитку національної економіки вимагає переоцінки всього підходу до її місця і ролі в системі господарювання, який склався традиційно. В умовах розширення і вдосконалення ринкових відносин економічні проблеми функціонування некомерційних організацій набувають все більше теоретичне і практичне значення [1, с. 5].

Складові управління комерційною організацією такі ж, як і некомерційною, але основна відмінність цих організацій в характері і цілі існування. Якщо ціллю комерційної організації є отримання прибутку, то зміст існування некомерційної організації – це вирішення суспільної задачі: фінансування охорони здоров'я, реформування житлово-комунального господарства, допомога дітям і т.д. – якщо це добродійний фонд; навчання і перепідготовка персоналу – якщо це освітня організація; розвиток національної культури – якщо це творчий союз і т.д. В некомерційних організаціях головне – це взаємодія з населенням з метою підвищення якості і рівня життя останнього [2, с. 236].

За таких умов одним із найбільш ефективних інструментів підтримки прийняття рішень у діяльності небюджетних неприбуткових організацій повинна стати облікова політика.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у сфері формування й реалізації облікової політики небюджетними неприбутковими організаціями ведуть такі вітчизняні й зарубіжні науковці: Баханькова Є.Р., Гура Н.О., Денисова Н.Л., Дружилівська Т.Ю., Єгорова Л.В., Коршунова Т.Н., Котлячков О.В., Котлячкова Н.В., Левицька С.О., Макальська М.Л., Мякініна Л.Н., Склярєнко З.А., Трушіцина А.Ю., Ягудіна Г.Г. й інші. Їхні зусилля спрямовані на вдосконалення теорії, організації й методології облікової політики, однак низка проблем досі залишаються невирішеними.

Мета статті. Мета статті полягає в удосконаленні організаційних аспектів формування й реалізації облікової політики небюджетними неприбутковими організаціями. Як наслідок, завданнями виокремлено:

- розроблення моделі облікової політики з врахуванням детермінант, які встановлюють пріоритети і конкретизують її мету, залежно від потреб споживачів облікової інформації;
- встановлення ієрархії рівнів облікової політики за низкою її базових характеристик;
- представлення авторського визначення поняття «збалансована облікова політика» та виокремлення основних функціональних вимог до неї.

Виклад основних результатів дослідження. При формуванні облікової політики бухгалтеру некомерційної організації слід відштовхуватись від того, що в ній, в першу чергу, повинні знайти відображення всі способи ведення бухгалтерського обліку, які застосовуються в даній організації, щодо тих питань, за якими законодавство передбачає декілька можливих варіантів ведення обліку або за якими способи ведення бухгалтерського обліку на нормативному рівні взагалі не встановлені [3, с. 12]. На думку О.В. Котлячкова, Н.В. Котлячкової та Н.Л. Денисової, при формуванні облікової політики економічного суб'єкта, в тому числі і некомерційної організації, особа, відповідальна за її формування, повинна виходити зі свого професійного судження і бачення основ некомерційної діяльності [4, с. 26]. Щодо першого, то заслуговує на увагу визначення запропоноване Т.Ю. Дружилівською та Т.Н. Коршуновою для використання при організації обліку в суб'єктах некомерційного сектору економіки: професійне судження – це думка професійного бухгалтера стосовно способів ведення бухгалтерського обліку, яка необхідна у тих випадках, коли для обліку та відображення у звітності об'єктів і фактів господарської діяльності необхідно враховувати специфіку конкретної організації і її діяльності [5, с. 25].

Процес формування облікової політики некомерційними організаціями за Є.Р. Баханьковою та М.Л. Макальською складається із таких етапів: 1) оцінка існуючого процесу збору інформації і обробки фінансової та облікової інформації; 2) розробка стандартів управлінського обліку; 3) розробка стандартів бухгалтерського обліку; 4) узгодження управлінських і бухгалтерських аспектів облікової політики; 5) взаємодія облікової політики з іншими функціями управління підприємством; 6) встановлення впливу облікової політики на показники фінансового стану організації; 7) встановлення механізму внесення змін до облікової політики [6]. Згідно методики складання облікової політики, запропонованої Л.В. Єгоровою, виокремлено чотири її частини: організаційна; частина, яка визначає бухгалтерські стандарти некомерційної організації; частина, яка визначає податковий облік в некомерційній організації; вимоги до облікової політики [7, с. 91-92]. В роботі З.А. Скляренко та А.Ю. Трушіциної представлено таку структуру облікової політики (для житлових, житлово-будівельних кооперативів, товариств власників житла): організаційно-технічні елементи, методологічні елементи, зміни облікової політики, розкриття облікової політики [8, с. 34].

Як вірно зазначає Г.Г. Ягудіна, структура облікової політики некомерційних організацій включає ті ж розділи, що й облікова політика будь-якої комерційної організації – загальні положення, організаційні, технічні і методичні питання ... Основна відмінність від комерційних організацій полягає в змісті методичного розділу облікової політики – основного розділу, який визначає всю систему формування показників некомерційної організації [9, с. 43]. У джерелі [10, с. 39] наводяться такі елементи облікової політики небюджетних неприбуткових організацій: встановлення фінансового року з розбивкою на періоди; визначення методів оцінки активів і пасивів та розрахунку фінансового результату з врахуванням законодавчих обмежень; встановлення способів ведення облікових реєстрів.

Як бачимо, питання формування облікової політики викликає закономірний інтерес у сучасних науковців, однак критично важливим залишається встановлення факторів, які дозволяють співвіднести потреби її користувачів із можливостями розробників та об'єктивною необхідністю у висвітленні конкретних положень.

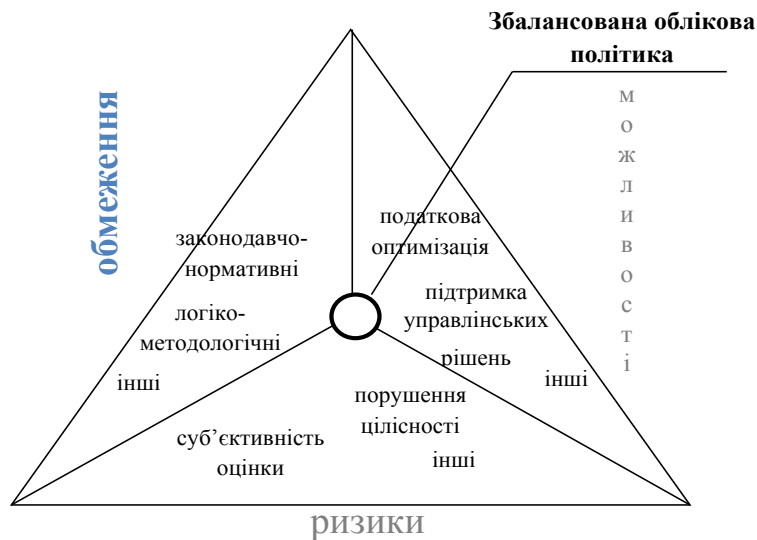


Рис. 1. ORM-модель облікової політики*

* Власна розробка

Для вдосконалення організації облікового процесу підприємств (організацій, установ), в т.ч. некомерційного сектору, пропонуємо використання ОРМ-моделі формування облікової політики (рис. 1).

Формування облікової політики згідно ОРМ-моделі здійснюється з врахуванням трьох детермінант, тобто найважливіших чинників, які встановлюють пріоритети і конкретизують її мету, залежно від потреб споживачів облікової інформації:

- обмеження;
- ризики;
- можливості.

На рис.1 відображено лише незначну частину складових детермінант моделі. Конкретизація їх складу та характеристика повинна бути предметом детальнішого дослідження.

Відповідно до них, облікова політика може формуватися з використанням таких підходів:

1) *стандартизований* (орієнтація на обмеження) – облікова політика, в першу чергу, заснована на дотриманні чітких умов і критеріїв, задоволення яких повинно забезпечити досягнення основної мети її використання. Це, організаційно і методологічно, найбільш простий і багато в чому формальний підхід до побудови облікової політики, при якому основною умовою залишається дотримання встановлених норм і стандартів. Часто таку політику встановлюють вищі органи щодо підвідомчих структур для досягнення максимальної впорядкованості і методологічної єдності ведення обліку. При цьому використовуються термінологічні конструкції на зразок «типова облікова політика» чи «рекомендована облікова політика»;

2) *превентивний* (орієнтація на ризики) – облікова політика покликана зменшити можливий негативний вплив від настання несприятливих подій в господарській діяльності організації. В основі її розробки покладено песимістичний сценарій розвитку суб'єкта, за якого ймовірність настання збитків оцінюється високо, а сама облікова політика розглядається як ефективний засіб мінімізації потенційних втрат;



Рис. 2. Ієрархія рівнів облікової політики (ОП)*

* *Власна розробка*

3) *перспективний* (орієнтація на можливості) – облікова політика формується для якнайповнішого використання сприятливих обставин, які забезпечують зростання показників діяльності підприємства (установи, організації). Практичне втілення такої політики на етапі зрілості дозволяє отримати додаткові вигоди, використовуючи організаційно-методологічний інструментарій, не пов'язаний із зростанням обсягів реалізації;

4) *збалансований* – поєднання попередніх підходів з метою використання переваг кожного з них. Він є найбільш складним для втілення, оскільки вимагає врегулювання багатьох факторів, умов та критеріїв, потребує залучення висококваліфікованих фахівців (інколи зовнішніх консультантів) і максимально спрямований на інформаційну та обліково-методологічну підтримку прийняття ефективних управлінських рішень.

У випадку стабільного зростання підприємства (установи, організації) останній варіант є пріоритетним, що, однак не виключає ефективного використання попередніх на інших етапах його розвитку. Скажімо, на етапі зародження, найбільш доцільним може бути формування облікової політики за стандартизованим принципом, а при досягненні фази спаду використовуватиметься превентивний підхід.

Фактично, ці чотири типи облікової політики формують ієрархічну модель, залежно від їх рівня складності, технічної й функціональної інтелектуалізованості та участі в управлінському процесі (рис. 2).

Чим вище знаходиться облікова політика в ієрархічній піраміді, тим складнішим та інноваційно-містким є процес її підготовки, відповідно, тим вищими є вимоги до неї як інструменту підтримки прийняття управлінських рішень.

Під збалансованою обліковою політикою розуміємо сукупність принципів, методів і процедур, які забезпечують дотримання оптимального співвідношення детермінант обмеження, ризику та можливості для досягнення мети ведення бухгалтерського обліку.

Відповідно, базовими вимогами до збалансованої облікової політики є:

1) *нормативна відповідність* законодавчо-інструктивним вимогам з питань обліку та оподаткування; умовам, дотримання яких покликано забезпечити якість облікової інформації; технічним вимогам щодо оформлення та змісту Наказу про облікову політику тощо;

2) *пруденційна спрямованість* – облікова політика повинна забезпечити мінімізацію суб'єктивності в оціночних судженнях та зменшення інших ризиків, які виникають у зв'язку з динамічністю умов середовища для недопущення недостовірності облікової інформації;

3) *продуктивна гнучкість*, яка виявляється у здатності використання сприятливих нагод для покращення фінансово-економічних показників діяльності та забезпечення стабільного функціонування підприємства (установи, організації) обліковими засобами.

Висновки. Отже, результатами дослідження, які становлять науково-прикладну цінність, є:

1) пропонується ОРМ-модель формування облікової політики у небюджетних неприбуткових організаціях полягає у врахуванні трьох детермінант, які встановлюють пріоритети і конкретизують її мету, залежно від потреб споживачів облікової інформації: обмеження; ризику; можливості. Відповідно до них, облікова політика може формуватися з використанням таких підходів: стандартизований (орієнтація на обмеження); превентивний (орієнтація на ризики); перспективний (орієнтація на можливості); збалансований;

2) залежно від рівня складності, технічної та функціональної інтелектуалізованості та участі в управлінському процесі існує ієрархічна взаємозалежність між різними типами облікової політики;

3) збалансована облікова політика є найбільш прогресивною і складається із сукупності принципів, методів і процедур, які забезпечують дотримання оптимального співвідношення детермінант обмеження, ризику та можливості для досягнення мети ведення бухгалтерського обліку;

4) базовими вимогами до збалансованої облікової політики є: нормативна відповідність; пруденційна спрямованість; продуктивна гнучкість.

Перспективами подальших розвідок в обліковій теорії й практиці вбачаємо у конкретизації та поданні економічної характеристики структурних елементів стандартизованої, превентивної, перспективної та збалансованої типів облікової політики у небюджетних неприбуткових організаціях.

1. Шекова Е.Л. Экономика и менеджмент некоммерческих организаций : учебное пособие / Е.Л. Шекова. – Санкт-Петербург: Лань, 2004. – 192 с.

2. Вольська О.М. Основи управління некомерційними організаціями / О.М. Вольська // Економіка будівництва і міського господарства. – 2014. – Том 10, № 4. – С. 233-242.

3. Мякина Л.Н. Организация бухгалтерского учета в некоммерческих организациях / Л.Н. Мякина // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2006. – № 13(157). – С. 9-15.

4. Котлячков О.В. Основы формирования учетной политики некоммерческих организаций / О.В. Котлячков, Н.В. Котлячкова, Н.Л. Денисова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2013. – № 8(320). – С. 24-32.

5. Дружиловская Т.Ю. Сущность учетной политики в современном бухгалтерском учете некоммерческих организаций / Т.Ю. Дружиловская, Т.Н. Коршунова // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2014. – № 11(347). – С. 19-26.

6. Баханькова Е.Р. Некоммерческие организации в России: финансовое управление : учебно-практическое пособие / Е.Р. Баханькова, М.Л. Макальская. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 336 с.

7. Егорова Л.В. Специфика учетной политики некоммерческих организаций / Л.В. Егорова // Финансы и бизнес. – 2007. – № 3. – С. 86-93.

8. Склярченко З.А. Бухгалтерский и налоговый учет в жилищных, жилищно-строительных кооперативах, товариществах собственников жилья / З.А. Склярченко, А.Ю. Трущицына // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2009. – № 23(239). – С. 31-38.

9. Ягудина Г.Г. Формирование учетной политики в автономных учреждениях / Г.Г. Ягудина // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. – 2012. – № 3(291). – С. 42-45.

10. Czubałowska K. Rachunkowość jednostek nieprowadzących działalności gospodarczej / K. Czubałowska, K. Winiarska. – Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2015. – 274 s.

E-mail: osidach_o@ukr.net

УДК 657

Гандзюк О.В.

аспірант кафедри обліку у виробничій сфері,
Тернопільський національний економічний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

У статті розглянуто інформаційне та організаційно-методичне забезпечення аналізу фінансової звітності на прикладі будівельних підприємств України для найбільш повного врахування запитів зацікавлених користувачів. Визначено, що при здійсненні аналізу фінансової звітності будівельного підприємства необхідно враховувати його організаційно-технологічні особливості, а також постійну зміну впливу факторів зовнішнього середовища, які безпосередньо впливають на склад та структуру фінансової звітності. Надано рекомендації щодо узагальнення та представлення результатів аналізу звітності, зокрема із застосуванням інтерактивних аналітичних панелей, що сприятиме підвищенню рівня інформаційного забезпечення менеджерів для прийняття ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: будівельні підприємства, аналіз, фінансова звітність, користувачі, управлінські рішення, інформаційне забезпечення, інтерактивні аналітичні панелі.

ИНФОРМАЦИОННОЕ И ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Гандзюк О.В.

В статье рассмотрены информационное и организационно-методическое обеспечение анализа финансовой отчетности на примере строительных предприятий Украины для наиболее полного учета запросов заинтересованных пользователей. Определено, что при осуществлении анализа финансовой отчетности строительного предприятия необходимо учитывать его организационно-технологические особенности, а также постоянное изменение влияния факторов внешней среды, которые непосредственно влияют на состав и структуру финансовой отчетности. Даны рекомендации по обобщению и представлению результатов анализа отчетности, в том числе с применением интерактивных аналитических панелей, что будет способствовать повышению уровня информационного обеспечения менеджеров для принятия эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: строительные предприятия, анализ, финансовая отчетность, пользователи, управленческие решения, информационное обеспечение, интерактивные аналитические панели.

INFORMATION, ORGANIZATIONAL AND METHODOLOGICAL SUPPORT OF FINANCIAL STATEMENT ANALYSIS

Gandzyk O.

In the article considered the information, organizational and methodological support analysis of financial statements by the example of construction companies Ukraine. The aim of article is to study and improve the informational, organizational and methodological provision of financial statement analysis

for construction companies to fully take into account requests of interested users. Determined that when assessing the financial statements of the construction firm must consider organizational and technological features, and constant change impact of environmental factors that directly affect the composition and structure of financial statements. The recommendations for summarizing and presenting results of analysis reports, including the use of interactive analytical panels that will increase the level of information management software for effective management decisions.

Keywords: *construction companies, analysis, financial reporting, users, management decisions, information support, interactive analytical panels.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, ефективне функціонування менеджменту будівельних підприємств передбачає формування та підтримку оптимальної структури фінансових ресурсів, які б дали йому змогу забезпечувати фінансову стійкість, платоспроможність та отримувати максимально можливий прибуток. Визначити сукупність параметрів фінансового стану підприємства та результатів його діяльності, дослідити вплив чинників зовнішнього середовища, з метою оцінки майбутніх умов функціонування, дозволяє використання інформації фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних та практичних аспектів формування звітності, аналізу та прогнозуванню її показників, висвітлено у працях багатьох вітчизняних авторів: Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, О.О. Гуменюк, Г.М. Давидова, В.А. Дерія, З.-М. В. Задорожного, Л.М. Кіндрацької, Є.В. Мниха, Л.В. Нападівської, П.Р. Пуцентейла, А.М. Стельмашука, Л.І. Федоришиної, П.Я. Хомина, В.Г. Швеця, та ін. Крім того, проблеми звітності, процедури її складання та аналізу в умовах ринкової економіки досить повно висвітлені в працях вчених країн близького і далекого зарубіжжя: Є.В. Брігхема, Л.В. Іоніда, Е. Хелфера, Л.С. Соколова, Г.Г. Кірейцева, Р.С. Сейфуліна, К.Ю. Циганкова тощо. Їх досягнення стали основою для удосконалення звітності та методики її аналізу.

Однак вивчення наукових праць з цієї проблеми дало змогу зробити висновок про те, що на сьогодні існує велика кількість недостатньо вивчених та неузгоджених питань щодо використання звітності як інформаційної бази аналізу фінансового стану саме будівельних підприємств, як однієї з найбільш важливих галузей економіки України. Саме тому виникає об'єктивна необхідність подальшого поглиблення досліджень, спрямованих на удосконалення методики аналізу звітності будівельних підприємств та забезпечення адекватності його результатів вимогам зацікавлених користувачів для обґрунтування та прийняття управлінських рішень.

Мета статті. Метою даної статті є вивчення та удосконалення інформаційного, організаційного та методичного забезпечення аналізу фінансової звітності будівельних підприємств для найбільш повного врахування запитів зацікавлених користувачів.

Виклад основних результатів дослідження. Під аналізом фінансової звітності, як зазначає професор А.М. Стельмашук, розуміють висвітлення взаємозв'язків та взаємозалежності між різними показниками його фінансово-господарської діяльності, що представлені у звітності [5]. Зовнішніми та внутрішніми користувачами визначається мета аналізу звітності, яка передбачає оцінку фінансово-господарської діяльності підприємства, перспективи його розвитку, формує завдання та основні напрямки аналізу.

Будівництво вважається однією з провідних галузей, що впливає на розвиток матеріальної бази всього виробничого потенціалу країни. Вирішуючи масштабні економічні завдання, будівельна галузь стимулює розробку і впровадження оптимальних технічних, технологічних і організаційних рішень, які мають мультиплікативний ефект для всієї економіки. З урахуванням подальшого комплексного економічного розвитку областей та районів України, у контексті реформи децентралізації, забезпечення повного виконання обсягів будівельно-монтажних робіт географія

галузі постійно розширюватиметься. Дана галузь вітчизняної економіки є достатньо капітало-місткою і суттєво залежить від активності інвестиційної діяльності та залучених інвестицій.

Досліджуючи інвестиційну привабливість будівництва, Т.М. Винник, зазначає, що існує тісний взаємозв'язок між параметрами інвестиційної привабливості галузі та рівнем ефективності діяльності, адже чим більша зацікавленість безпосередніх інвесторів у реалізації проєктів та привабливіший інвестиційний клімат, тим більші обсяги виготовленої будівельними підприємствами продукції та кращі показники їх діяльності [1, с. 240].

Господарська діяльність підприємств будівельної галузі характеризується низкою організаційно-технологічних особливостей, які здійснюють суттєвий вплив на організацію бухгалтерського обліку та формування облікової звітності. Професор З.-М.В. Задорожний до особливостей будівельного галузі відносить довго тривалість будівництва, участь у будівництві генпідрядник і субпідрядних організацій, переважно індивідуальний і дрібносерійний характер виробництва, рухомість структурних підрозділів і самих організацій, нерухомість будівельної продукції, різні способи ведення робіт, територіальна розпорошеність об'єктів, залежність від природних факторів [3, с. 17]. Тому, відповідно до організаційно-технологічних особливостей, важливо зазначити, що успішність розвитку цього бізнесу залежить від наявності найбільш ліквідних активів, швидкості оборотності запасів, дебіторської заборгованості, раціонального розподілу власного і позикового капіталу, залучення та своєчасного погашення позикових коштів. При здійсненні аналізу необхідно також враховувати, що відбувається постійна зміна впливу факторів зовнішнього середовища, які впливають на склад та структуру фінансової звітності.

Для проведення ефективного аналізу фінансової звітності підприємства, необхідно розглянути його інформаційне забезпечення та відповідні складові. Як зазначає Бруханський Р.Ф., концептуального значення в сучасних умовах динамічного розвитку економіки набувають параметри трансформації та використання інформації, які і акумулюють зміст терміну інформаційне забезпечення. Організація належного стану інформаційного забезпечення можлива лише за умови його адекватного супроводу, зокрема управлінського і технічного [6, с. 24]. Відповідно до вищезазначеного, система інформаційного забезпечення аналізу звітності повинна забезпечувати виконання наступних функцій: зміст; кількість інформації; форма та композиція. Інформаційна система аналізу звітності, дозволяє здійснювати обробку інформації в оперативному режимі, приймати управлінські рішення, забезпечує виконання приписаних їй функцій точно та оперативно. Здійснення облікових регламентів та процесів відбувається у рамках визначеної системи, яка передбачає три об'єкта: джерело інформації, користувачі інформації та комунікативне середовище. Відтак, джерелом інформації для аналізу звітності виступають облікові та не облікові дані про стан діяльності будівельного підприємства, комунікативним середовищем виступає облікова звітність, а також додаткові дані, які дозволяють якісно розкрити числові показники господарської діяльності, а користувачами інформації – зовнішні та внутрішні користувачі. Потужне інформаційне забезпечення аналізу звітності виступає чи не найважливішою складовою процесу ефективного реалізації процедур аналізу, що у подальшому дасть змогу менеджерам та керівництву прийняти на його основі відповідні управлінські рішення. Для прийняття тактичних рішень та в рамках методичного забезпечення тактичного аналізу визначимо специфічні методи аналізу фінансової звітності. Тактичний аналіз підпорядковується конкретизації визначених завдань крізь призму планів та їх ресурсного забезпечення. Відповідно, з метою отримання аналітичної інформації та можливості прийняття тактичних рішень, на нашу думку даний вид аналізу повинен включати динамічний, структурний та коефіцієнтний аналіз фінансової звітності. Коефіцієнтний аналіз звітності є основним та найбільш поширеним інструментом як документарного нагляду, з огляду на простоту застосування, низькі витрати часових та матеріальних ресурсів тощо. Сутність методу полягає у детальному дослідженні фінансової звітності шляхом техніки

горизонтального та вертикального економічного аналізу, побудови системи аналітичних коефіцієнтів. Далі розглянемо саме коефіцієнтний аналіз фінансової звітності об'єкта дослідження.

Сучасні будівельні компанії зазнають постійних змін в системі оцінки фінансово-господарської діяльності, переходячи від однієї стадії життєвого циклу бізнесу до іншої, що пояснюється тим, що на різних стадіях використовуються різні методи залучення капіталу та управління фінансами, а відповідно змінюються і ризики, з якими зіштовхується підприємство. Отже і значення фінансових коефіцієнтів, для проведення аналізу на різних стадіях життєвого циклу також різне. Досліджуване підприємство ТзОВ «Тернопільбуд» знаходиться на стадії стійкого розвитку, тому напрямок аналізу повинен бути зорієнтований на розрахунок показників рентабельності, ефективності використання ресурсів, показників ділової активності, внутрішньому аналізу виконання бюджетів. У зв'язку з цим основними напрямками аналізу фінансового стану об'єкта дослідження за даними фінансової звітності та відповідно до цілей управління і потребам користувачів можливості розширення і підвищення інформативності аналітичної оцінки є: аналіз ліквідності майна; аналіз ділової активності; коефіцієнтний аналіз фінансового стану; аналіз прибутковості діяльності (таблиця 1).

Таблиця 1. Коефіцієнтний аналіз фінансової звітності ТзОВ «Тернопільбуд», %

Група та назва показників	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016
Показники ліквідності			
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	2,8	0,8
Коефіцієнт проміжної ліквідності	1,2	5,3	4,0
Коефіцієнт загальної ліквідності (покриття)	1,8	7,6	5,7
Власний оборотний капітал	26393,0	118144,0	107066,0
Показники ділової активності			
Оборотність дебіторської заборгованості	-	6,8	7,5
Оборотність кредиторської заборгованості	-	7,8	19,0
Період погашення дебіторської заборгованості, днів	-	53,3	48,9
Період погашення кредиторської заборгованості, днів	-	46,7	19,3
Оборотність постійних активів	-	0,5	0,7
Оборотність активів	-	0,5	0,4
Оборотність чистих активів	-	0,4	0,5
Оборотність товарно-матеріальних запасів	-	3,7	4,9
Період обороту товарно-матеріальних запасів, днів	-	98,4	75,0
Тривалість операційного циклу, днів	-	151,7	123,9
Тривалість фінансового циклу, днів	-	105,0	104,6
Показники фінансової стійкості			
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,3	0,2	0,1
Коефіцієнт фінансової залежності	3,7	5,2	6,7
Коефіцієнт заборгованості	0,5	0,6	0,6
Відношення довгострокових кредитів до капіталізації	0,4	0,6	0,6
Відношення довгострокових кредитів до власного капіталу	1,4	2,9	3,9
Відношення заборгованості до власного капіталу	1,8	3,2	4,2
Показники прибутковості			
Рентабельність активів	-	0,5	0,6
Рентабельність власного капіталу	-	2,2	3,8
Рентабельність продажу	1,8	2,1	1,7
Рентабельність чистих активів	-	0,5	0,7
Рентабельність оборотних активів	-	2,6	2,6
Фондовіддача	-	259,1	391,4

Аналіз фінансового стану доцільно починати з визначення ліквідності майна і здатності організації своєчасно і в повному обсязі виконувати поточні зобов'язання. Результати аналізу ліквідності важливі для внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації. Специфіка діяльності економічного суб'єкта впливає на значення коефіцієнтів ліквідності. Незважаючи на те, що показники ліквідності мають рекомендовані нормативні значення, вони не завжди прийнятні для оцінки результатів фінансово-господарської діяльності конкретної фірми. Так, для будівельних організацій особливу увагу слід звернути на залишки грошових коштів та дебіторської заборгованості, за рахунок яких можна забезпечити безперебійність процесу будівництва, а отже, на значення коефіцієнтів абсолютної і проміжної ліквідності. Достатня сума грошових коштів дозволить покрити будівельні витрати і управлінські витрати.

Дані таблиці, показують що, поточні зобов'язання будівельного підприємства покриті грошовими коштами лише у розмірі 5,7 за підсумками 2016 року, що нижче значення 2015р. на 1,9. При цьому власний оборотний капітал скоротився на 9,4% (на 11078,0). Погашення дебіторської заборгованості покупцями житлових приміщень, а також об'єктів виробничого призначення дозволить керівництву ТзОВ «Тернопільбуд» в повній мірі погасити короткострокову заборгованість перед постачальниками будівельних матеріалів, персоналом та бюджетом. Причому значення коефіцієнту проміжної ліквідності до початку 2017 року склало 4.

Дані таблиці 1 відображають суттєве покращення фінансового стану ТзОВ «Тернопільбуд» на кінець 2016 року. Активність будівельної діяльності значно збільшилась, про що свідчить зниження періоду оборотності активів. Кількість днів на погашення дебіторської заборгованості суттєво зменшилась і склала на кінець 2016 року 48,9 днів, а по розрахунках з покупцями житла та іншого нерухомого майна зменшилось до 19,3 дня. Загалом оборотні активи використовувались протягом 2016 року ефективно.

Підприємство не відчуває суттєвих фінансових труднощів із погашенням кредиторської заборгованості. Термін погашення зобов'язань не перевищує і місяця (19,3 дня). Відповідно до даних таблиці, спостерігається підвищення фінансової стабільності розвитку ТзОВ «Тернопільбуд» на початок 2017 року, про що свідчать значення показників фінансової стійкості. Результати аналізу негативно характеризують фінансовий стан будівельного підприємства відносно можливості банкрутства: організація майже повністю залежить від залучених коштів (коефіцієнт автономії дорівнює 0,1). Заключним етапом аналітичних процедур є аналіз рентабельності активів, власного капіталу, чистих та оборотних активів. Рентабельність активів та власного капіталу станом на кінець 2016 року зросла і склала 0,6 та 3,8 відповідно.

В умовах поширення інформаційно-комп'ютерних технологій потребують вирішення питання ефективного впровадження програмних продуктів в інформаційні системи підприємств. Враховуючи те, що основним джерелом інформації про господарську діяльність підприємства є облікова система, в першу чергу, саме вона потребує комп'ютеризації та здійснення комплексу заходів, спрямованих на підвищення ефективності організації, чіткої алгоритмізації та оптимізації функцій учасників даного процесу [2, с. 6]. Для представлення результатів аналізу, в сучасних умовах швидкого розвитку інформаційних технологій, застосування інтерактивних динамічних панелей, стає невід'ємною частиною менеджменту. Під інтерактивними динамічними панелями, або ж дашбордами ("dashboard") сьогодні в бізнесі розуміється певний засіб візуалізації ключових бізнес індикаторів, який дає змогу швидко отримати уявлення про стан будь-якого аспекту діяльності підприємства або процесу (наприклад, поточний фінансовий стан, тенденції продажів, ефективність виробництва та ін.) [7]. Їх застосування будівельними підприємствами значно скоротить витрати часу для проведення необхідних розрахунків, підвищить їх якість, що безумовно матиме позитивний ефект у процесі оперативного управління будівельними процесами. Головною перевагою застосування інтерактивних динамічних панелей є можливість отримання

достовірних альтернативних рішень самим виконавцем робіт, для необхідного коригування звітів в реальному часі, який, поряд з безпосередньо самим рішенням, представленим максимально деталізовано, бачить ефект та наслідки після їх виконання. Можливість побудови інтерактивних динамічних панелей засобами MS Excel, якими користуються фактично у всіх будівельних підприємствах, дозволяє створювати їх власними силами та змінювати вигляд у разі потреби вже створених панелей, а простота та зручність їх функціоналу, презентабельність та доступність виведеної на них інформації сприяє підвищенню якісного рівня прийняття управлінських рішень.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можемо сформулювати певні висновки. Аналіз фінансового стану будівельного підприємства рекомендовано здійснювати комплексно, досліджувати сукупність параметрів економічної діяльності підприємства, при цьому особливого значення для формування висновків та прийнятті подальших ефективних управлінських рішень мають показники рентабельності та ділової активності.

Високий рівень зацікавленості користувачів звітності результатами аналізу та діагностикою діяльності підприємства пов'язаний насамперед тим, що аналізуючи її користувач може простежити зміни основних показників фінансово-господарської діяльності. Таким чином, аналіз формує інформаційну базу для прийняття стейкхолдерами економічно обґрунтованих рішень. Важливе значення в системі аналізу та прогнозуванні показників звітності має узагальнення, представлення та реалізація результатів. Перспективи автоматизації аналізу звітності та представлення їх результатів зацікавленим користувачам будівельних підприємств лежать в галузі застосування передового досвіду в моделюванні та формуванні систем підтримки прийняття рішень.

1. Винник Т.М. Оцінювання інвестиційної привабливості будівництва / Т.М. Винник // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – Тернопільський ін-т агропром. Виробництва НААН України, 2012. – № 9. – С. 240-244.

2. Документування в бухгалтерському обліку: процес ний підхід: монографія / С.Ф. Легенчук, К.О. Вольська, О.В. Вакун. – Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г.М., 2016. – 228 с.

3. Задорожний З.-М.В. Внутрішньогосподарський облік в будівництві: методологія та організація: автореф. дис. на здобуття наук. ст. д.е.н. за спеціальністю 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності). – Тернопіль, 2007. – 42 с.

4. Кулинич М.Б., Коваль Н.І. Удосконалення методики складання та аналізу фінансової звітності підприємств / М.Б. Кулинич, Н.І. Коваль // Випуск 6-2016. – С. 367-372.

5. Стельмащук А.М. Методичне забезпечення аналізу і прогнозування показників бухгалтерської фінансової звітності / А.М. Стельмащук // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал [електронний ресурс]. Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_2/86.pdf

6. Сучасний бухгалтерський облік, аналіз і аудит : галузевий аспект: кол. моногр. : у 2-х т. Т. 1 / за ред. П. Й. Атамас. – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – 357 с.

7. Dashboards: как это делают профи. Часть 1. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://perfect-excel.ru/publ/excel/dashboard/dashboards_kak_ehto_delaj_ut_profi_chast_1/11-1-0-36.

E-mail: Koval_Olia@ukr.net

УДК 65.012.12:33

Колісниченко П.Т.*кандидат економічних наук, науковий співробітник,
Уманський державний педагогічний університет***ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА**

У статті розглянуто основний зміст сучасних наукових підходів щодо поняття економічної безпеки підприємництва. Акцентовано увагу на тотожність, переваги та недоліки трактування економічної безпеки сучасними науковцями. Уточнена сутність понять «загроза», «економічна безпека» з огляду на необхідність захищеності суб'єктів господарювання від негативного впливу зовнішнього оточення та внутрішнього середовища. Узагальнена класифікація загроз та небезпек економічній безпеці суб'єктів малого та середнього підприємництва. Розкрита сутність основних небезпек і загроз та характеру їх впливу на економічну безпеку суб'єктів господарювання. Обґрунтована необхідність ідентифікації загроз економічній безпеці. Здійснена спроба систематизації та пошуку шляхів зниження загроз економічній безпеці підприємництва, реалізація яких зменшить ризики та забезпечить стабільний розвиток малого та середнього підприємства в державі.

Ключові слова: безпека, економічна безпека підприємництва, загрози економічній безпеці малого та середнього підприємства.

**ЭКОНОМИЧЕСКА БЕЗОПАСНОСТЬ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА****Колісниченко П.Т.**

В статье исследовано основное содержание современных научных подходов к понятию экономической безопасности предпринимательства. Акцентировано внимание на тождество, преимущества и недостатки формулировки экономической безопасности современными учеными. Уточнено сущность понятий «угроза», «экономическая безопасность», учитывая необходимость защищенности субъектов хозяйствования от негативного воздействия внешнего окружения и внутренней среды. Обобщена классификация угроз и опасностей экономической безопасности субъектов малого и среднего предпринимательства. Раскрыта сущность основных опасностей и угроз и характера их влияния на экономическую безопасность субъектов хозяйствования. Обоснована необходимость идентификации угроз экономической безопасности предпринимательства, реализация которых уменьшит риски и обеспечит стабильное развитие малого и среднего предпринимательства в стране.

Ключевые слова: безопасность, экономическая безопасность предпринимательства, угрозы экономической безопасности малого и среднего предпринимательства.

ECONOMIC SECURITY IN SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTREPRENEURSHIP**Kolisnichenko P.**

The substance in modern approaches regarding to economic security of the enterprises was studied in given article. The essence of the following notions as «safety», «economic risks», attempt in search of reductive methods in economic risks of the enterprises was accomplished. Also classification of economic risks and danger for small and medium-sized enterprises were given and analyzed in details.

Keywords: safety, economic security of enterprises, threats to the economic security of small and medium enterprises, economic risks and danger for small and medium-sized enterprises were given and analyzed in details.

Постановка проблеми. Економічна безпека малого і середнього підприємництва та її діагностика є досить актуальною проблемою, оскільки в державі на сьогодні не існує дієвого механізму її управління. Тому при наростанні кризових явищ і невизначеності економічної ситуації від підприємств вимагається посилена увага щодо вчасного розпізнавання економічних небезпек, які ставлять під загрозу його функціонування, тобто питань власної економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Темі питань загроз економічній безпеці на рівні окремих суб'єктів господарювання присвячено численні наукові праці. Вчені-економісти, такі як Омелянович Л.О., Долматова Г.Є., Шкарлет С.М., Фоміна М.В., Ковальов Д., Сухорукова Т., Шликов В.В. та ін., зосереджують увагу на виявленні й діагностиці джерел небезпеки для підприємств України та забезпеченні їх економічної безпеки.

Сучасна наукова думка на сьогодні різнилася достатньою кількістю точок зору щодо визначення самого терміну «економічна безпека підприємства», так і суміжних з ним понять, таких як «система економічної безпеки підприємства», «загроза безпеці підприємства», «загроза безпеці підприємництва» що, звісно, зумовило вибір теми статті і визначило її мету для подальшого дослідження та удосконалення понятійного апарату.

Мета статті. Метою статті є аналіз та дослідження загроз для економічної безпеки малого і середнього підприємництва.

Виклад основних результатів дослідження. Будь-яка наука, як і зокрема наука про економічну безпеку підприємства має основу, тобто понятійний апарат.

Так, поняття «безпека» з грецької мови перекладається як «володіти ситуацією» [1, с. 22-23], а термін «економічна безпека» вчені поєднують передусім з поняттям «національної безпеки», що в Законі України «Про основи національної безпеки України» розглядається як «захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечуються сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, нейтралізація реальних і потенційних загроз національним інтересам і запобігання їм» [2]. Виходячи з даних положень і міркувань, вчені намагаються якомога повніше дати визначення поняттю «економічна безпека».

Науковці Омелянович Л.О., Долматова Г.Є. пояснюють даний термін як «стан захищеності підприємства при організації взаємовідносин з іншими суб'єктами і його ресурсів, при якому гарантується стабільність функціонування, розширення, відтворення, впровадження і широке використання науково-технічних досягнень і соціальний розвиток» [3, с. 46].

Шкарлет С.М. [4, с. 29], також розглядаючи поняття економічної безпеки стосовно господарюючого суб'єкта, яке характеризується високим ступенем захищеності від існуючих небезпек, додає, що ця категорія є універсальною і відображає захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на усіх рівнях. При цьому основою економічної безпеки підприємства являється механізм забезпечення збалансованого та постійного розвитку, який можна досягнути при застосуванні всіх видів ресурсів і підприємницьких резервів, та при використанні якого досягається науково-технічний і соціальний розвиток і найбільш ефективне й стале функціонування.

Науковець Фоміна М.В., розглядаючи досліджуване поняття зі сторони найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для стабільного функціонування підприємства, зазначає, що «економічна безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання ресурсів з метою ліквідації загроз, забезпечення ефективного і стабільного функціонування підприємства в поточному та перспективному періодах» [6, с. 11].

Ковальов Д., Сухорукова Т. пропонують своє визначення, в якому «економічна безпека – це захищеність суб'єкта господарювання від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози, або пристосуватись до існуючих умов, що не відбиваються негативно на їх діяльності» [5, с. 49].

Шликов В.В. [7, с. 138], погоджуючись із даним твердженням, також акцентує увагу на реальних і можливих джерелах небезпеки або економічних загрозах, що мають значний вплив на стан захищеності життєво важливих інтересів підприємства.

Чим вищий економічний розвиток, тим більший спектр загроз при реалізації власного економічного інтересу, що на сьогодні малим та середнім підприємствам забезпечує ринковий механізм господарювання та надає широку свободу економічного вибору.

У тісному взаємозв'язку з поняттями «безпека» та «небезпека» є поняття «загроза», яке тлумачиться як дія певних факторів, що призводять до дестабілізації та пов'язані з порушенням законів і норм, недобросовісною конкуренцією, можливих втрат ресурсів, перешкоджає цілям та завданням підприємства у результаті впливу негативних внутрішніх чи зовнішніх факторів.

У табл. 1 представлено детальний розгляд загроз та небезпек, що характерні для малих та середніх підприємств.

При детальному дослідженні класифікації загроз та небезпек [8, 9] можна стверджувати, що найбільший вплив на малі та середні підприємства мають саме загрози за розташуванням відносно підприємства. Адже внутрішні (ендогенні) фактори безпосередньо пов'язані з фінансово-господарською діяльністю підприємства і зумовлюють вплив на її результати, дотримання технологій, соціальну сферу персоналу і організацію праці та інше. Щодо зовнішніх (екзогенних) факторів виникнення загроз та небезпек, які виникають за його межами, то підприємство не може заздалегідь спрогнозувати їх та відповідно вплинути на них, наслідком чого є виникнення збитків.

Крім виокремлених чинників загроз потенційну небезпеку для функціонування підприємств становить непрофесійна реакція менеджменту відповідних підрозділів на постійні зміни в зовнішньому середовищі та використання для виробництва продукції застарілих технологій. При цьому в кожній групі факторів, яка здійснює вплив на діяльність підприємства, виділяються чинники, які спрацьовують в кожному випадку випадково.

Також у процесі психологічних досліджень [10] науковцями встановлено, що ефективна робота персоналу багато в чому залежить від керівництва. Але, на жаль, достатньо часто зустрічається ситуація, коли робітники працюють не завдяки керівнику, а всупереч йому. Їхня професійна некомпетентність чи невідповідність професійно важливим вимогам призводить до руйнування мотивації у співробітників, створення несприятливої ситуації в колективі та ін., що в кінцевому результаті може спричинити загрозу ефективного функціонування підприємства.

На нашу думку, для запобігання формування небезпек і загроз та досягнення найбільш високого рівня економічної безпеки малих та середніх підприємств необхідно проводити роботу щодо забезпечення стабільності та ефективності функціонування інформаційної, фінансової, техніко-технологічної, екологічної, кадрової і правової складових та створити організаційно-економічний механізм розвитку партнерських відносин із суб'єктами ринку і органами державного управління. При цьому важливим для підприємств є постійний контроль та розробка заходів, які у процесі взаємодії з різними суб'єктами ринку будуть спрямовані на недопущення загроз.

Задля уникнення загроз економічній безпеці підприємства повинні ідентифікувати їх, тобто розпізнавати. Так, при взаємодії підприємства з постачальниками потенційну небезпеку можуть становити наступні чинники: несвоєчасність у поставці матеріальних ресурсів; раптове зростання цін на товари та витрат на їх постачання; порушення умов договору поставки; поставка продукції, що не відповідає стандартам і нормам [11]. При взаємодії зі споживачами – це може

бути: зниження платоспроможного попиту; недосконалість у законодавстві щодо захисту прав споживача; розповсюдження неправдивої інформації про продукцію, персонал, підприємство. Функціонування будь-якого підприємства завжди пов'язане з конкуренцією, тому важливо ідентифікувати наступні загрози: монополізацію зв'язків із постачальниками; агресивність у полі-

Таблиця 1. Класифікація загроз та небезпек економічної безпеці для малого та середнього підприємництва

Ознака	Зміст
Розташування загроз відносно підприємства	Внутрішні Зовнішні
Час існування	Актуальні Потенційні
Періодичність виникнення	Постійні Випадкові
Ступінь очевидності	Явні Латентні
Об'єктивність існування	Реальні Надумані
Міра впливу на підприємство	Активні Пасивні
Міра впливу на загрози	Піддаються нейтралізації Не піддаються нейтралізації
Сфера виникнення	Економічні Політичні Правові Екологічні Конкурентні Контрагентські Техногенні
Структура економічної безпеки підприємства	Загрози підприємству як цілісній системі Загрози від персоналу підприємству Загрози від товарів-замінників Загрози від витоку інформації Загрози матеріальним активам Загрози персоналу підприємства Загрози окремим клієнтам
За можливістю прогнозування	Прогнозовані Непередбачувані
За джерелом походження	Об'єктивні Суб'єктивні
За можливістю запобігання	Форс-мажорні Передбачувані
За значимістю або істотністю збитку	Несуттєві Істотні Значні Катастрофічні
За ступенем ймовірності	Неймовірні Малоймовірні Імовірні Досить імовірні Неминучі
За ознакою їх здійснення в часі	Безпосередня Близька Далека
За ознакою їх здійснення в просторі	Макросередовища Мікросередовища Внутрішнього середовища підприємства
За способами здійснення	Промислове шпигунство Розкрадання

Джерело: створено і доповнено автором на основі джерел [8; 9]

тиці збільшення ринкової частки; недобросовісну конкурентну політику; заманювання персоналу; упровадження технічних інновацій [11]. При взаємодії з органами державного управління варто акцентувати увагу на: змінну чинного законодавства; непрозорість дозвільної системи; корупційні дії; збільшення податкового тиску; зростання мінімальної заробітної плати та відрахувань на соціальні заходи; введення жорстких екологічних норм; збільшення кількості перевірок тощо [11].

Висновки. На основі літературних джерел у статті проаналізовано загрози і небезпеки економічній безпеці малого та середнього підприємництва, подано їх загальну класифікацію. При ослабленні будь-якої із складових функціонування підприємства виникає небезпека, що безпосередньо буде здійснювати на нього негативний вплив, саме тому процес управління підприємством перебуває у нерозривному зв'язку з питаннями його безпеки.

1. Тумар М. Б. *Основи економічної безпеки підприємства: навч. посібник* / М. Б. Тумар. – К. : Хай-Тек-Прес, 2008. – 232 с.
2. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 № 964-IV // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2003. – № 39. – С. 351.
3. Омелянович Л.О. *Економічна безпека торговельного підприємства: [монографія]* / Л.О. Омелянович, Г.Є. Долматова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 195 с.
4. Шкарлет С.М. *Формування економічної безпеки підприємств засобами активізації їх інноваційного розвитку: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)* / С.М. Шкарлет. – Київ, 2007. – 34 с.
5. Єніфанов А.О. *Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія* / А.О. Єніфанов, О.Л. Пластун, В.С. Домбровський. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – 295 с.
6. Фоміна М.В. *Проблеми економічно безпечного розвитку підприємств: теорія і практика: [монографія]* / М.В. Фоміна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 140 с.
7. Шлыков В.В. *Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия* / В.В. Шлыков. – СПб.: Алтея, 1999. – 315 с.
8. *Основи економічної безпеки підприємств : навч. посіб.* / А. М. Штангрет, Д. С. Лозовицький, Я. В. Котляревський, М. М. Караїм. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2013. – 284 с.
9. Кристиняк М. Б. *Визначення загроз для економічної безпеки малого підприємства та формування алгоритму протидії їм* / М. Б. Кристиняк // *Наукові записки [Української академії друкарства]*. Серія : Економічні науки. – 2016. – № 2(53). – С. 270-276.
10. Козлова А. *Экономическая безопасность как явление и понятие* / А. Козлова // *Власть*. – 2009. – № 1. – С. 14–17.
11. *Діагностика загроз економічній безпеці підприємства й напрями їх нівелювання в умовах євроінтеграційних процесів – Економічний часопис Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки : журнал / уклад. Любов Григорівна Ліпич, Мирослава Богданівна Кулинич. – Луцьк : Вежа-Друк, 2016. – № 1(5). – 136 с. – с. 40-45.*

E-mail: student1000@bigmir.net

УДК 378.1

Кузьмин В.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ВИКОРИСТАННЯ ТЬЮТОРИНГА ДЛЯ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У статті висвітлено підхід для удосконалення системи управління якістю вищої освіти на основі тьюторинга. Представлено актуальність використання тьюторинга при застосуванні компетентісного підходу в вищій освіті. Також окреслені можливості використання різних форм тьюторинга в університетах. В статті запропоновано впровадження неповного тьюторинга у таких формах: організаційно-консультативний тьюторинг; науково-дослідний тьюторинг; професійний (кар'єрний) тьюторинг. Тьюторинг реалізує цінності індивідуалізації, свободи, самовизначення, осмисленого ставлення людини до власного життя, свого майбутнього, кар'єрної перспективи. Тьюторинг зумовлює також формування і у викладача нових творчих компетенцій, уміння навчатися протягом усього життя, оновлювати професійний шлях. Перевага тьюторинга полягає в головному – якості освіти. Тьюторинг повинен розглядатися як важливий елемент системи управління якістю сучасного вищого навчального закладу.

Ключові слова: тьюторинг, вища освіта, компетентісний підхід, компетенція, якість освіти, управління.

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ТЬЮТОРИНГА ДЛЯ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

Кузьмин В.Н.

В статье рассмотрен подход к совершенствованию системы управления качеством высшего образования на основе тьюторинга. Представлена актуальность использования тьюторинга при применении компетентностного подхода в высшем образовании. Также определены возможности использования различных форм тьюторинга в университетах. В статье предложено внедрение неполного тьюторинга в следующих формах: организационно-консультативный тьюторинг; научно-исследовательский тьюторинг; профессиональный (карьерный) тьюторинг. Тьюторинг реализует ценности индивидуализации, свободы, самоопределения, осмысленного отношения человека к собственной жизни, своего будущего, карьерной перспективы. Тьюторинг приводит также к формированию и у преподавателя новых творческих компетенций, умению учиться на протяжении всей жизни, обновлять профессиональный путь. Преимущество тьюторинга заключается в главном – качестве образования. Тьюторинг должен рассматриваться как важный элемент системы управления качеством современного высшего учебного заведения.

Ключевые слова: тьюторинг, высшее образование, компетентностный подход, компетенция, качество образования, управление.

USING TUTORING FOR IMPROVING THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM OF HIGHER EDUCATION

Kuzmyn V.

In the article the approach for improving the management of the higher education system based on tutoring is considered. The relevance of tutoring using the competence approach in higher education is presented. The possibilities of using different forms of tutoring in universities have also been determined. The article suggests the introduction of incomplete tutoring in the following forms: organizational and consultative tutoring; research tutoring; professional (career) tutoring. Tutoring realizes the values of individualization, freedom, self-determination, meaningful attitude of a person to his own life, his future, career prospects. Tutoring also leads to the formation in the teacher of new creative competencies, the ability of lifelong education, to update the professional path. The advantage of tutoring lies in the main – in the quality of education. Tutoring should be considered as an important element of the quality management system of a modern higher education institutions.

Keywords: tutoring, higher education, competence approach, competence, quality of education, management.

Постановка проблеми. Ще в XVIII столітті визначилися три основні освітні системи (за сучасною термінологією – вищої освіти): англійська, французька і німецька.

Німецька система вищої освіти ґрунтується на університеті, на системі кафедр і програм кожного курсу. У тому ж XVIII столітті Росія в значній мірі скопіювала німецьку університетську систему. З однією лише поправкою – зі значно меншою їх самостійністю.

Система була в значній мірі була ефективна, і радянська система вищої освіти принципових системних змін, в порівняно з дореволюційною, не зазнала. Проте необхідно відмітити, що радянська університетська система стала вкрай централізованою: університети втратили навіть вельми відносну самостійність і, на додаток до цього, більшість з них перестала бути ключовими науковими центрами, так як паралельно їм була вибудована ціла система наукових інститутів, як в системі академії наук, так в оборонній та інших сферах.

Українська система вищої освіти за останній період зазнала суттєвих трансформацій в рамках реалізації Болонського процесу. Впроваджена європейська кредитна трансферно-накопичувальна система (ЄКТС), забезпечена автономія вищих навчальних закладів (ВНЗ), академічна свобода і академічна мобільність учасників освітнього процесу та ін. Всі ці зміни визначені Законом України «Про вищу освіту» [1] та нормативно-правовими актами Кабінету Міністрів України та Міністерства освіти і науки України. Проте тенденції до зростання чисельності української молоді в іноземних вищих навчальних закладах зумовлює необхідність дослідження причин даного явища та пошуку можливих напрямів їх подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна німецька система вищої освіти помітно відрізняється від системи XVIII століття. У Німеччині проголошений принцип «академічної свободи», згідно з яким свобода надана не тільки вузам в питаннях управління, а й кожному студенту [2]. У Німеччині не існує жорсткої системи навчання в загальному обов'язковому порядку. Тобто все залежить від самостійності, відповідальності і самодисципліни студента. Студент німецького вузу не відвідує заняття зі своїми однокурсниками, але відповідно до обраної спеціальності та її навчальною програмою складає свій навчальний план (визначає перелік дисциплін, які ввійдуть в його диплом) і організовує свій час, щоб відповідати загальним вимогам за даною спеціальністю (які досить високі).

Система вищої освіти в ФРН також передбачає поєднання навчального процесу з науковими дослідженнями. Ці особливості визначають графік навчального процесу в університетах: кожен

семестр складається з лекційних періодів (14-20 тижнів) і нелекційних, під час яких студент займається самостійною науковою роботою.

Британська система вищої освіти традиційно вважається однією з найпрестижніших і найкращих в світі. Кількість бажаючих навчатися в університетах Об'єднаного Королівства зростає з кожним роком. Частка Британії у світовій системі вищої освіти складає 17% [3]. Англійську вищу освіту приведено у відповідність до міжнародних стандартів – розділено на бакалаврський курс, магістратуру, докторантуру.

Мета статті. Мета статті полягає в висвітленні підходів і принципів провідних європейських систем вищої освіти та окресленні можливостей удосконалення вітчизняної системи управління якістю вищої освіти на основі тьюторинга.

Виклад основних результатів дослідження. Серед прав осіб, які навчаються у вищих навчальних закладах, в п.1 статті 62 Закону [1] визначено: вибір навчальних дисциплін у межах, передбачених відповідною освітньою програмою та робочим навчальним планом, в обсязі, що становить не менш як 25 відсотків загальної кількості кредитів ЄКТС, передбачених для даного рівня вищої освіти та участь у формуванні індивідуального навчального плану. При цьому здобувачі певного рівня вищої освіти мають право вибирати навчальні дисципліни, що пропонуються для інших рівнів вищої освіти, за погодженням з керівником відповідного факультету чи підрозділу. Це важливе положення, оскільки при переході до двохступеневої освіти (бакалавр – спеціаліст) бакалаврська програма, здебільшого, формувалась на основі програми чотирьох курсів спеціаліста і в більшості випадків і на даний час немає логічної завершеності. Суттєво розширити вибір дисциплін для студентів могла б дистанційна форма навчання. Багато зарубіжних і національних університетів пропонує безкоштовно дистанційне вивчення багатьох актуальних дисциплін, проте дане питання вимагає нормативного вирішення.

Крім того, у деяких студентів (особливо молодших курсів) не розвинені такі якості, як цілеспрямованість, ініціативність, здатність брати на себе відповідальність, оскільки ними недостатньо усвідомлені життєві цілі орієнтири, професійні наміри. Разом зі сформованими певними стереотипами навчання («нехай мене навчать», «не проявляй ініціативи», «викладач завжди правий») це перешкоджає у прийнятті студентами суб'єктної позиції, зокрема і у виборі дисциплін.

Як уже розглянуто, серед основ сучасної німецької системи вищої освіти самостійність, відповідальність і самодисципліна студента, проте і в Німеччині, і в Великій Британії встановлений мінімальний вік для студентів – 18 років (фактично він може значно бути більшим, зокрема для іноземних студентів), крім того середня школа в цих країнах має більш компетентісний підхід, ніж в Україні, тому життєві орієнтири і цілі у них в більшій мірі сформовані.

Компетенції і результати освіти розглядаються як головні цільові установки в реалізації сучасних стандартів освіти. «Стандарти базуються на компетентісному підході і поділяють філософію визначення вимог до фахівця, закладену в основу Болонського процесу та в міжнародному Проекті Європейської Комісії «Гармонізація освітніх структур в Європі» [4].

Використання компетентісного підходу в освіті передбачає принципові зміни в організації навчального процесу, в управлінні ним, в діяльності викладачів, в способах оцінювання освітніх результатів студентів в порівнянні з навчальним процесом, заснованим на концепції «засвоєння знань». Основною цінністю стає не засвоєння обсягу інформації (відомостей), а освоєння студентами таких умінь, які дозволяють їм визначати свої цілі, приймати рішення і діяти в типових і нестандартних ситуаціях.

Проте, компетентність неможливо нав'язати, неможливо сформувати ззовні (наприклад, директивно формуючи цілі освітнього процесу) в обхід цілей, намірів, інтересів самої людини.

Для успішної реалізації компетентісного підходу необхідно забезпечити «свій» вибір здобувачами освіти своєї освітньої «траєкторії» в надскладному (в більшості випадків доволі невизначено-

ному) освітньому просторі. В значній мірі це сприяти вирішенню такого завдання може інститут наставництва, який в класичному виді відомий як тьюторинг.

Тьюторинг, як одна з інституалізованих форм наставництва, виник в перших британських університетах – Оксфорді (XII ст.) і Кембриджі (XIII ст.). На сьогодні час на тьюторські заняття складає в Оксфорді – 90%, в Кембриджі – 75%, в «червоноцегляних» і «нових» університетах до 1-2 годин в тиждень [5].

В багатьох пострадянських університетах для забезпечення якості освіти використовують досвід тьюторинга. На даний час можливість впровадження тьюторинга, як технології індивідуалізації освіти, вивчається, як українськими науковцями [6] так і Міністерством освіти і науки України [7]. Проте тьюторинг, як технологія індивідуалізації освіти, відносно вартісна і вимагає відповідного кадрового забезпечення. Крім того є нормативно-правова невизначеність, але автоматичність ВНЗ дозволяє впроваджувати самостійно ефективні освітні технології.

Традиційну (класичну) тьюторську систему навчання (тьюторіали) – регулярні індивідуально-групові заняття викладача-тьютора з декількома прикріпленими до нього на весь період навчання студентами – найпростіше впровадити в приватних ВНЗ. Оплата тьюторських занять здійснюється за кількістю кредитів у вивченій і зданій (у формі іспиту) дисципліні або як частина кредитів, визначених у навчальних робочих планах на самостійне вивчення дисципліни.

Впровадження часткового (неповного) тьюторинга доцільне як у приватних, так і державних ВНЗ.

Можна виділити такі форми часткового тьюторинга:

Організаційно-консультативний тьюторинг, при якому тьютор:

- інформує студентів, які виявили бажання брати участь в тьюторингу, і закріплених за вибраним ними тьютором, про цілі, завдання, умови навчання;
- спільно із студентом бере участь у формуванні індивідуального навчального плану;
- погоджує індивідуальний план-графік навчального процесу (заняття, консультації) відповідно до освітньої програми, за якою навчаються студенти даної спеціальності;
- здійснює професійні комунікації з викладачами вузу, відвідування навчальних курсів яких є доцільним для виконання студентом в повному обсязі;
- організовує проведення додаткових консультацій, індивідуальних і групових (комунікативних) занять студентів, в тому числі із залученням сторонніх спеціалістів і організацій;
- направляє саморозвиток і самовиховання особистості, допомагає студентам в їх професійному самовизначенні, розвиває їх дослідні та соціокультурні компетенції;
- у разі необхідності консультує студентів інших факультетів (інститутів), з питань в межах своєї компетенції.

Науково-дослідний тьюторинг:

- бере участь у підготовці та проведенні очних навчальних занять з проблем історії, теорії, методології та методики наукових досліджень;
- сприяє в розробці та визначенні концептуальних рамок експериментальних або наукових досліджень;
- бере участь в консультуванні, розгляді та оцінці матеріалів есе, розрахункових, курсових робіт;
- здійснює підготовку студентів до участі в студентських наукових конференціях;
- сприяє представленню результатів наукових досліджень студента професійному і освітньому співтовариству, публікації та популяризації матеріалів, висновків та рекомендацій для представлення в науковій пресі.

Професійний (кар'єрний) тьюторинг:

- бере участь у спільних дослідженнях ринку праці;

- консультує з можливих напрямків професійної діяльності в рамках обраної спеціальності;
- бере участь в уточненні напрямків курсових робіт і дипломних досліджень відповідно до реальної або потенційної практичної діяльності студента;
- здійснює професійне консультування в ході реалізації студентах робочих завдань, отриманих від роботодавця в період практики, роботи в канікулярний період або неповної зайнятості в період навчання;
- надає рекомендації студентам старших курсів для працевлаштування.

Оплата часткового тьюторинга здійснюється за рахунок фінансування годин, передбачених на керівництво науково-дослідною роботою студентів, організаційну роботу, також годин, визначених у навчальних робочих планах на самостійну роботу студентів.

Тьюторинг доцільно впроваджувати поступово, починаючи з першого курсу, причому студент може самостійно вибрати форму тьюторинга. З часом у тьютора сформується група студентів різних курсів, які будуть разом вирішувати наукові та практичні завдання, тобто будуть також розвиватися комунікації між студентами різних курсів. Студенти старших курсів також частково виконуватимуть тьюторські функції. Не менш важливо, що тьютор-викладач постійно вдосконалюється через ефективні комунікації з студентами, участь у вирішенні інноваційних завдань в освітній, професійній, науковій сфері які формують і з допомогою викладача вирішують студенти.

Можливо формування тьюторської мережі з використання можливостей соціальних мереж [8] та інших можливостей WEB [9].

Таким чином, тьюторинг зумовлює формування і у викладача нових творчих компетенцій, умінь навчатися протягом усього життя, оновлювати професійний шлях.

Висновки. Тьюторинг реалізує цінності індивідуалізації, свободи, самовизначення, осмисленого ставлення людини до власного життя, свого майбутнього, кар'єрної перспективи. Це створює передумови здобувачам освіти сформувати індивідуальні (унікальні) компетенції, різноманітність яких є необхідною умовою розвитку підприємства, організації, громади, території.

Перевага тьюторинга полягає в головному – якості освіти. Тьюторинг повинен розглядатися як важливий елемент системи управління якістю сучасного вищого навчального закладу, як нелінійної, здатної до саморозвитку, системи.

Тільки ефективна система управління якістю освіти в змозі вирішувати завдання забезпечення конкурентоспроможності вищого навчального закладу, спрямовуючи колектив викладачів і студентів на інноваційний пошук та стійкий розвиток університету.

1. Закон України «Про вищу освіту» № 1556-VII від 1 липня 2014р. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/1556-19>.

2. Система освіти Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://nimechchyna.com/sistema-osviti-nimechchini/>.

3. Віннікова Л. Ф. *Значущі аспекти британської системи вищої освіти* / Л.Ф. Віннікова // *Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя – Психолого-педагогічні науки*. – 2014. – № 1. – С. 226-229.

4. *Про затвердження та введення в дію Методичних рекомендацій щодо розроблення стандартів з вищої освіти* – Наказ Міністерства освіти і науки № 600 від 01.06.2016 р. – Режим доступу <http://mon.gov.ua>.

5. *Ходцева, А. Тьюторская система как эффективное средство организации самостоятельной работы студентов в высших учебных заведениях Великой Британии* / А. Ходцева // *Професіоналізм педагога (Європейський вибір України) : матеріали всеукраїнської науково-практичної конференції (21-23 вересня 2005 р.)*. – Ялта, 2005. – Ч. 2. – С. 204-210.

6. *Настенко Л. Г. Тьюторство як прогресивна технологія індивідуалізації освіти у вищій школі* / Л. Г. Настенко // *Гуманітарна освіта в технічних вищих навчальних закладах*. – 2010. – Вип. 21. – С. 259-269.

7. Про проведення дослідно-експериментальної роботи на базі загальноосвітніх навчальних закладів України. – Наказ Міністерства освіти і науки України № 764 від 15. 07. 2015 р. . – Режим доступу <http://mon.gov.ua/>

8. Коваленко А. В. Соціальні мережі & інформаційне забезпечення преподавельських практик (На прикладі соціальної мережі ВКонтакте)/А.В. Коваленко// Український науковий журнал «Освіта регіону». – 2011. – № 2. – С. 132-136. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.facebook.com/groups/library.psychology.zntu/125042067662960>.

9. Коваленко А. В. Виртуалізація вищого образования: організація і оптимізація учебного процесу в Web / А. В. Коваленко // Психолінгвістика. – 2013. – Вип. 13. – С. 203-217.

E-mail: kuzmyn_y@yahoo.com

УДК 336.713

Мельник С.С.

аспірант,

ДВНЗ «Університет банківської справи»

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті уточнено поняття фінансової безпеки комерційного банку, фінансові наслідки для комерційного банку, які спричинені фінансовим шахрайством, визначено основні характеристики фінансової безпеки комерційного банку та напрямки змін параметрів таких характеристик. Визначено прямі фінансові наслідки для комерційного банку, які спричинені фінансовим шахрайством: втрата фінансових ресурсів комерційним банком в результаті фінансового шахрайства, шахрайське набуття прав фінансової вимоги до комерційного банку та шахрайське уникнення виконання фінансових зобов'язань перед комерційним банком. В статті охарактеризовано фінансову безпеку комерційного банку, зокрема як: достатність обсягу фінансових ресурсів; збалансованість структури фінансових ресурсів; якість фінансових ресурсів; забезпеченість фінансових операцій; наявність фінансових резервів; своєчасність виконання фінансових зобов'язань; прибутковість банківської діяльності.

Ключові слова: фінансова безпека комерційного банку, фінансове шахрайство, комерційний банк, характеристики фінансового шахрайства.

ВЛИЯНИЕ ФИНАНСОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА НА ФИНАНСОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

Мельник С.С.

В статье уточнено понятие финансовой безопасности коммерческого банка, финансовые последствия для коммерческого банка, которые вызваны финансовым мошенничеством, определены основные характеристики финансовой безопасности коммерческого банка и направления изменений параметров таких характеристик. Определены прямые финансовые последствия для коммерческого банка, которые вызваны финансовым мошенничеством: утрата финансовых ресурсов коммерческим банком в результате финансового мошенничества; мошенническое приобретение прав финансового требования к коммерческому банку и мошенническое уклонение от выполнения финансовых обязательств перед коммерческим банком. В статье охарактеризовано финансовую безопасность коммерческого банка как: достаточность количества финансовых ресурсов; сбалансированность структуры финансовых ресурсов; качество финансовых ресурсов; обеспеченность финансовых операций; наличие финансовых резервов; своевременность выполнения финансовых обязательств; прибыльность банковской деятельности.

Ключевые слова: финансовая безопасность коммерческого банка, финансовое мошенничество, коммерческий банк, характеристики финансового мошенничества.

AN IMPACT OF FINANCIAL FRAUD ON A FINANCIAL SECURITY OF A COMMERCIAL BANK

Melnyk S.

The article specifies concept of a commercial bank financial security, financial implications for commercial banks caused by a financial fraud, main characteristics of the financial security of a commercial bank and the direction of such characteristics parameters changes. Direct financial implications for a

commercial bank caused by the financial fraud are defined as loss of financial resources of a commercial bank as a result of financial fraud, fraudulent procurement of rights for the financial claims from a commercial bank and fraudulent avoiding of repaying performance to a commercial bank. The article described financial security of a commercial bank, including: the adequacy of financial resources; financial resources structure balance; quality of financial resources; provision of financial transactions; availability of financial reserves; timely fulfillment of financial obligations; the profitability of banking. The author also identified key areas of parameters change directions of these characteristics resulting from a financial fraud in a commercial bank.

Keywords: *financial security of a commercial bank, financial fraud, commercial bank, characteristics of a financial fraud.*

Постановка проблеми. Фінансове шахрайство в комерційному банку та його фінансова безпека є актуальними та дискусійними темами сучасних наукових досліджень. Актуальність першого – у необхідності організації ефективної боротьби з фінансовим шахрайством, другого – у забезпеченні фінансової безпеки комерційного банку. Результати досліджень визначених тем не можна вважати закінченими, при цьому окремої актуальності набуває з'ясування впливу фінансового шахрайства на фінансову безпеку комерційного банку. Ця проблема гостро стоїть перед комерційними банками та потребує невідкладного наукового вирішення. Зусилля направлені на виявлення, протидію та запобігання фінансовому шахрайству допоможуть забезпечити фінансову безпеку комерційного банку, що призведе до зменшення кількості банкрутств і, як наслідок, збереження фінансових ресурсів вкладників, клієнтів, власників комерційних банків, збільшення можливостей із кредитування економіки тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фундаментальним внеском в сучасні дослідження фінансового шахрайства та фінансової безпеки в комерційному банку здійснено такими українськими науковцями як О.І. Барановський, С.С. Чернявський. Суттєві наукові результати отримано О.В. Кришевичем, А.М. Клочко, І.І. Нескородоєвою, І.М. Осикою, Л.І. Криушенко, О.П. Бушаном, В. Василичуком, О.В. Курманом, В.В. Коваленко, О.Л. Мусієнко, Г.А. Матусовським, Т.А. Пазиничем тощо.

Серед іноземних дослідників виділяються роботи С. Альбрехта, Дж. Венца, Т. Вільямса, П. Ліллі, П.А. Лестера, Едвін Х. Сазерленда, Дональд Р. Крессі, Стів Олбрехта, Ричард С. Холлінджера, Джон П. Кларка тощо.

На фінансову безпеку комерційного банку впливають багато груп чинників, зокрема: економічні, нормативно-правові, соціальні, комерційні, організаційні, кадрові, технологічно-інформаційні, фінансові [1, с. 137]. Всі чинники потребують окремих досліджень, але особливою є проблема втрат фінансових ресурсів комерційним банком в результаті фінансового шахрайства. Це породжує необхідність досліджень впливу фінансового шахрайства на фінансову безпеку комерційного банку.

Мета статті. Визначення впливу фінансового шахрайства на фінансову безпеку комерційного банку є метою цієї статті.

Виклад основних результатів дослідження. Для досягнення мети цієї статті, слід визначити основні наслідки фінансового шахрайства які зачіпають фінансову безпеку комерційного банку. Ми вже торкались питання термінологічного визначення фінансового шахрайства в комерційному банку і пропонуємо його тлумачити більш широко, не обмежуючись лише обманом або зловживанням довірою [2, с. 93]. Такий підхід дозволяє відзначити, що фінансове шахрайство призводить до наступних прямих фінансових наслідків для комерційного банку: 1) втрата фінансових ресурсів комерційним банком в результаті фінансового шахрайства, 2) шахрайське набуття прав фінансової вимоги до комерційного банку та 3) шахрайське уникнення виконання фінансо-

вих зобов'язань перед комерційним банком. Вплив фінансового шахрайства на фінансову безпеку комерційного банку проявляється у небажаній зміні параметрів окремих характеристик фінансового стану комерційного банку. Щоб визначитись із цим аспектом, слід звернутися до поняття фінансової безпеки комерційного банку. Фінансова безпека, як елемент загальної безпеки комерційного банку, представляє собою систему збалансованості власних, залучених, запозичених та розміщених фінансових ресурсів, кількісні і якісні характеристики яких достатні для забезпечення прибутковості комерційного банку і виконання усіх його фінансових зобов'язань, зважаючи на внутрішні небезпеки та небезпеки невизначеності середовища функціонування. Запропоноване визначення дозволяє встановити 7 суттєвих характеристик фінансової безпеки комерційного банку (рис. 1), де відбуваються деструктивні зміни їх параметрів внаслідок фінансового шахрайства.

Слід взяти до уваги, фінансове шахрайство не єдина можлива причина ураження фінансової безпеки комерційного банку. Кожен із чинників, який відноситься до тієї чи іншої групи [1, с. 137], впливає, тобто змінює параметри характеристик фінансової безпеки комерційного банку. Не виключенням цьому є фінансове шахрайство. Зазначимо, що фінансове шахрайство слід відносити до фінансових чинників фінансової безпеки комерційного банку. Серед цих чинників саме фінансове шахрайство виокремлюється і набирає актуальності, як найбільш небезпечний для фінансової безпеки комерційного банку. На прикладі України це можливо пояснити тим, що за останні декілька років збанкрутувало більше 80 українських комерційних банків. Основною причиною цьому є фінансові злочини. За інформацією ФГВФО на кінець 2016р. до правоохоронних органів подано 3214 заяв про вчинення кримінальних злочинів і сума операцій комерційних банків які знаходяться під розслідуванням складає 256 млрд. грн. Зазначимо, що в основі цих злочинів є саме фінансове шахрайство.



Рис. 1. Характеристики фінансової безпеки комерційного банку

Джерело: складено автором

Існують думки науковців, які серед факторів або загроз фінансовій безпеці комерційного банку не виділяють фінансове шахрайство [3, с. 406]. Фінансові злочини на мільярди гривень в комерційних банках свідчать, що фінансове шахрайство – фактор, який домінує над стійкістю національної валюти, рівнем інфляції, фінансовою стратегією, рівнем доходності і прибутковості тощо. Окремі дослідники не виділяють фінансове шахрайство з тієї причини, що воно реалізується під виглядом окремих банківських операцій та послуг. З таким підходом вже не можна погодитись, фінансове шахрайство в комерційному банку чітко сформувалось в самостійне явище. Слід відмітити, що ураження фінансової безпеки відбувається незалежно від факту виявлення фінансового шахрайства в комерційному банку. Змінюються параметри характеристик фінансової безпеки комерційного банку внаслідок фінансового шахрайства, адже відбувається безпосередня втрата фінансових ресурсів та позбавлення прав фінансових вимог і невиконання фінансових зобов’язань. Прямі фінансові наслідки від фінансового шахрайства відбиваються на усіх характеристиках фінансової безпеки комерційного банку. Це призводить до відповідних змін параметрів цих характеристик, як це показано в табл. 1.

Таблиця 1. Вплив фінансового шахрайства на фінансову безпеку комерційного банку

Характеристика фінансової безпеки комерційного банку	Зміна параметрів фінансової безпеки комерційного банку
Достатність обсягу фінансових ресурсів	– зменшення обсягу фінансових ресурсів в результаті фінансового шахрайства; – ускладнення або неможливість виконання фінансових зобов’язань; – недостатність обсягу фінансових ресурсів для стабільної фінансової діяльності; – ускладнення залучення та запозичення фінансових ресурсів; – дефіцит капіталу тощо.
Збалансованість структури фінансових ресурсів	– асиметрія структури активів; – асиметрія структури пасивів; – розбалансованість між загальним обсягом активів, частина яких втрачена в результаті фінансового шахрайства, та загальним обсягом пасивів, фінансові зобов’язання за якими необхідно виконувати у повному обсязі.
Якість фінансових ресурсів	– погіршується якість фінансових ресурсів в частині поточної та очікуваної доходності; – невідповідність облікової ціни активу його ринковій вартості (набуття активів за завищеною ціною) тощо.
Забезпеченість фінансових операцій	– неможливість відновлення обсягу фінансових ресурсів, які втрачено в результаті фінансового шахрайства, за рахунок забезпечення.
Наявність фінансових резервів	– нездатність відновити обсяг фінансових ресурсів та стабільну фінансову діяльність від непередбачених фінансових втрат в результаті фінансового шахрайства.
Виконання фінансових зобов’язань	– неможливість виконання фінансових зобов’язань через недостатність фінансових ресурсів внаслідок фінансового шахрайства.
Прибутковість банківської діяльності	– збиткова діяльність; – неможливість здійснення банківської діяльності.

Джерело: складено автором

Достатність обсягу фінансових ресурсів – фундаментальна характеристика фінансової безпеки. Без відповідності їй неможливо відзначати не тільки будь-яку безпеку діяльності комерційного банку, а й взагалі, уявити можливість його функціонування. Обсяг фінансових ресурсів повинен підтримуватись на такому рівні, який дозволяє своєчасно та в повному обсязі забезпечувати діяльність комерційного банку (забезпечувати банківський грошовий обіг та своєчас-

ність виконання фінансових зобов'язань), в т.ч. передбачає забезпечення своєчасності виконання фінансових розрахунків його клієнтів. З точки зору впливу фінансового шахрайства на достатність обсягу фінансових ресурсів слід відмітити, що відбувається їх зменшення (зростає обсяг фінансових зобов'язань із необхідності покриття фінансових втрат) та пригнічується можливість із залучення фінансових ресурсів (клієнти уникають відносин із комерційним банком, у якому відбулась втрата фінансових ресурсів комерційного банку чи його клієнтів внаслідок фінансового шахрайства тощо), а також пригнічується здатність комерційного банку до фінансових запозичень (втрачається довіра до комерційного банку як позичальника, де має місце фінансове шахрайство).

Збалансованість фінансових ресурсів, тобто відповідність обсягу наявних фінансових ресурсів (капіталу, залучених, запозичених фінансових ресурсів) та обсягу розміщених і використаних фінансових ресурсів. Така збалансованість не тільки в кількісному балансуванні, а й у відповідності іншим характеристикам. Зокрема, у збалансованості структури в розрізі окремо пасивів та окремо активів, відповідності термінів залучення та розміщення фінансових ресурсів, стабільності фінансових ресурсів тощо. Фінансове шахрайство є причиною асиметрії структури фінансових ресурсів, адже зменшує обсяг фінансових ресурсів, які розміщені чи використані з метою прибуткової діяльності комерційного банку, з обсягом залучених та запозичених фінансових ресурсів, необхідністю виконання фінансових зобов'язань як із повного повернення запозичених, залучених фінансових ресурсів так і обсягів витрат на їх залучення та запозичення. Структурна фінансова асиметрія, яка виникла в результаті фінансового шахрайства, змушує комерційний банк функціонувати в режимі фінансової піраміди, коли фінансові зобов'язання виконуються за рахунок фінансових ресурсів, які шойно залучені.

Якість фінансових ресурсів, з точки зору фінансової безпеки комерційного банку, є дотримання усіх фінансових зобов'язань щодо їх залучення і запозичення та досягнення декларованої мети їх розміщення або використання (досягнення запланованої дохідності, підтримання ліквідності, фінансової дисципліни, реальної ринкової вартості). Наслідком фінансового шахрайства є погіршення якості фінансових ресурсів, оскільки призводить до недотримання фінансових зобов'язань, порушення термінів запозичення/залучення, дохідності, невідповідності ринковій ціні тощо. О.В. Горалько [4, с. 333] вказує на необхідність кількісного врахування якісних характеристик фінансових ресурсів в стані фінансової безпеки комерційного банку, зокрема прострочених відсотків і пролонгованих кредитів кредитному портфелі. С.П. Прасолова [5, с. 158] також притримується думки, що рівень фінансової безпеки комерційного банку прямо залежить як від кількісної динаміки його кредитних активів, так і від їх якості.

Забезпеченість фінансових операцій передбачає можливість примушення контрагентів за фінансовими операціями до утримання від фінансового шахрайства, недоцільності здійснення останнього. З іншої сторони, чітке дотримання параметрів цієї характеристики дозволяє не допустити втрат фінансових ресурсів та забезпечити належний рівень фінансової безпеки окремої фінансової операції, яка супроводжується тимчасовим наданням в користування фінансових ресурсів та направлена на отримання доходу. Досить часто, в результаті фінансового шахрайства, здійснюється шахрайське вивільнення забезпечення, що призводить до неможливості компенсації фінансових втрат. Тому, слід враховувати, що забезпеченість фінансових операцій також може бути предметом фінансового шахрайства.

Фінансові резерви – слід розуміти як наявні фінансові ресурси, які призначені для компенсації втрат фінансових ресурсів внаслідок фінансового шахрайства. Фінансові резерви дозволяють утримати рівень фінансової безпеки в результаті непередбачуваних фінансових втрат у обсягах, які не перевищують такі резерви. Фінансове шахрайство в комерційному банку, крім іншого, відзначається прихованим характером його здійснення і наслідків. У зв'язку із цим, наяв-

ність фінансових резервів дозволить уникнути дестабілізуючих наслідків від втрати фінансових ресурсів внаслідок фінансового шахрайства.

Своєчасність виконання фінансових зобов'язань передбачає дотримання термінів, на які надані фінансові ресурси комерційному банку та повернення їх клієнтами після його закінчення. Дестабілізація фінансової безпеки комерційного банку настає з причини незбалансованості термінів, на які залучені чи запозичені фінансові ресурси із термінами їх розміщення чи використання. Фінансове шахрайство є причиною такої дестабілізації, оскільки спричиняє дефіцит фінансових ресурсів, неспроможність своєчасного виконання фінансових зобов'язань у заздалегідь обумовлені терміни.

Прибутковість банківської діяльності свідчить про спроможність комерційного банку результативно функціонувати в умовах невизначеності середовища, тобто про високу його адаптованість до економічних реалій. Ця характеристика є демонстративним індикатором фінансової безпеки комерційного банку. Фінансове шахрайство призводить до погіршення прибутковості та призводить до збитків, неможливості подальшої банківської діяльності. Типовим прикладом є шахрайське виведення фінансових активів комерційного банку, після чого втрачається здатність комерційного банку до прибуткової діяльності без спеціальних санаційних процедур. Не слід прибутковість комерційного банку сприймати як найбільш точний індикатор його фінансової безпеки оскільки, як вже зазначалось, фінансове шахрайство приховується. Таким чином, прибутковість може бути обрахована не коректно і тільки врахування усіх параметрів характеристик фінансової безпеки комерційного банку найбільш повно ілюструє її стан.

Отже, фінансове шахрайство спричиняє прямий негативний вплив на фінансову безпеку комерційного банку, що дозволяє відзначити важливість боротьби із ним. Зроблений висновок підтримується науковцями, дослідницька увага яких направлена на дослідження діяльності комерційних банків. В.І. Ярочкін [6, с. 23] вказує на те, що саме шахрайство з фінансовими ресурсами являє собою загрозу фінансам банку [6, с. 24]. В.А. Гамза і І.Б. Ткачук [7, с. 131-132] говорячи про шахрайство, відзначають, що близько 80% злочинів кредитно-фінансової сфері представляють собою шахрайство, яке полягає в обманному отриманні та неповерненні кредитних коштів. О.І. Барановський [1, с. 178] серед основних загроз фінансовій безпеці комерційних банків відзначає зростання кримінальних і фінансових злочинів у кредитно-фінансовій сфері.

Отже, в основі забезпечення фінансової безпеки комерційного банку є організація боротьби із фінансовим шахрайством. Така боротьбу слід зосереджувати на безпосередньому виявленні, протидії та попередженні фінансового шахрайства. Зусилля в цих напрямках є найбільш оптимальними для досягнення бажаної для комерційного банку фінансової безпеки.

Виявлення фінансового шахрайства є важливим у забезпеченні фінансової безпеки комерційного банку. Його важливість обумовлюється особливостями фінансового шахрайства та безпосереднім впливом на параметри характеристик фінансової безпеки комерційного банку, зокрема: фінансове шахрайство приховується і може бути не виявленим; не завжди можливо своєчасно адекватно оцінити обсяги ураження фінансової безпеки комерційного банку в результаті фінансового шахрайства; фінансове шахрайство може бути замасковане під окремі традиційні операції та послуги комерційного банку; не виявлене фінансове шахрайство може призвести до неадекватної оцінки якісного та кількісного обсягу фінансових ресурсів, що, як наслідок, призводить до помилок із управління фінансами комерційного банку; фінансове шахрайство впливає на фінансову безпеку комерційного банку не залежно від виявлення; негативний вплив фінансового шахрайства на фінансову безпеку комерційного банку не завжди можливо усунути навіть після виявлення такого фінансового шахрайства.

Більш того, неможливо забезпечити повну фінансову безпеку комерційного банку не виявивши фінансове шахрайство. Тому зусилля з боку комерційного банку повинні бути направ-

лені на виявлення фінансового шахрайства та ефективну оцінку особливих категорій ризиків [5, с. 56], пов'язаних із ним.

Визнаючи безпосередній негативний вплив фінансового шахрайства на фінансові ресурси комерційного банку, тобто його фінансову безпеку, ми вважаємо що реалізація безпосередньої протидії фінансовому шахрайству для забезпечення фінансової безпеки комерційного банку повинна бути зосереджена на: недопущенні (зупинці фінансового шахрайства на етапах, що передують втраті фінансових ресурсів) та применшенні негативного впливу фінансового шахрайства на фінансову безпеку комерційного банку (оптимальність забезпечення фінансових операцій); нейтралізації негативного впливу фінансового шахрайства на фінансову безпеку комерційного банку, яка полягає в усуненні негативного впливу фінансового шахрайства на фінансовий стан комерційного банку або у применшенні такого впливу (формування фінансових резервів).

Виявлення та протидія фінансовому шахрайству в забезпеченні фінансової безпеки комерційного банку будуть не повними зважаючи на те, що реалізація лише таких зусиль не завжди призводить до відновлення стану фінансової безпеки, оскільки частина фінансових ресурсів можуть бути втраченими безповоротно. Тому попередження фінансового шахрайства – завдання, яке виходить на передній план у забезпеченні фінансової безпеки комерційного банку. Зважаючи на це, доцільно направити зусилля на: аналіз та прогнозування проявів і наслідків фінансового шахрайства та ураження фінансової безпеки комерційного банку; розробці та впровадженні превентивного комплексу заходів із недопущення фінансового шахрайства, який враховує результати прогнозування, аналізу, моделювання та нейтралізації фінансових наслідків, які неможливо уникнути.

Висновки. З'ясовано вплив фінансового шахрайства на фінансову безпеку комерційного банку. Визначено основні характеристики фінансової безпеки комерційного банку та напрямки змін їх параметрів, які викликані фінансовим шахрайством. Перспективою досліджень в даному напрямку є моделювання впливу окремих видів фінансового шахрайства на систему його фінансової безпеки.

1. Барановський О.І. *Філософія безпеки: монографія: у 2 т./ О.І.Барановський.* – К.: УВС НБУ, 2014. – Т.2: *Безпека фінансових інститутів.* – 715 с.

2. Мельник С.С. *Сутність фінансового шахрайства в комерційному банку/ С.С.Мельник // Науковий вісник Ужгородського національного університету.* – 2016. – № 6 (ч.2). – С. 91-95.

3. Сороківська З. *До питання фінансової безпеки комерційного банку в умовах світової економічної кризи / З. Сороківська // Економічний аналіз.* – 2011. – № 8 (ч.1). – С. 404-408.

4. Горалько О.В. *Фінансова безпека банків у системі забезпечення фінансової безпеки держави / О.В. Горалько // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ.* – 2011. – № 2. – С. 328–337.

5. Прасолова С.П. *Особливості впливу системних ризиків на фінансову безпеку діяльності банків / С.П. Прасолова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі.* – 2014. – № 2 (64). – С. 154-164.

6. Ярочкин В.И. *Безопасность банковских систем.* – М.: Ось-89, 2012. – 416 с.

7. Гамза В.А., Ткачук И.Б. *Безопасность банковской деятельности: учеб. / В.А. Гамза, И.Б.Ткачук.* – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Маркет ДС, 2010. – 408 с.

E-mail: q17z@ukr.net

УДК 656.71

Павелко В.Ю.

кандидат економічних наук,

Генеральний директор,

ТОВ «Запорізька хендлінгова компанія»

Міжнародний аеропорт «Запоріжжя»

**РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНАЛЬНИХ АЕРОПОРТІВ:
ПРОЕКТ ОБЛАДНАННЯ СИСТЕМИ ПЛАТНОГО В'ЇЗДУ НА ПРИВОКЗАЛЬНУ
ПЛОЩУ МІЖНАРОДНОГО АЕРОПОРТУ «ЗАПОРІЖЖЯ»**

Існуючі стандарти надання послуг аеропортового комплексу не відповідають сучасним тенденціям ринкової економіки, а також вимогам з боку споживачів. Відповідно до проведеного опитування серед пасажирів аеропортів України основні проблеми технології обслуговування становлять: довгі черги на реєстрацію та тривале очікування видачі багажу, брак пунктів харчування, мала пропускна спроможність місць паркування автомобілів та вартість паркінгу в аеропорту, тощо. У статті обґрунтована необхідність та доцільність розвитку інфраструктури аеропортових комплексів шляхом обладнання парковок та стоянок автотранспорту не тільки для провідних але й регіональних аеропортів України. Автором, на прикладі Міжнародного аеропорту «Запоріжжя», доведено, що запровадження системи платного в'їзду на привокзальну площу, призведе до покращення якості обслуговування пасажирів, вдосконалення аеропортової інфраструктури та збільшить неавіаційні доходи аеропорту.

Ключові слова: система платного в'їзду, напівавтоматична парковка, привокзальна площа, провідний аеропорт, регіональний аеропорт.

**РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ АЭРОПОРТОВ:
ПРОЕКТ ОБОРУДОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЛАТНОГО ВЪЕЗДА
НА ПРИВОКЗАЛЬНУЮ ПЛОЩАДЬ МЕЖДУНАРОДНОГО
АЭРОПОРТА «ЗАПОРОЖЬЕ»**

Павелко В.Ю.

Действующие стандарты предоставления услуг аэропортового комплекса не соответствуют современным тенденциям рыночной экономики и требованиям со стороны потребителей. На основании проведенного опроса среди пассажиров аэропортов Украины основными проблемами технологии обслуживания являются: большие очереди на регистрацию и длительное ожидание багажа, нехватка пунктов питания, недостаточная пропускная способность мест для парковки автомобилей и стоимость паркинга. В статье обоснована необходимость и обоснованность развития инфраструктуры аэропортовых комплексов путем оборудования парковок и стоянок автотранспорта не только для ведущих, но и региональных аэропортов Украины. Автором, на примере Международного аэропорта «Запорожье», обосновано, что внедрение системы платного въезда на привокзальную площадь, будет способствовать улучшению качества обслуживания пассажиров, развитию аэропортовой инфраструктуры и увеличит неавиационные доходы аэропорта.

Ключевые слова: система платного въезда, полуавтоматическая парковка, привокзальная площадь, ведущий аэропорт, региональный аэропорт.

INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT OF REGIONAL AIRPORTS: EQUIPMENT PROJECT OF THE PAID ENTRY SYSTEM TO THE STATION SQUARE OF THE INTERNATIONAL AIRPORT "ZAPOROZHYE"

Pavelko V.

Existing standards of airport complex services do not meet the current trends' demands of the market economy and the consumers' requirements as well. According to the survey of passengers in Ukrainian airports the main problems of service technology are: long lines for registration and a long waiting for the luggage, a lack of food items, a small capacity of parking places and the parking cost at the airport and so on. The article substantiates the necessity and advisability of infrastructure facilities development by the way of airport parking facilities and vehicles parking equipment provision not only for the leading but also for the regional airports of Ukraine. Taking the example of International Airport "Zaporozhye" the author has proved that the introduction of paid entry system to the station area will lead to the improvement of passenger services quality, to the airport infrastructure improvement and to increase of the airport's non-aviation revenues.

Keywords: *paid entry system, semiautomatic parking, station square, leading airport, regional airport.*

Постановка проблеми. З метою покращення рівня обслуговування та сервісу для пасажирів, розширення неавіаційної діяльності та отримання додаткового доходу аеропорти запроваджують системи платного в'їзду на привокзальну площу та обладнання стоянки автотранспорту.

Дана практика розповсюджена по всіх аеропортах закордоном та вже запроваджена в провідних аеропортах України, однак у регіональних аеропортах України вона не набула розповсюдження, не застосовується та потребує подальшої розробки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведений аналіз публікацій та досліджень робіт іноземних та вітчизняних вчених доводить, що питанням розвитку інфраструктури аеропортів приділено багато уваги. Крім того, питання покращення якості обслуговування пасажирів достатньо розглянуто та висвітлено у роботах іноземних та вітчизняних вчених, таких як Б.Тейлор, Т.Кеглер, Р.А. Браймер, О.І. Запорожця, О.В. Коновалова, К.В. Марінцева та ін.

Мета статті. Незважаючи на велику кількість досліджень з питань розвитку інфраструктури аеропортів та покращення якості обслуговування, проблема подальшого розвитку неавіаційної діяльності регіональних аеропортів України шляхом запровадження стоянок та парковок для автотранспорту достатньо не розглянута та потребує подальшого вивчення. Метою даної статті є розробка рекомендацій щодо запровадження системи платного в'їзду на привокзальну площу в регіональних аеропортах України на прикладі Міжнародного аеропорту «Запоріжжя».

Виклад основних результатів дослідження. Враховуючи кон'юнктуру ринку послуг аеропортового комплексу, специфіку діяльності господарюючих суб'єктів, слід відзначити, що в сучасних умовах, ключовим фактором підвищення ефективності функціонування на ринку аеропортових послуг є рівень якості обслуговування. Існуючі стандарти надання послуг аеропортового комплексу не відповідають сучасним тенденціям ринкової економіки, а також вимогам з боку споживачів.

Відповідно до проведеного опитування серед пасажирів аеропортів України основні проблеми технології обслуговування становлять: довгі черги на реєстрацію та тривале очікування видачі багажу, брак пунктів харчування, мала пропускна спроможність місць паркування автомобілів та вартість паркінгу в аеропорту, тощо.

Протягом останніх років, провідні аеропорти України (Бориспіль, Київ, Львів, Харків, Одеса) ввели в дію нові аеровокзальні комплекси та термінали а також провели реконструкції існую-

чих. Враховуючи світовий досвід розвитку аеропортів, значну увагу було приділено розвитку інфраструктури аеропортів в т.ч. розширенню та обладнанню стоянок та паркінгів на території аеровокзальних комплексів.

Однак у регіональних аеропортах України, незважаючи на зростання пасажиропотоку, розвитку неавіаційної інфраструктури не приділяється достатньо уваги, що стримує розвиток аеровокзалних комплексів та погіршує якість обслуговування.

Наявність та доступність послуг парковки у аеропортах відіграє важливу роль у формуванні позитивного іміджу пасажирів та отриманні неавіаційних доходів аеропорту. В іноземних аеропортах, так само як і в провідних аеропортах України, запроваджено систему платного в'їзду на привокзальну площу аеропорту для короткострокової або довготермінової стоянки.

Запровадження системи платного в'їзду на привокзальну площу та паркування автотранспорту буде актуальним зокрема і для розвитку Міжнародного аеропорту «Запоріжжя», який за підсумками 2016 року посів 7 місце серед аеропортів України за обсягом пасажиропотоку продемонструвавши зростання у 2,2 рази у порівнянні із 2015 роком [1].

Проект запровадження системи платного в'їзду на привокзальну площу та паркування автотранспорту у Міжнародному аеропорту «Запоріжжя» надасть можливість:

- надання повноцінних та якісних послуг пасажиром що відлітають з Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» та особам які зустрічають;
- створення обладнаних паркувальних майданчиків та стоянки, що охороняються у Міжнародному аеропорту «Запоріжжя» які на даний час відсутні;
- скорочення витрат КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» на утримання території привокзальної площі;
- отримання КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя» додаткового прибутку шляхом надання неавіаційних послуг.

На даний час з Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» виконуються регулярні та чартерні авіарейси до м.Київ, Турецької Республіки, Республіки Білорусь та Єгипту. Рейси виконуються українськими авіакомпаніями «Мотор-Січ», «Міжнародні авіалінії України», «Роза Вітрів», «Азур Ейр Україна», «Атлас Джет Україна» та іноземними «Turkish Airlines», «Pegasus Airlines», «Cargo Air» та інші.

За підсумками 2016 року послугами аеропорту скористалися 275 421 пасажирів. Планом роботи на 2017 рік заплановане зростання пасажиропотоку до 360 000 пасажирів та розширення географії польотів, в тому числі відкриття авіарейсів до Тунісу та Ізраїлю.

Існуюча практика надання послуг у міжнародних аеропортах України передбачає обов'язок управляючої компанії (власника аеропорту) забезпечити умови для пасажирів щодо можливості залишити свій автотранспорт на стоянці або паркувальному майданчику у аеропорту для короткострокової або довготермінової стоянки на умовах аутсорсінгу. Нижче наведено приклади та тарифи надання даного типу неавіаційних послуг у аеропортах України де обладнанні автоматизовані системи платного в'їзду на привокзальну площу. При в'їзді на привокзальну площу треба натиснути кнопку на стійці реєстрації та отримати картку реєстрації. Паркувальна система автоматично фіксує час в'їзду автомобіля. Після отримання картки шлагбаум автоматично відкривається, дозволяючи в'їзд. При виїзді зі стоянки необхідно віддати реєстраційну картку оператору, який зробить розрахунок. У разі перебування автомобіля на стоянці більше передбаченого часу для безкоштовної стоянки необхідно оплатити використання стоянки згідно чеку.

Міжнародний аеропорт «Київ» надає можливість безкоштовного в'їзду на привокзальну площу з метою посадки – висадки пасажирів протягом 10 хвилин. У разі перевищення часу перебування нараховується плата за повну годину – 30,00 грн./год. для легкових автомобілів та мікроавтобусів. При перебуванні більше 4 годин нараховується плата за добу яка становить 120,00 грн./доб. [2].

Міжнародний аеропорт «Бориспіль» має обладнання сім паркувальних майданчиків перед терміналами В, F, D та адміністративною будівлею. На паркувальному майданчику для короткострокового перебування перед терміналом D передбачена можливість безкоштовного протягом 20 хвилин. За перебування кожні наступні 20 хвилин нараховується плата – 50,00 грн./год. На інших паркувальних майданчиках перед терміналом D встановлено загальний тариф 20,00 та 30,00 грн./год.. На паркувальних майданчиках перед терміналом В встановлений тариф 15,00 грн/год та 50,00 грн./доб. [3].

Міжнародний аеропорт «Одеса» надає можливість безкоштовного в'їзду на привокзальну площу з метою посадки – висадки пасажирів протягом однієї години. У разі перевищення часу перебування нараховується плата за повну годину – 15,00 грн./год. При перебуванні більше 8 годин нараховується плата за добу яка становить 120,00 грн./доб. [4].

Проектом обладнання системи платного в'їзду на привокзальну площу та забезпечення стоянки автотранспорту у Міжнародному аеропорту «Запоріжжя» передбачено встановлення напівавтоматичного паркувального комплексу та обладнання стоянки для короткострокової парковки та довготермінового перебування.

Передбачено, що територія привокзальної площі Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» передається на умовах аутсорсингу обслуговуючій компанії, яке бере на себе зобов'язання обладнати її необхідним обладнанням, утримувати зазначену територію в т.ч. очищати від атмосферних опадів, стягувати платню із клієнтів, вести її облік та сплачувати 5% від отриманого доходу на користь КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя».

З метою встановлення напівавтоматичного паркувального комплексу необхідно придбати відповідне спеціалізоване обладнання загальна вартість якого становить 302 940,00 тис. грн.. у т.ч. ПДВ.

Додатково необхідно провести пусконаладжувальні та монтажні роботи а також будівельні роботи які наведено у табл. 1.

Таблиця 1. Пусконаладжувальні, монтажні та будівельні роботи

№	Найменування	Кількість, од.	Вартість грн./шт. в т.ч. ПДВ	Сума грн. в т.ч. ПДВ
1	Пусконаладжувальні роботи та навчання персоналу	1	21 600,00	21 600,00
2	Монтажні роботи, в т.ч.:	1	12 000,00	12 000,00
2.1	<i>бетонні роботи під стійки та петлі</i>		1 200,00	1 200,00
2.2	<i>прокладка електроживлення</i>		2 800,00	2 800,00
2.3	<i>проведення мережі Інтернет</i>	200 м	8 000,00	8 000,00
3	Будівельні роботи, в т.ч.:	1	42 250,00	42 250,00
3.1	<i>обладнання огорожі</i>	90 м	31 500,00	31 500,00
3.2	<i>встановлення освітлення</i>	4 прожектора	7 500,00	7 500,00
3.3	<i>фарбування та розмітка</i>		450,00	450,00
3.4	<i>встановлення інформаційних покажчиків та знаків дорожнього руху</i>		2 800,00	2 800,00
Всього				75 850,00

Для забезпечення роботи напівавтоматичного паркувального комплексу необхідно обладнати доступом до мережі Інтернет, телефонним зв'язком, нести витрати на електроенергію, придбати фірмових та спеціальний одяг для персоналу та витратні матеріали (табл. 2). Проектом передбачено, що витрати на освітлення привокзальної площі покладаються на КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя».

Таблиця 2. Річні накладні витрати

№	Найменування	Місячні витрати, грн. в т.ч. ПДВ	Річні витрати, грн. в т.ч. ПДВ
1	Електроенергія	800,00	9 600,00
2	Телефонний зв'язок	70,00	840,00
3	Доступ до мережі Інтернет	120,00	1 440,00
4	Фірмовий та спеціальний одяг		14 000,00
5	Інструментар		1 200,00
6	Бумага для друку чеків	1 050,00	12 600,00
Всього			39 680,00

Для обслуговування напівавтоматичного паркувального комплексу необхідно залучення додаткових трудових ресурсів та формування відповідного штату. Проектом роботи передбачено цілодобовий режим роботи за винятком регламентованих перерв (з 7:45 до 08:00, з 23:45 до 00:00). Необхідний персонал та прогнозні витрати на фонд заробітної плати наведено у табл. 3.

Таблиця 3. Розрахунок витрат на оплату праці

№	Професія	Кількість, шт. од.	Оклад, грн..	Річний ФЗП, грн..	Примітки
1	Начальник стоянки	1	7 000,00	84 000,00	П'ятиденний робочий тиждень
2	Бухгалтер-касир	1	5 600,00	33 600,00	За сумісництвом
3	Оператор	6	5 000,00	360 000,00	Змінний режим
Всього		8		477 600,00	

Нарахування на річний фонд заробітної плати становлять 105 072,00 грн. Таким чином загальні річні витрати на персонал складатимуть 582 672,00 грн.

Впровадження системи платного візду на привокзальну площу та забезпечення стоянки автотранспорту у Міжнародному аеропорту «Запоріжжя» пов'язане з фінансовими витратами та потребує певного часу, що дозволяє для оцінки ефективності використовувати показники реалізації інвестиційного проекту.

Одним із основних показників економічної ефективності інвестиційних проектів є чиста поточна (приведена/ дисконтована/ теперішня) вартість (цінність/дохід) (Net Present Value (NPV)).

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=1}^n \frac{Inv_i}{(1+r)^i} \quad (1)$$

де NCF_i – чистий грошовий потік для i -го періоду,

Inv_i – інвестиції для i -го періоду;

r – ставка дисконтування (вартість залученого капіталу);

i – період здійснення проекту.

Термін, протягом якого інвестор може відшкодувати початкові затрати, забезпечивши при цьому бажаний рівень доходності, називається терміном окупності інвестицій.

$$DPP = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+r)^i} / \sum_{i=1}^n \frac{Inv_i}{(1+r)^i} \quad (2)$$

Відповідно до проведеного маркетингового дослідження станом на березень 2017 року середня добова кількість автомобілів, що в'їжджають на привокзальну площу перед аероюзлом Міжнародного аеропорту «Запоріжжя» становить 180 одиниць з них біля 30 автомобілів знаходяться на довготерміновій стоянці. Близько 80 автомобілів знаходяться на короткочасній парковці до 1 години.

Проектом роботи напіваавтоматичного паркувального комплексу передбачено встановлення наступного тарифу:

- до 15 хвилин перебування безкоштовно
- вартість за годину (загальний тариф до 5 годин) – 15,00 грн/год.
- вартість за добу (загальний тариф) – 80,00 грн/доб.

Таким чином можливо зробити припущення про отриманий дохід від роботи паркувального комплексу який наведено у табл. 4.

Таблиця 4. Розрахунок надходжень

№	Вид паркування	Кількість автомобілів за добу	Вартість, грн./авт.	Сумма, грн./добу	Сумма, грн./рік в т.ч. ПДВ
1	Короткотермінова до 1 години	80	15,00	1 200,00	432 000,00
2	Довготермінова	30	80,00	2 400,00	864 000,00
Всього				3 600,00	1 296 000,00

Проектом передбачено оплату 5% доходу на користь КП «Міжнародний аеропорт Запоріжжя». Відповідно до проведених розрахунків орієнтовна сума платежу за рік складе 64 800,00 грн. у т.ч ПДВ. Таким чином розрахункова сума надходжень за перший рік реалізації проекту становитиме 1 026 000,00 грн. без урахування ПДВ.

Орієнтовні витрати на реалізацію проекту з впровадження напіваавтоматичного паркувального комплексу наведено в табл. 5.

Таблиця 5. Витрати на реалізацію проекту з впровадження напіваавтоматичного паркувального комплексу у Міжнародному аеропорту «Запоріжжя», грн. без ПДВ

Зміст витрат	Сума, грн. без ПДВ
Основні фонди проекту	252 450,00
Пусконалагоджувальні та будівельні роботи	63 208,00
Витрати на оплату праці	582 672,00
Накладні витрати	39 680,00
Разом	938 010,00

Чистий грошовий потік – це сума амортизаційних відрахувань та прибутку даного періоду.

Розрахунок суми амортизаційних відрахувань на перший рік реалізації інвестиційного проекту наведено у табл. 6 і вона становить 105 219,00 грн.

Таблиця 6. Сума амортизаційних відрахувань за проектом впровадження напіваавтоматичного паркувального комплексу, грн. без ПДВ

Зміст	Сума, грн. без ПДВ
Основні фонди проекту	252 450,00
Пусконалагоджувальні та будівельні роботи	63 208,00
Разом витрати, що амортизуються	315 658,00
Сума амортизаційних відрахувань	105 219,00

Ставку дисконтування (вартість залученого капіталу) визначаємо з урахуванням облікової ставки НБУ на момент розрахунку (14%) та індексу інфляції (8,5%) і вона відповідно становить 1,225 [5].

Чиста поточна вартість є додатною величиною, що свідчить про ефективність інвестиційного проекту (табл. 7).

Таблиця 7. Розрахунок чистої поточної вартості проекту впровадження електронної системи реєстрації, грн. без ПДВ

Рік	Притоки				Дисконтовані відтоки	Разом NPV
	Прибуток	Амортизація	Разом притоки	Дисконтовані притоки		
1-й	1 026 000	105 219	1 131 219	923 444,00	765 722,00	157 722,00

$$NPV = \frac{923444}{1,225} - \frac{938010}{1,225} = 157\,722. \quad (1)$$

Відповідно строк окупності проекту:

$$DPP = \frac{923444}{765722} = 1,205 \text{ тобто } 10 \text{ місяців}. \quad (2)$$

Чиста теперішня вартість (NPV) інвестиційного проекту з впровадження напівавтоматичного паркувального комплексу у Міжнародному аеропорту «Запоріжжя» становить 157 722,00 грн., строк окупності 10 місяців, що свідчить про доцільність реалізації даного проекту.

Висновки. Опираючись на досвід закордонних аеропортів, провідні аеропорти України під час будівництва нових аеропортових комплексів та реконструкції існуючих, окрему увагу приділили обладнанню місць для паркування та стоянки автотранспорту пасажирів та осіб що зустрічають. Це зумовлено не тільки збільшенням пасажиропотоку, але й значним відсотком автовласників, що користуються особистим автотранспортом. Ця тенденція актуальна не тільки для провідних але й регіональних аеропортів України.

Проведені розрахунки запровадження системи платного в'їзду на привокзальну площу у Міжнародному аеропорту «Запоріжжя» свідчать про доцільність запровадження проекту із строком окупності 10 місяців.

Крім того, обладнання парковок та стоянок автотранспорту призведе до покращення якості обслуговування пасажирів та вдосконалення аеропортової інфраструктури.

1. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://avia.gov.ua/uploads/documents/11308.pdf>.

2. Офіційний інтернет-сайт Міжнародного аеропорту «Жуляни» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iev.aero/ru/partners/tariffs/>.

3. Офіційний інтернет-сайт Міжнародного аеропорту «Бориспіль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://kbp.kiev.ua/transport/parking/>.

4. Офіційний інтернет-сайт Міжнародного аеропорту «Одеса»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.odessa.aero/uk/parking>.

5. Офіційний інтернет-сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

E-mail: v_pavelko@mail.ru

УДК 65.011.56

Саснєус М.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Одеський національний економічний університет

Карнаухова Г.С.

старший викладач кафедри ПОМ та САПР,
Одеська державна академія будівництва та архітектури

АСПЕКТИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАЛОМУ БІЗНЕСІ

Малий бізнес – найважливіший сектор ринкової економіки, ефективність діяльності якого багато в чому визначає стан економіки в цілому. Підприємство є складною системою, незалежно від кількості персоналу і потужності основних і оборотних фондів. Важливим фактором підвищення ефективності господарської діяльності підприємств є підвищення рівня їх управління. Інформаційні технології стають невід’ємною частиною сучасного суспільства, вони є інструментом, за допомогою якого ефективність управління малим бізнесом може бути істотно підвищена. У статті проаналізовано особливості використання інформаційних технологій з урахуванням специфіки економічної діяльності та управління малим бізнесом. Розглядається поточна ситуація в сфері малих підприємств, вивчається вплив інформаційних технологій на неї, піднімаються питання необхідності застосування ІТ в сучасному бізнесі.

Ключові слова: малі підприємства, малий бізнес, інформаційні системи, інформаційні технології, ІТ-системи, хмарні сервіси.

АСПЕКТЫ ВНЕДРЕНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

Саснєус М.А., Карнаухова Г.С.

Малый бизнес – важнейший сектор рыночной экономики, эффективность деятельности которого во многом определяет состояние экономики в целом. Предприятие является сложной системой, независимо от количества персонала и мощности основных и оборотных фондов. Важным фактором повышения эффективности хозяйственной деятельности предприятий является повышение уровня их управления. Информационные технологии становятся неотъемлемой частью современного общества, они являются инструментом, с помощью которого эффективность управления малым бизнесом может быть существенно повышена. В статье проанализированы особенности использования информационных технологий с учетом специфики экономической деятельности и управления малым бизнесом. Рассматривается текущая ситуация в сфере малых предприятий, изучается влияние информационных технологий на нее, поднимаются вопросы необходимости применения ИТ в современном бизнесе.

Ключевые слова: малые предприятия, малый бизнес, информационные системы, информационные технологии, ИТ-системы, облачные сервисы.

ASPECTS OF INTRODUCTION OF INFORMATION TECHNOLOGIES
IN SMALL BUSINESS

Saiensus M., Karnaukhova A.

Small business – a key sector of the market economy, the effectiveness of which largely determines the state of the economy as a whole. The enterprise is a complex system, regardless of the number of staff and the power of total assets. An important factor in increasing the efficiency of the economic activities of enterprises is to increase the level of their management. Information technologies have become an integral part of modern society, they are a tool that lets small business management efficiency can be significantly increased. The article analyzes the specifics of information technology-specific economic activity and small business management. The current situation in the sphere of small enterprises is considered, the influence of information technologies on IT-is studied, the questions of the need for IT-application in modern business are raised.

Keywords: small enterprises, small business, information systems, information technologies, IT-systems, cloud services.

Постановка проблеми. Ми живемо в століття інформації. Зараз весь реальний бізнес фактично перемістився в Internet. Проте малі підприємства часто відмовляються від впровадження ІТ на своїх підприємствах. Все ще стійки переконання про складність і недоступність та, як наслідок, дорожнечу ІТ-рішень. Проте необхідність в таких технологіях все тільки зростає. Лише одними людськими ресурсами управляти та розвивати бізнес стає проблематично, оскільки безперервне зростання інформації в кількісному і якісному виразах народжує необхідність в технічних засобах для систематизації інформаційних потоків. Впровадження й грамотне використання інформаційних технологій в малий бізнес забезпечує зміцнення та розвиток позицій даного виду діяльності.

Наявність дієвої системи електронного обміну даними стає частиною конкурентоспроможності компанії. Специфіка малого бізнесу вимагає її врахування під час розроблення нових технологій управління та комерційних програмних продуктів.

Сучасні масштаби й темпи введення ІТ на підприємствах з особливою гостротою ставлять задачу проведення досліджень, пов'язаних з вивченням і узагальненням проблем практичного та теоретичного характеру, що з'являються при цьому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування теорії інформаційних управлінських систем налічує кілька десятиліть. Подальша розробка цієї тематики йшла в контексті сучасних можливостей обчислювальної техніки і телекомунікацій. Є велика кількість закордонних видань, присвячених проблемам застосування інформаційних технологій в управлінні організаціями. Серед них роботи Б. Гейтса, Р. Каплана [1], Г. Мінса, Д. Нортонна [1], Д. Шнайдера і ін.

Проблематиці інформаційних систем економічного характеру присвячено праці багатьох російських та українських науковців, зокрема: А. Гапоненко [2], А. Нанавяна, Н. Прохорова [3], С. Голова, С. Івахненкова, П. Куцика, Є. Мниха, Б. Одинцова, В. Плескача, С. Рамазанова, А. Романова, Я. Соколова, С. Шкарлета та ін.

Проблеми малого бізнесу в Україні досліджували в своїх працях М. Бутко, З. Варналій, Н. Галан [4], А. Гальчинський, Т. Гоголь, С. Дрига, Н. Краснокутська, М. Газалієв, Л. Наумов, Л. Чернюк, М. Чумаченко та ін.

Мета статті. Вивчення концептуальних основ використання інформаційних технологій в сфері малого бізнесу та обґрунтування доцільності їх застосування на малих підприємствах з метою підвищення ефективності їх діяльності.

Виклад основних результатів дослідження. Процес руху від мети до результату є багатоступеневим. Він вимагає оперативного корегування початкового плану дій відповідно досягнутим проміжним результатам. У загальному випадку кінцевий успіх фірм залежить від багатьох факторів, частина з яких не піддається суворій формалізації. В цих умовах інформаційне супроводження управлінських процесів виявляється особливо актуальним.

Наявність системи, що автоматизує збір, підготовку та обробку інформації, є однією з необхідних умов, що визначають кінцевий успіх діяльності підприємства. Вже сьогодні очевидно, що найбільш успішними в діловому світі є ті фірми й корпорації, які в змозі швидше всіх зібрати, обробити, проаналізувати інформацію й на основі цього прийняти оптимальне управлінське рішення.

У сучасній інформаційній економіці все більше поширення набувають невеликі компанії й підприємства. Ринок формується в основному з урахуванням попиту компаній малого та середнього бізнесу. Застосовувані методи планування та обліку, специфіка нормативно-довідкової інформації, структура внутрішньої і зовнішньої логістики – все це залежить від галузевих особливостей виробничої й господарської діяльності. В системі управління навіть невеликого виробничого підприємства циркулює велика кількість різномірної облікової, нормативної та технологічної інформації. Вона необхідна не тільки для безпосередньо управління виробничими процесами, але і являє собою необхідну базу для проведення різного роду аналізу (напр. ефективності використання обладнання, розрахунку ключових показників продуктивності, і т.п.).

Розвиненість ІТ-системи підприємств малого бізнесу в значній мірі залежить від інформаційної наповненості бізнесу, кількості працівників, зайнятих роботою з інформацією, рівнем комп'ютеризації, рівнем формалізації процесів управління [5].

Маленькі компанії в більшості своєї не мають розвинутої організаційної структури та чіткого розподілу функціональних обов'язків. Доступ до високих технологій для малого підприємництва обмежений, тому що їх купівля вимагає значних одноразових фінансових витрат [5], а розробити самим і підтримати надалі програмні рішення малому бізнесу непросто. Підприємства малого бізнесу залежать від інформаційних технологій не менше, ніж великі компанії і корпорації. Але ІТ-фахівців в підприємствах малого бізнесу набагато менше, не завжди в структурі невеликої компанії передбачений спеціальний ІТ-відділ або висококваліфікований фахівець, який буде відповідальним за формування та супровід інформаційних процесів. Обслуговуванням технічних засобів і програмного забезпечення зазвичай займається один із працівників підприємства, в той час як у великих фірмах реалізацією бізнес-стратегій займаються ІТ-фахівці. Рішення про закупівлю і модернізацію програмного забезпечення, апаратних засобів приймаються керівником. Управління ІТ-інфраструктурою як усвідомлений бізнес-процес відсутній.

Функції управління промисловим підприємством, підприємством сфери послуг або торгівлі істотно відрізняються. У будівельній галузі актуальними сферами автоматизації процесів управління є автоматизоване проектування, планування та управління проектами, управління взаємовідносинами з постачальниками та замовниками, облікова діяльність і документація. Для торгових підприємств важливе значення мають такі питання: забезпечення високої ефективності продажів, широкий асортимент популярних товарів, зниження витрат внаслідок поліпшення умов закупівлі, скорочення транспортно-заготівельних витрат, складських площ і товарних запасів на складах. Для підприємств сфери послуг інформаційні технології є основним стратегічним ресурсом [6].

У своїй більшості підприємства малого бізнесу не мають можливості забезпечити повну автоматизацію свого виробництва. В умовах високої вартості технічних та програмних засобів вони змушені задовольнятися автоматизацією найбільш критичних бізнес-процесів (напр. автоматизацією бухгалтерії, обліку продукції), використовуючи при цьому, як правило, прості типові тех-

нічні рішення, безкоштовні або недорогі масові тиражні програмні продукти та інструментальні середовища, такі, як MS Office (Word, Excel) [7]. Відносини бізнесу та ІТ в даній ситуації можна характеризувати як союзницькі: «Ви допомагаєте нам вирішити ось такі завдання (бухгалтерія, торгівля, склад). Ми – оплачуємо цей процес в межах розумного»[8]. Малий бізнес поки не готовий серйозно вкладатися в інформаційні технології, є безліч бар'єрів.

Безсумнівно, підприємства малого бізнесу ставлять своїм завданням економію, тому що вони оплачують автоматизацію особистими фінансами свого власника, в той час як вони могли б бути націлені на розвиток бізнесу. Однак часткова автоматизація тягне за собою безліч негативних наслідків, таких як зменшення швидкості й збільшення вартості виконання роботи. Відповідно, відбувається значне збільшення витрат, а швидкість дії створеної системи невелика. Такий стан справ для низькобюджетного підприємства неприйнятний. Таким чином, логічно розглядати інформатизацію підприємства в цілому [9].

Ще одна слабкість малого бізнесу полягає у відсутності довгострокової стратегії. А включення в стратегію розвитку підприємства строгих вимог до інформаційних технологій спочатку необхідно. не всі малі компанії працюють на зростання. Рішення, розроблені спеціально для малого бізнесу (ліцензії на програмне забезпечення, хмарні сервіси, невеликі мережеві сховища і т.п.) – відмінно підходять для компаній, які завжди будуть маленькими. Функціонал і можливості таких рішень строго обмежені. Але якщо бізнес зростає, то, при покупці тих чи інших систем, варто орієнтуватися і на можливості даного рішення потім. Це дозволить не витратити гроші на покупку тих систем, які потім доведеться списати, але, що найголовніше, дозволить заощадити гроші на їх впровадженні та подальшій відмові від їх використання.

При розширенні бізнесу обсяг інформації та інформаційної роботи суттєво збільшується, зростає складність вироблення й прийняття управлінських рішень, аналітичні та маркетингові дослідження стають нагальною потребою. Розгортається мережа на основі виділених серверів початкового рівня, зароджується централізація інформаційних ресурсів і їх спільне використання. Обслуговування ІТ-інфраструктури здійснюється штатними ІТ-фахівцями, або передається в аутсорсинг. Більше уваги приділяється інформаційній безпеці, планування витрат і управління ліцензіями. Витрати на підтримку ІТ-інфраструктури стають істотно значущими в бюджеті компанії.

Взаємодія інформаційних технологій і бізнесу проявляється в наступному:

- ІТ можуть підвищити ефективність і конкурентоспроможність бізнесу;
- підприємству необхідно будувати стратегію для віртуальної реальності;
- якщо компанія не має подібної стратегії – вона не конкурентоспроможна.

Зараз інформаційні технології зайняли позицію, для якої вони й створювалися спочатку – підтримка бізнесу. Це не інструмент для отримання прибутку, а спосіб скорочення витрат тим чи іншим чином. Просте застосування інформаційних технологій не дає переваг. Бувши інструментом підвищення ефективності бізнесу, інформаційні технології вимагають продуманості та виваженості при їх використанні. Позитивний ефект може бути досягнутий в разі, коли керівництво компанії має чітке уявлення, що стосується своїх майбутніх цілей. В іншому випадку, цей досить сильний інструмент, до того ж ще дорогий і непростий у використанні, не принесе користі бізнесу, і фінансові кошти будуть витрачені даремно [10].

Індустрія інформаційних технологій розвивається дуже швидко. Підприємства малого бізнесу в більшості випадків обмежені в своєму капіталі при виборі ІТ. Також вони залежні щодо ціни та якості в порівнянні з великими підприємствами та є споживачами універсальної технологічної продукції. Невелика ціна інформаційно-технологічного обладнання і простота доступу до сервісного обслуговування є найважливішими критеріями при його виборі.

Необхідно враховувати також, що програмне й апаратне забезпечення має термін корисного використання в діапазоні від 3 до 5 років, а бізнес-додатки розраховані на довгий термін роботи. Списання IT-систем раніше їх терміну корисного використання означає втрачені гроші. Малий же бізнес, приймаючи рішення про ті чи інші інвестиції в IT, орієнтується, найчастіше, на один-два роки їх використання, а то й кілька місяців. Таке планування неминуче призводить до помилкових дій і, як наслідок, втрачених грошей в майбутньому. Тому правильна організація IT-інфраструктури на самому початку дозволить уникнути великих витрат у майбутньому.

За останні кілька років розвиток технологій почав формувати принципово нові моделі споживання IT корпоративними замовниками. Наприклад, сьогодні ми бачимо, що на порядку денному не володіння всією інформаційною системою, а оренда ресурсів і програмного забезпечення. Ще приклад – так звана мобільна революція сильно змінила наші уявлення про корпоративне робоче місце та корпоративні інформаційні системи. Все це призводить до зниження обсягів закупівель традиційного обладнання (перш за все ПК і серверів) і ПО та, як наслідок, послуг інтеграторів кінцевими корпоративними споживачами.

Одним з перспективних напрямків, який швидко розвивається, по мінімізації витрат на створення IT-інфраструктури, є використання хмарних сервісів. За своєю суттю це новий вид віддаленого й розподіленого зберігання даних та їх обробки. Він забезпечує надання користувачеві віддалених серверних ресурсів і потужностей як Internet-послугу. Хмарні сервіси забезпечують підтримку й супровід інформаційних систем, максимально швидкий доступ до потрібних ресурсів і відмову від них при зникненні потреби, масштабованість відповідно до запитів, прозорість і передбачуваність витрат, підвищення мобільності персоналу. По суті, хмарні технології дозволяють взяти в оренду сучасне обладнання на вигідних умовах з можливістю швидко збільшувати або зменшувати обсяг споживаних послуг.

Основними обмежувальними факторами використання хмарних сервісів є ризики, пов'язані з інформаційною безпекою, забезпеченням конфіденційності даних і доступністю Internet. Для малого бізнесу трата великої суми на закупівлю IT-обладнання може виявитися критичною. Хмари ж дозволяють невеликими частинами, протягом тривалого часу, оплачувати той обсяг послуг, який реально використовується. Також можна орендувати інфраструктуру на короткий термін і протестувати (підходить чи ні) [5].

Деякі компанії використовують ІС для ведення бухгалтерського обліку. Дана система може бути встановлена як на сервері компанії, так і на орендованому майданчику. Коли ми говоримо про сервіси в оренду, маємо на увазі не сервери як такі, а конкретні послуги. Зокрема, це може бути CRM система (Customer Relationship Management – система управління взаємовідносинами з клієнтами). Сьогодні це дуже популярний для будь-якого бізнесу продукт. Але з огляду на дорожнечу покупки такої системи, вона часто не використовується малим та середнім бізнесом. Продажі ведуться в Excel, без адекватного обліку, контролю й автоматизації, що відбивається на якості обслуговування клієнтів, продажі та прибутковості. Коли ми говоримо про CRM в оренду, то вартість доступна, і навіть малий бізнес може собі дозволити забезпечити продавців сучасними і ефективними засобами для управління продажами.

Висновки. Інвестиції в розвиток своєї IT-структури – це один з показників того, що компанія націлена на швидкий ріст та інтенсивний розвиток. Але при цьому керівництво компаній малого бізнесу мусить продумано підійти до наступних питань: для яких управлінських завдань доцільно використовувати інформаційні технології; які цілі та очікувані результати від їх впровадження в компанії? Від вибору моделі відносин з IT-структурами й способу підтримки цих відносин будуть залежати як успішність інформаційно-технологічної підтримки бізнесу в найближчому майбутньому, так і якість роботи й темпи розвитку компанії в цілому.

1. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
2. Гапоненко А.Л., Пирогов С.В., Чернявский И.Ф. Инновационная деятельность: показатели и методы осуществления // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2012. № 11. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnaya-deyatelnost-pokazateli-i-metody-osuschestvleniya>.
3. Прохоров Н.Л. Управляющие вычислительные комплексы для промышленной автоматизации. Учебное пособие. / Н.Л. Прохоров, Г.А. Егоров, В.Е. Красовский. и др. Под ред. Н.Л. Прохорова, В.В. Сюзева. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2012. – 374 с.
4. Галан Н.І. Державна підтримка малих та середніх підприємств в Європейському союзі / Н.І. Галан // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 12-21.
5. Провалов В.С., Ефимова Е.В. Информационные технологии в малом бизнесе // Актуальные вопросы регионального хозяйства. Материалы всерос. науч.-практ. конф. Киров: Изд-во Вят-ГГУ.2011. 301 с.
6. [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.intaris.ru/experience/articles/142/>
7. Программные системы и вычислительные методы – № 3(8). – 2014. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nbpublish.com DOI:10.7256/2305-6061.2014.3.13406.
8. Лозбинец Ф.Ю. Информационные системы в производстве и экономике / Ф.Ю. Лозбинец, А.А. Тищенко–М.: ФЛИНТА, 2011. 274 с.
9. Марчук В.И. Проблемы использования информационных технологий в малом бизнесе // Концепт. – 2015. – № 05(май). – ART 15139. – 0,4 п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/15139.htm>. – ISSN 2304-120X.
10. Гликман Ф.М.: Информационные технологии как «тюнинг»основного бизнеса // Сайт компании TopSBusinessIntegrator.

E-mail: Saensus@ya.ru

E-mail: KarnauhovaAnna@yandex.ua

УДК 330.658.005.5

Сотниченко В.М.

кандидат педагогічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Державний університет телекомунікацій

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто аспекти та тенденції розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу підприємства. Висвітлено окремі аспекти світового та вітчизняного досвіду. Проаналізовано основні результати роботи з розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу в галузі телекомунікацій України. Висвітлено найбільш гострі проблеми у роботі з кадровим потенціалом. Розкрито значення людського фактору у формуванні інтелектуально-кадрового потенціалу. Визначено основні напрямки і завдання у формуванні високопрофесійного колективу співробітників підприємства. Для галузі телекомунікацій рівень професіоналізму співробітників має особливе значення. Наведено основні форми організації роботи з співробітниками підприємств галузі у напрямі підвищення кваліфікації, отримання професійної освіти. Наголошено на важливості вивчення світового досвіду у роботі з персоналом. Розкрито основні напрямки і тенденції розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу для телекомунікаційних підприємств. Узагальнено основні результати роботи з персоналом телекомунікаційної галузі України за останні три роки. Проаналізовано перспективні завдання розвитку галузі у цьому напрямі.

Ключові слова: людський ресурс, інтелектуально-кадровий потенціал, телекомунікації, конкурентоспроможність, оптимізація організаційної структури.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНО-КАДРОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сотниченко В.Н.

В статье рассмотрены аспекты и тенденции развития интеллектуально-кадрового потенциала предприятия. Освещены отдельные аспекты мирового и отечественного опыта. Проанализированы основные результаты работы по развитию интеллектуально-кадрового потенциала в области телекоммуникации Украины. Освещены наиболее острые проблемы в работе с кадровым потенциалом. Раскрыто значение человеческого фактора в формировании интеллектуально-кадрового потенциала. Определены основные направления и задачи в формировании высокопрофессионального коллектива сотрудников предприятия. Для отрасли телекоммуникации уровень профессионализма сотрудников имеет особое значение. Приведены основные формы организации работы с сотрудниками предприятий отрасли в направлении повышения квалификации, получения профессионального образования. Подчеркнута важность изучения мирового опыта в работе с персоналом. Раскрыты основные направления и тенденции развития интеллектуально-кадрового потенциала для телекоммуникационных компаний. Обобщены основные результаты работы с персоналом телекоммуникационной отрасли Украины за последние три года. Проанализированы перспективные задачи развития отрасли в этом направлении.

Ключевые слова: человеческий ресурс, интеллектуально-кадровый потенциал, телекоммуникации, конкурентоспособность, оптимизация организационной структуры.

THE INTELLECTUAL-PERSONNEL POTENTIAL
OF TELECOMMUNICATION ENTERPRISES

Sotnychenko V.

The article considers the aspects and trends of development of intellectual and personnel potential of the enterprise. Illuminated certain aspects of world and domestic experience. Analyzes the main results of the development of intellectual and personnel potential in the field of telecommunications of Ukraine. Highlight the most acute problems with human resources. The value of the human factor in shaping the intellectual-personnel potential. Basic directions and tasks in the formation of highly professional collective of employees. For telecommunications, the level of professionalism is of importance. The main forms of work organization with companies in the industry in the direction of improvement of qualification, professional education. Emphasized the importance of studying international experience in working with the staff. Basic directions and tendencies of development of intellectual and human capacity for telecommunications companies. Summarizes the main results of work with personnel in the Ukrainian telecommunications industry over the past three years. Analyzed long-term objectives of development of the industry in this direction.

Keywords: human resource, intellectual and human resources, telecommunications, competitiveness, optimization of the organizational structure.

Постановка проблеми. У більшості країн світу людський капітал є основою розвитку. Більшу частину інвестицій ці країни направляють саме в людський капітал та інноваційні технології, які знову ж таки створюють люди – це забезпечує країнам світове лідерство. Розвиток людського капіталу є пріоритетом. Україна, на жаль, помітно відстає за рівнем розвитку кадрів і технологій. Не є виключенням і галузь телекомунікації, хоча в порівнянні з іншими галузями народногосподарського комплексу України вона виділяється у кращий бік. Це відбувається багато в чому тому, що на даний момент більшість вітчизняних компаній не використовують моделі і методології управління талантами. Відставання буде тривати й далі, якщо не будуть використовуватися сучасні системи управління людським капіталом, і, в першу чергу, на основі ІТ-технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтелектуально-кадровий потенціал – це здібності і можливості працівників реалізувати свої вміння для забезпечення життєдіяльності фірми, компанії, заводу або будь-якого іншого суб'єкта виробництва. Він формується такими аспектами, як особистісні якості, працездатність, рівень професійних знань і навичок, досвід, творчі здібності.

Дослідженню проблем у сфері інтелектуально-кадрового потенціалу підприємства присвячені наукові праці багатьох вчених, таких, як: Е. Брукінг, Ю. Варфоломеєва, А. Гапоненко, В. Гриньова, М. Дороніна, І. Журавльова, В. Зінов, О. Кендюхов, П. Крайнев, Б. Малицький, І. Мойсеєнко, Г. Назарова, Г. Олехонович, П. Перерва, В. Пономаренко, А. Пулік, М. Семікіна, Ю. Суїні, В. Супрун, Стюард Томас, Л. Федулова, В. Чеботарьов та ін.

Кадровий потенціал підприємства – це не тільки характеристика окремих трудящих, але і їх здатність діяти в колективі, доповнюючи один одного і, якщо це необхідно, надаючи допомогу. Питанням оцінки інтелектуально-кадрового потенціалу приділяється значна увага в дослідженнях О. Анісімової, М. Бендікова, О. Бутнік-Сіверського, О. Буянової, Н. Гавкалової, В. Євенко, Д. Єрохіна, Я. Зайцевої, О. Козирева, Є. Селєзньова, П. Цибульова, О. Ястремської та ін.

Мета статті. Цілі і завдання управління інтелектуально-кадровим потенціалом виходять з необхідності забезпечення успішної роботи того чи іншого підприємства в умовах сучасної ринкової економіки. До роботи варто залучати кваліфікованих фахівців, підтримувати їх професійний розвиток і створювати оптимальні умови для їх ефективної діяльності. Це і є основні завдання управління інтелектуально-кадровим потенціалом. Основною ціллю даної статті є

висвітлення основних аспектів і напрямів роботи в плані покращення інтелектуально-кадрового потенціалу галузі телекомунікації в Україні.

Виклад основних результатів дослідження. Постійне підвищення ефективності роботи є магістральним завданням кожного підприємства. А основним ресурсом в цьому є інтелектуально-кадровий потенціал підприємства і ставлення керівництва до його покращення. На кожному підприємстві потрібні висококваліфіковані фахівці, що мають стимул до плідної роботи. А це залежить від управління кадровим потенціалом. Вище було дано визначення даному терміну в широкому сенсі. У більш вузькому – воно може означати кількість резервних або вільних робочих місць. Є сенс виділити таке поняття, як «довгостроковий кадровий потенціал». Він включає в себе тих працівників, які здатні вирішувати нагальні завдання розвитку виробництва і має дві основні складові – поточний і цільовий потенціал [6, с. 38-57]. У першому випадку мова йде про працівників, яким призначено виконувати основні операції. А в другому (цільовий кадровий потенціал) – розглядається персонал, здатний вирішувати певні завдання розвитку виробництва, посилення конкурентоспроможності підприємства. Це – особливий резерв, що вимагає окремої системи управління. Такий персонал не призначений для того, щоб виконувати звичайні операції.

Людський фактор є важливою складовою, можна сказати базовою основою виробничого потенціалу підприємства. Найбільш характерними ознаками людського фактору, що безпосередньо впливає на результати функціонування телекомунікаційного підприємства можна назвати: рівень освіти та професіоналізму; ставлення до підприємства і до власної праці на ньому; відповідність ділових і професійних якостей працівника займаній посаді; вмотивованість поведінки; рівень організаційних та інноваційних рішень; середньоосвітній рівень персоналу за категоріями [6, с. 87-101].

В даний час основним завданням держави у напрямі посилення її політичної та економічної ролі, підвищення добробуту її населення є забезпечення зростання конкурентоспроможності країни на світовому та європейському ринках товарів та послуг. Конкурувати на рівні якості товарів матеріальної природи Україні сьогодні важко в силу об'єктивних причин. А от надавати якісні послуги, які, до речі, користуються попитом, країна може. Це послуги в галузі телекомунікації та інформатизації. У сучасному світі, що йде по шляху глобалізації, здатність швидко адаптуватися до умов міжнародної конкуренції стає важливим фактором успішного і стійкого розвитку. А важливою конкурентною перевагою для будь-якої країни є її кадровий потенціал.

З огляду на те, що розробка теоретико-методологічних основ відтворення інтелектуального та кадрового потенціалу кадрового потенціалу в телекомунікаційній галузі ведеться недостатньо, а спеціальних робіт по даному аспекту в Україні немає, то логічно й закономірно виникає потреба і вирішенні цього питання [4, с. 70-72]. А для досягнення цієї мети необхідно вирішення наступних завдань: проаналізувати на теоретичному і методологічному рівнях сутність економічної категорії «інтелектуально-кадровий потенціал», визначити її основні характеристики, зіставивши з категоріями: робоча сила, трудові ресурси, трудовий потенціал, людський фактор, людський потенціал, людський капітал; розробити теоретико-методологічні підходи до відтворення інтелектуально-кадрового потенціалу та подальшого його утримання на належному рівні; провести аналіз стану, методів та системи організації роботи у напрямі відтворення та розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу телекомунікаційних підприємств; вивчити та запровадити на науково-практичному рівні зарубіжний досвід роботи з інтелектуально-кадровим потенціалом; розробити модель відтворення та розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу в телекомунікаційній галузі; проаналізувати в методологічному плані пріоритетні завдання розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу телекомунікаційної галузі на інноваційній основі та визначити пріоритетні завдання у цьому напрямі на перспективу.

Підходів до визначення інтелектуальної та кадрової складової серед дослідників цієї проблематики декілька. Але у більшості випадків інтелектуальна і кадрова складова розглядаються як органічні елементи єдиної категорії під назвою «Інтелектуальний капітал» [5, с. 99-112]. При цьому, під кадровим капіталом мається на увазі сукупність наявних знань, досвіду, професійних якостей співробітників організації (людські активи), які є базовою складовою для створення інтелектуальної власності. Кадровий капітал, у свою чергу, розглядається як логічне поєднання людського активу та активу структурного. Під людським активом розуміються знання, досвід, особистісний потенціал.

Поєднання виробничих та маркетингових активів утворюють інтелектуальну власність. Структурними елементами виробничих активів є ноу-хау, патенти, авторські права. Маркетингових – репутація, торгова марка, постійні клієнти.

Інтелектуальна власність, являє собою продукт творчої діяльності співробітників організації і має двоїсту природу. З одного боку, створювана в організації інтелектуальна власність стає товаром на ринку інтелектуальної продукції і може придбаватися іншою організацією, а з іншого боку це інтелектуальний інструментарій, який безпосередньо бере участь у створенні інноваційної продукції

Ключова роль у формуванні інтелектуально-кадрового потенціалу відводиться людському активу – це люди і знання, якими вони володіють, а також їх навички і все інше, що допомагає їм ефективно використовувати знання і навички. У структурі інтелектуального капіталу, виділяється також клієнтський капітал, тобто «налагоджені зв'язки і добрі стосунки з постійними покупцями». Дане трактування акцентує увагу, в першу чергу, на кадровій складовій інтелектуального капіталу. І це, скоріше за все, більш вірний підхід. Інтелектуальний капітал своєю природною складовою має за основу людський ресурс.

А тепер розглянемо і проаналізуємо стан справ із розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу в телекомунікаційній галузі України на прикладі Національної комісії з питань регулювання зв'язку та інформатизації (далі НКРЗІ) за період з 2013 по 2015 рік включно (офіційно опублікованих даних за минулий 2016 рік на момент написання статті не було, але тенденції побачити можна і на прикладі цього періоду).

Пріоритетним завданням НКРЗІ у 2013-2015 роках було залучення фахівців високого професійного рівня, як домінуюча умова розвитку українського ринку телекомунікацій та інформатизації з подальшим упевненим виходом на світовий ринок [1, с. 54-56]. Професійний розвиток персоналу було орієнтовано на впровадження кращого вітчизняного та світового досвіду управління людськими ресурсами. Штатна чисельність на початок 2013 року складала 375 одиниць, з яких за фактом жінок і чоловіком було практично порівну. Приблизно така ж сама гендерна пропорція спостерігається і в 2014, і в 2015 роках. Щодо штатної чисельності, то вона з року в рік постійно скорочувалася і у 2015 році становила вже 240 осіб [3, с. 69-74].

При цьому, слід зазначити, що звільнялося працівників більше, ніж наймалися на роботу. Наприклад, протягом 2014 року звільнилося 67 осіб, призначено – 18. Основною причиною звільнення домінує невідповідність розміру заробітної плати трудовим витратам а також обмежені можливості для професійної реалізації та кар'єрного росту. Серед інших причин – зміна місця проживання або ж стан здоров'я.

Чи не вперше, починаючи з 2013 року, керівництво звернуло увагу на необхідність дотримання здорового балансу між молоддю, орієнтовану на успішну кар'єру у найближчій перспективі та людей з досвідом роботи в галузі. Залучення молоді до співпраці відбувалося шляхом організації співпраці із навчальними закладами щодо проходження практики і стажування.

Щодо якісного складу працівників НКРЗІ, то основні його показники такі: середній вік працівників протягом цих років коливався в межах 41-42 рр.; повну вищу освіту мають 97% кадро-

вого складу, з них 23% працівників мають кваліфікацію магістра; за своєю освітою 58% штатного складу мають вищу технічну освіту, 15% – економічну, 11% – юридичну, 16% – гуманітарну освіту [2, с. 62-69].

Протягом 2013-2015 рр. спостерігається тенденція до збільшення кількості працівників з технічною та економічною освітою. Пріоритети щодо другої вищої освіти надаються навчанням за спеціальностями «державне управління» та «управління суспільним розвитком». Подальше планове навчання та підвищення кваліфікації визнано пріоритетним у професійному розвитку людського ресурсу.

Форми організації роботи з підвищення кваліфікації – науково-практичні конференції і семінари, тренінги, обмін досвідом, внутрішнє планове навчання за індивідуальним планом, складання випробувань на професійну придатність тощо. Основними тематичними напрямками заходів з підвищення кваліфікації у зазначений період були такі як: комунікація зі ЗМІ; лідерство для державних службовців; удосконалення управлінських навичок; правотворчість; нормопроектвальна техніка; державні закупівлі; мобілізаційна підготовка; європейська інтеграція; дипломатичний протокол та етикет; прикладні теми у сфері телекомунікацій; електронний документообіг тощо.

Незмінно в полі зору знаходиться важливе питання узагальнення та вивчення міжнародного досвіду регулювання телекомунікацій та розвитку інформаційних технологій. Цей потенціал має суттєве значення для розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу. Особливу зацікавленість працівники НКРЗІ виявили до таких аспектів міжнародного досвіду як: аналіз ринків інформаційно-комунікаційних технологій; методологія та підходи до розрахунку витрат; питання тарифів на завершення з'єднання рухомого (мобільного) та фіксованого телефонного зв'язку; якість послуг, що надаються операторами телекомунікацій та захист прав споживачів; підвищення професійної компетентності та її практичне застосування.

Розвиток людських ресурсів НКРЗІ має плановий характер. Передбачено заходи щодо запровадження нових інструментів управління людськими ресурсами з урахуванням міжнародного досвіду. Особливу увагу приділено формуванню іміджу НКРЗІ як привабливого роботодавця, удосконаленню процедури відбору кандидатів, запровадженню системи адаптації новопризначених, а також впровадженню нового законодавства про державну службу.

Але знов, серед пріоритетних завдань практично кожного року наведеного періоду немає завдань вдосконалення та розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу. Складається враження що робота у цьому напрямі діяльності відбувається спонтанно, по факту виникнення потреби. При цьому, наголос робиться на залучення високоосвіченої молоді. Молодь може бути високоосвіченою, але не досвідченою. Готувати високопрофесійні кадри доцільніше на підприємстві.

Аналіз складу працівників за досвідом роботи вказує на те, що найбільший відсоток складають працівники з досвідом роботи понад 25 років (75,26%), на другому місці – від 5 до 10 років (68,24%), на третьому – до 5 років (61,22%), на четвертому – від 15 до 20 (41,15%) і на п'ятому – від 10 до 15 (37,13%). Правда, діаграма в сумі показує 283 відсотки, але то «дрібниці». Аналіз цілком можна проводити і з пропорційного співвідношення.

Планове навчання та підвищення кваліфікації співробітників – одне з пріоритетних напрямів роботи. Працівники брали участь у науково-практичних семінарах і конференціях, тренінгах. Значна увага при підвищенні рівня інтелектуального потенціалу кадрового складу приділяється вивченню міжнародного досвіду з регулювання телекомунікацій та розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Матеріали семінарів, конференцій, тренінгів, курсів підвищення кваліфікації, обміну досвідом увійшли до навчально-методичної бази НКРЗІ.

Робота з кадрового забезпечення телекомунікаційних підприємств у зазначений період була організована за такими основними напрямками: вирішення загальнодержавних завдань у відпо-

відності до Закону України «Про очищення влади» (пов'язано з економбезпекою); активізація роботи з військовозобов'язаними щодо їх обліком та мобілізацією або їх бронюванням; оптимізація організаційної структури [оптимізація внутрішніх управлінських структур] (штат НКРЗІ скоротився з 375 до 240 осіб). Проведена оптимізація зумовила активізацію кадрових процесів, суть якого в тому, щоб залишати на роботі працівників з більш високою кваліфікацією і продуктивністю праці.

Суттєвим фактором, що значно вплинув на зменшення кількості працівників НКРЗІ стали зміни в законодавстві стосовно припинення виплати пенсій працюючим державним службовцям. Пішли з роботи, в силу економічного фактору, найбільш досвідчені і грамотні фахівці.

Загалом кадровий потенціал формується на основі використання методів попереднього відбору кандидатів, проведення діагностичного анкетування, вивчення мотивації кандидатів, їх очікувань від майбутньої роботи та реальних умов. Комплекс цих заходів позитивно впливає на результати. Окремим напрямом роботи зі створення та покращення кадрового ресурсу є співпраця з навчальними закладами, такими як Державний університет телекомунікацій, Київський лінгвістичний університет, Пирятинська філія ПВНЗ «Європейський університет». У навчальних закладах та організаціях, що надають відповідні послуги пройшли у 2015 році курси підвищення кваліфікації близько 100 працівників НКРЗІ. Укладено вісім договорів з навчальними закладами про співпрацю. Напрями співпраці з навчальними закладами є актуальними і відповідають потребам часу. Це створення телекомунікаційних мереж для країн, що розвиваються у взаємодії з Посольством Китайської народної республіки, підвищення рівня мовної підготовки працівників, правової освіти в плані вивчення новел законодавства.

Нажаль, серед пріоритетних завдань НКРЗІ немає конкретного і чітко визначеного завдання на розвиток та покращення інтелектуального та кадрового ресурсу галузі.

Висновки. Галузь телекомунікацій входить в трійку самих прибуткових галузей національної економіки України і вона потребує більш повноважного органу виконавчої влади. Очевидно, що НКРЗІ не має достатнього ресурсу саме цього плану. Тому в Україні необхідно створити Міністерство з питань телекомунікацій та інформатизації. Це вже зараз актуально, але, враховуючі стан, в якому Україна знаходиться на даному етапі, це зараз навряд чи можливо. Структуру Міністерства треба ретельно продумати, щоб вона відображала весь спектр потреб і напрямів розвитку галузі на сьогодні й на перспективу.

НКРЗІ треба звернути особливу увагу на визначення пріоритетів у своїй діяльності. У більшості аспектів цього питання все об'єктивно і правильно. Але серед пріоритетних напрямів роботи і завдань немає вдосконалення та розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу галузі.

НКРЗІ зосередила всю увагу на своїй роботі, на своїх завданнях і проблемах. Але в її звітах немає інформації про інтелектуально-кадровий потенціал всієї вітчизняної галузі телекомунікацій. А відсутність такої інформації говорить про те, що державу це питання не цікавить, а щодо НКРЗІ, то це лише комісія, яка регулює галузеві питання. Це є ще одним фактором на підтвердження необхідності створення Міністерства з питань телекомунікацій та інформатизації.

Науковим інтересом на перспективу є розробка методологічних підходів та методичних рекомендацій щодо розвитку інтелектуально-кадрового потенціалу підприємств телекомунікаційної галузі.

1. Коюда В.О., Воліков В.В. *Інтелектуальний потенціал підприємства: монографія* / Коюда В.О., Воліков В.В. – Х.: Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 336 с.

2. *Реформи галузі інформаційно-комунікаційних технологій та розвиток інформаційного простору України: матеріали парламентських слухань у Верховній Раді України 3 лютого 2016 р.* / Верховна Рада України, Комітет з питань інформатизації та зв'язку; ред. кол.: О.І. Данченко

(голова), Г.О. Андросук, О.Г. Старинець, О.А. Баранов [та ін.]. – К.: Парлам.вид-во, 2016. – 256 с.

3. Гармідер Л.Д. Методичні підходи до оцінювання розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства / Л.Д. Гармідер // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 10. – С. 99–112.

4. Річний звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2013 рік.

5. Річний звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2015 рік.

6. Річний звіт про роботу Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері зв'язку та інформатизації за 2014 рік.

E-mail: sotnym@ukr.net

УДК 332.2:334.71

Бойко В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
докторант відділу безпеки реального сектору економіки,
Національний інститут стратегічних досліджень

ДІАГНОСТИКА ДЕТЕРМІНАНТ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті обґрунтовано важливість проведення комплексної діагностики детермінант економічної безпеки розвитку сільських територій для розробки ефективних механізмів та інструментів зміцнення цієї безпеки. Визначено, що ці детермінанти відзначаються загостренням дисбалансів економічної безпеки розвитку сільських територій та активізацією деструктивних впливів на процеси її забезпечення. Це характеризує посиленням ірраціоналізму механізму розподілу доходів між суб'єктами аграрної сфери, нестабільністю умов економічного середовища, нерозвиненістю механізмів посилення соціальної спрямованості суб'єктів господарювання, надмірною концентрацією сільськогосподарських угідь у межах володіння одного власника, погіршенням техніко-технологічного оснащення сільського господарства. Проведено SWOT-аналіз ресурсного середовища забезпечення економічної безпеки розвитку сільських територій.

Ключові слова: сільські території, економічна безпека, розвиток, детермінанти, сільське господарство, дисбаланси.

ДИАГНОСТИКА ДЕТЕРМИНАНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

Бойко В.В.

В статье обоснована важность проведения комплексной диагностики детерминант экономической безопасности развития сельских территорий для разработки эффективных механизмов и инструментов укрепления этой безопасности. Определено, что эти детерминанты отмечаются обострением дисбалансов экономической безопасности развития сельских территорий и активизацией деструктивных воздействий на процессы ее обеспечения, характеризующихся усилением иррационализма механизма распределения доходов между субъектами аграрной сферы, нестабильностью условий экономической среды, неразвитостью механизмов усиления социальной направленности субъектов хозяйствования, чрезмерной концентрацией сельскохозяйственных угодий в пределах владения одного владельца, ухудшением технико-технологического оснащения сельского хозяйства. Проведен SWOT-анализ ресурсного среды обеспечения экономической безопасности развития сельских территорий.

Ключевые слова: сельские территории, экономическая безопасность, развитие, детерминанты, сельское хозяйство, дисбалансы.

DIAGNOSTICS OF DETERMINANTS OF ECONOMIC SECURITY DEVELOPMENT OF RURAL AREAS

Boiko V.

In the article the importance of a comprehensive diagnostic determinant of economic security of rural areas to develop effective mechanisms and instruments that strengthen security. It was determined that these determinants are marked exacerbation of imbalances of economic security of rural development

and intensification of destructive influence on the process of ensuring that irrationalism mechanism characterized by increased revenue sharing between the subjects of agrarian sphere, the instability of the economic environment, lack of development mechanisms to strengthen the social orientation of business entities, excessive concentration of agricultural land within the possession of one owner, deterioration of the technical provision of agriculture. The SWOT-analysis of resource protection economic security of rural development conducted.

Keywords: rural areas, economic security, development, determinants, agriculture, imbalances.

Постановка проблеми. Проблема забезпечення економічної безпеки розвитку сільських територій має комплексний характер, вирішення якої неможливе на засадах використання ситуаційного підходу, а потребує послідовної реалізації системних механізмів та інструментів її забезпечення в довгостроковій перспективі. Це обумовлено, як особливостями підсистемних взаємозв'язків між господарським механізмом розвитку сільських територій та системою економічної безпеки держави, так і залежністю розвитку безпекових процесів на рівні сільських територій від цілої сукупності детермінантів ендегенного та екзогенного характеру. З огляду на це, доцільним є дослідження характеру та особливостей впливу цих детермінантів на економічну безпеку розвитку сільських територій, що дозволить не лише сформулювати передумови для збалансування їх дії, але й спроектувати засоби підвищення керованості безпекових процесів у сільській місцевості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні аспекти економічної безпеки стали об'єктами досліджень наукових праць таких учених як О. Власюк [1], Б. Губський [2], А. Гуменюк [3], М. Долгопалова [4], Є. Крихтін [8] та інші. Авторами опрацьовано питання позиціонування економічної безпеки в системі науки про економіку, сформовано методологію дослідження економічної безпеки, вивчено безпекові аспекти трансформації економіки регіону, структуризовано соціальні складові забезпечення економічної безпеки. Поряд з цим, практично поза увагою науковців залишаються проблеми дослідження головних детермінантів економічної безпеки в сфері розвитку сільських територій.

Мета статті. У процесі виконання дослідження було поставлено завдання провести комплексну діагностику детермінантів економічної безпеки розвитку сільських територій з метою формування інформаційного базису розробки ефективних механізмів та інструментів зміцнення цієї безпеки.

Виклад основних результатів дослідження. Ресурсні потужності економічної безпеки розвитку сільських територій суттєво залежать від цінних параметрів аграрного ринку, як ключового джерела грошових надходжень сільського населення. Очевидно, що за умов дотримання справедливого підходу до розподілу доходів між суб'єктами виробничо-збутового ланцюга, адекватне цінове середовище функціонування аграрного ринку неодмінно формує передумови для трансформації корисного ефекту господарювання в збалансування економічної, соціальної та екологічної сфер розвитку сільських територій та посилення механізмів захисту інтересів сільського населення. Умови різкої девальвації гривні, високих темпів інфляції та необхідності проведення інноваційної модернізації господарських комплексів сільських територій вимагають відповідного зростання цін реалізації основних видів сільськогосподарської продукції (рис. 1). Однак, катастрофічне зниження купівельної спроможності населення справедливо обмежує параметри такого зростання.

Як можемо спостерігати, протягом останніх років темпи зростання індексів цін реалізації основних видів сільськогосподарської продукції дещо випереджають індекси цін виробників промислової продукції та споживчих цін, що частково дозволяє компенсувати втрати спричинені інфляцією, однак, є недостатнім для формування резервів підвищення рівня економічної

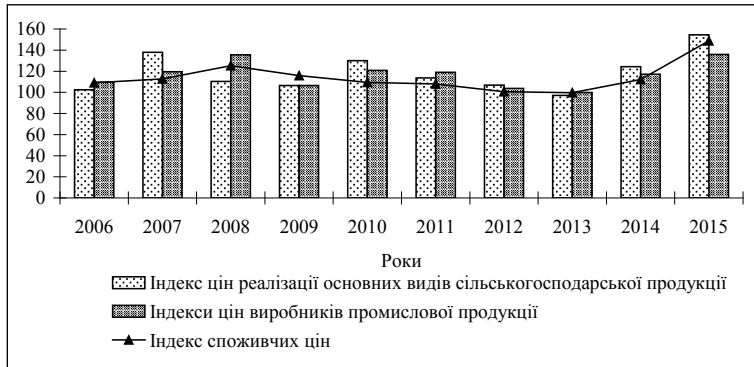


Рис. 1. Співвідношення індексів цін реалізації основних видів сільськогосподарської продукції, виробників промислової продукції та споживчих цін в Україні в 2006-2015 рр., (у % до попереднього року)

Джерело: розраховано на основі [5]

безпеки розвитку сільських територій. Ситуацію загострює ірраціональний механізм розподілу доходів між суб'єктами аграрної сфери, за якого значну їх частину отримують посередники на ринку, наявність яких обумовлена об'єктивними причинами (сезонність виробництва, нерозвиненість логістичних систем АПК, ускладнений вихід дрібних сільськогосподарських виробників на оптові ринки, наявність бюрократичних перепон для вільного експорту аграрної продукції тощо). Логічно, що посередники, які, здебільшого, не проживають на сільських територіях не зацікавлені в подоланні депресивного характеру розвитку останніх, що зумовлює до переміщення ресурсів у інші сфери суспільно-економічного життя.

Економічна безпека розвитку сільських територій значною мірою залежить від наявності безперешкодних умов функціонування суб'єктів господарювання та стабільності їх економічного середовища, що визначаються параметрами насиченості конкурентного середовища на ринку, поширеністю застосування ліберальних підходів в його регулюванні, розвиненістю інфраструктурного забезпечення потреб виробничо-господарських процесів. Наявність таких умов трансформується в якісні зміни еволюційного зростання масштабів господарювання та підвищення рівня конкурентного середовища, що в сукупності формує соціально-економічний ефект нарощення ресурсних потужностей системи забезпечення економічної безпеки. Слід відзначити, що на фоні зростання обсягів виробництва сільськогосподарської продукції та підвищення продуктивності праці, що, безперечно, є позитивним моментом, спостерігається негативна тенденція до скорочення кількості сільськогосподарських підприємств у 2011-2015 роках на 19,3 % (табл. 1), у тому числі за всіма організаційно-правовими формами господарювання. Це свідчить про наявність деструктивних впливів функціонуванню цих підприємств, які зумовлюють до фактичного згорання виробничо-господарської діяльності останніх, що в сукупності стримує нарощення ресурсної підтримки процесів забезпечення економічної безпеки розвитку сільських територій через скорочення зайнятості сільського населення, зменшення підприємницької активності в сільській місцевості, обмеження фінансових надходжень до зведених бюджетів сільських рад тощо. Загрозливим і дестабілізуючим соціально-економічним аспектом є зменшення в досліджуваному періоді на 21,1 % кількості фермерських господарств, оскільки останні є джерелом формування і становлення середнього класу в сільській місцевості, посилення конкурентного середовища на аграрному ринку та пріоритетною організаційно-правовою формою для ведення органічного землеробства.

Таблиця 1. Кількість сільськогосподарських підприємств в Україні за організаційно-правовими формами господарювання в 2011-2015 роках

Організаційно-правова форма підприємства	Роки					2015 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Усього	56247	49415	49046	46199	45379	80,7
Господарські товариства	8080	8235	8245	7750	7721	95,6
Приватні підприємства	4244	4220	4095	3772	3627	85,5
Кооперативи	917	848	809	674	596	65,0
Фермерські господарства	40965	34035	34168	33084	32303	78,9
Державні підприємства	310	296	269	228	241	77,7
Підприємства інших форм господарювання	1731	1781	1460	691	891	51,5

Джерело: розраховано на основі [7]

Незважаючи на посилення ризиків ведення підприємницької діяльності на сільських територіях, господарські комплекси останніх залишаються привабливими для потенційних інвесторів, про що свідчить зростання в 2007-2015 роках індексу капітальних інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство, які, здебільшого, випереджають індекси інвестицій в основний капітал в Україні (рис. 2). Виняток становлять 2009 і 2014 роки, що відзначалися згортанням масштабами функціонування національної економіки та системним загостренням кризи. Господарські комплекси сільських територій є інвестиційно-привабливими не лише з огляду на наявний природно-ресурсний потенціал, але й дешеву робочу силу та перспективи нарощення аграрного експорту. Також спостерігається стійка тенденція до зростання частки капітальних інвестицій в сільське, лісове та рибне господарство, яка в 2015 році становила 11,0 %, що свідчить про стратегічну важливість господарських комплексів сільських територій в організаційній структурі функціонування національної економіки та процесах забезпечення економічної безпеки держави.

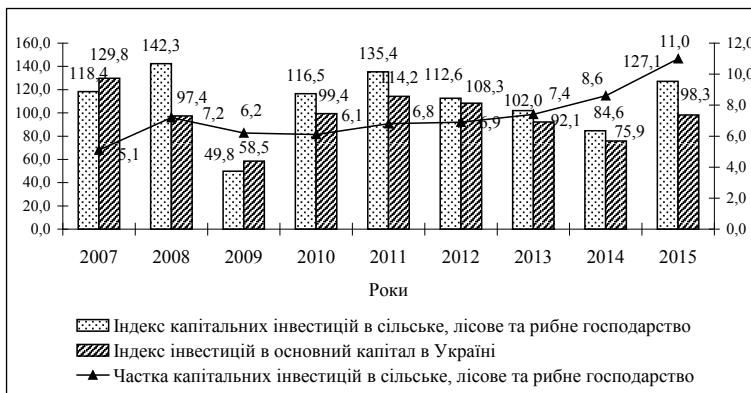


Рис. 2. Індекс і частка капітальних інвестицій в сільське, лісове та рибне господарство в Україні в 2007-2015 роках, %

Джерело: складено на основі [6]

Слід відзначити, що зростання індексів капітальних інвестицій в сільське, лісове та рибне господарство не трансформується в реалізацію структурних зрушень у подоланні депресивного характеру розвитку сільських територій та зростанні добробуту сільського населення. Це обумовлено не лише недостатніми обсягами цих інвестицій, але й відсутністю механізмів забезпечення

соціальної спрямованості інвесторів, формування відповідального ставлення за споживання природних ресурсів та експлуатацію наявної інфраструктури сільських територій. Загрозливим для економічної безпеки розвитку сільських територій є посилення концентрації сільськогосподарських угідь у користуванні одного власника (табл. 2).

Таблиця 2. Розподіл сільськогосподарських підприємств України за розміром сільськогосподарських угідь, 2015 рік

Групи підприємств	Кількість підприємств		Площа сільськогосподарських угідь	
	одиниць	у % до загальної кількості	тис. га	у % до загальної площі с.-г. угідь
Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя	42052	92,7	19922,7	100,0
у т.ч. площею, га				
до 5,0	3872	9,2	12,8	0,1
5,1–10,0	3001	7,1	24,2	0,1
10,1–20,0	4129	9,8	64,9	0,3
20,1–50,0	11911	28,3	453,9	2,3
50,1–100,0	4827	11,5	351,9	1,8
100,1–500,0	6919	16,5	1695,4	8,5
500,1–1000,0	2467	5,9	1757,9	8,8
1000,1–2000,0	2446	5,8	3510,3	17,6
2000,1–3000,0	1099	2,6	2659,1	13,3
3000,1–4000,0	516	1,2	1785,9	9,0
4000,1–5000,0	282	0,7	1259,8	6,3
5000,1–7000,0	281	0,7	1646,4	8,3
7000,1–10000,0	141	0,3	1172,3	5,9
більше 10000,0	161	0,4	3527,9	17,7
Підприємства, що не мали сільськогосподарських угідь	3327	7,3	х	х

Джерело: складено на основі [7, с. 50]

У користуванні сільськогосподарських підприємств сконцентровано 46,6 % сільськогосподарських угідь України. При цьому, обсяги землекористування 161 підприємства (0,4 % від їх загальної кількості) перевищують 10 тис. га, що в сумарній сукупності складає 17,7 % від загальної площі сільськогосподарських угідь, які є в користуванні підприємств. Безперечно, що посилення концентрації сільськогосподарських угідь у межах користування одного власника є загрозливим не лише з огляду на монополізацію окремих сегментів аграрного ринку та загострення проблеми інтенсифікації використання земельних ресурсів на сільських територіях, але й втрати культурно-етнічної ідентичності українського села. Така ситуація є наслідком тривалої законодавчої неврегульованості земельно-правових відносин, пов'язаних зі становленням і функціонуванням ринку земель сільськогосподарського призначення, що обумовлено як об'єктивними (несформованість інституційного базису, відсутність чіткого розмежування земель державної та комунальної власності, незавершеність інвентаризації та кадастрової оцінки землі), так і суб'єктивними (надмірна політизація проблеми, свідоме гальмування процесу її вирішення, зацікавленість, насамперед, представників потужних агрохолдингових структур у нормативно-правовій неврегульованості земельних відносин) чинниками.

Процеси забезпечення економічної безпеки розвитку сільських територій значною мірою визначаються техніко-технологічною оснащеністю господарських комплексів. Від неї залежать

не лише рівень ефективності функціонування останніх і характер інноваційної спрямованості сільських територій, але й спроможність їх господарського механізму своєчасно формалізувати превентивний інструментарій запобігання дестабілізуючому впливу потенційних ризиків і загроз, що зумовлені наростаючими викликами інтенсивного розвитку науково-технічного прогресу. Слід відзначити, що техніко-технологічна оснащеність сільських територій відзначається негативними характеристиками не лише в аспекті занедбаності та моральної зношеності матеріально-технічної бази, але й погіршенням забезпеченості основними видами сільськогосподарської техніки (табл. 3). Як можемо спостерігати, в 2011-2015 роках відбулося зменшення не лише кількості основних видів сільськогосподарської техніки, але й показників їх забезпеченості. Виняток становлять картоплезбиральні та бурякозбиральні комбайни. Це обумовлено тим, що темпи скорочення посівних площ цих сільськогосподарських культур випереджали темпи скорочення відповідної сільськогосподарської техніки. Негативним аспектом відзначається також скорочення в 2015 році, порівняно з 2011 роком, енергетичних потужностей в розрахунку на 100 га с.-г. угідь на 11,3 % до 166 кВт [7, с. 191].

Таблиця 3. Забезпеченість основними видами сільськогосподарської техніки в сільськогосподарських підприємствах України в 2011-2015 роках

Сільськогосподарська техніка	Роки					2015 р. до 2011 р., %
	2011	2012	2013	2014	2015	
Трактори, тис. шт.	147,1	150,1	146,0	130,8	127,9	86,9
у розрахунку на 10000 га ріллі, шт.	77	78	76	70	68	88,3
Потужність двигунів тракторів, тис. кВт	12656	12942	12908	11826	12033	95,1
Середня потужність двигуна одного трактора, кВт	86,0	85,9	88,4	90,4	94,1	109,4
Зернозбиральні комбайни, тис. шт.	32,1	32,0	30,0	27,2	26,7	83,2
у розрахунку на 10000 га посівної площі зернових (без кукурудзи), шт.	36	41	37	39	35	97,2
Кукурудозбиральні комбайни, тис. шт.	2,3	2,1	2,0	1,8	1,6	69,6
у розрахунку на 10000 га посівної площі кукурудзи, шт.	8	6	5	5	5	62,5
Картоплезбиральні комбайни, тис. шт.	1,7	1,6	1,5	1,3	1,2	70,6
у розрахунку на 10000 га посівної площі картоплі, шт.	488	401	492	425	531	108,8
Бурякозбиральні машини, тис. шт.	3,8	3,6	3,0	2,7	2,4	63,2
у розрахунку на 10000 га посівної площі цукрових буряків, шт.	80	87	134	92	114	142,5
Льонозбиральні комбайни, тис. шт.	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	50,0
у розрахунку на 10000 га посівної площі льону, шт.	73	68	59	64	31	42,5
Установки та агрегати доїння для корів, тис. шт.	10,8	11,2	11,2	10,5	10,2	94,4
у розрахунку на 10000 голів корів, шт.	185	195	198	198	202	109,2

Джерело: складено на основі [7, с. 186]

Застосування інструментарію SWOT-аналізу дозволило провести комплексну діагностику ресурсного середовища забезпечення економічної безпеки розвитку сільських територій (табл. 4), що дозволило визначити його слабкі та сильні сторони, а також потенційні можливості та загрози в процесі формалізації інструментарію системи забезпечення цієї безпеки.

Таблиця 4. Результати SWOT-аналізу ресурсного середовища забезпечення економічної безпеки розвитку сільських територій України

Внутрішнє середовище	Сильні сторони	Слабкі сторони
	Наявність значного незадіяного при-родно-ресурсного потенціалу на сільських територіях; працьовите сільське населення; висока родючість ґрунтів; гнучкі адаптивні властивості господарських комплексів; відданість сільського населення сформованим традиціям; потужні перспективи розвитку органічного землеробства; значні можливості для здійснення горизонтально-вертикальної диверсифікації господарської діяльності; сформований суспільний запит на структурну перебудову сільських територій; незадіяні резерви інтеграційних процесів.	Монофункціональний характер господарських комплексів сільських територій; надмірна концентрація ризиків господарювання в аграрній сфері; нерозвиненість підсистемних взаємозв'язків господарського механізму розвитку сільських територій з системою економічної безпеки держави; обмежені джерела фінансових надходжень сільського населення; дотаційність бюджетів сільських рад; інерційний та пасивний характер сільського населення; нерозвиненість і занедбаність соціально-економічної інфраструктури; моральна зношеність матеріально-технічної бази АПК.
Зовнішнє середовище	Можливості	Загрози
	Покращення якості життя та підвищення рівня добробуту сільського населення; становлення процесів сталого розвитку сільських територій; формування механізмів захисту інтересів сільського населення; покращення екологічної ситуації та організація раціонального природо-користування; підвищення соціальної справедливості; структуризація конфліктного середовища; зниження напруженості в суспільстві; підвищення ефективності господарювання; реалізація політики імпортозаміщення в АПК; підвищення рівня продовольчої безпеки.	Поглиблення диспропорцій просторово-регіонального розвитку; посилення класової нерівності, суспільних протиріч і дисбалансів; підвищення антропогенного навантаження на природні екосистеми сільських територій; втрата національної ідентичності та занепад етнічних традицій українців; розвиток тіньового ринку землі сільськогосподарського призначення; загострення процесів "старіння", міграції та вимирання сільського населення; концентрація значних земельних ресурсів у межах одного власника; гальмування реформи децентралізації управління.

Джерело: власна розробка

Висновки. Таким чином, комплексна діагностика детермінант економічної безпеки розвитку сільських територій дозволяє констатувати, що ці детермінанти відзначаються загостренням економічних дисбалансів та активізацією деструктивних впливів, що проявляється у посиленні ірраціоналізму механізму розподілу доходів між суб'єктами аграрної сфери, нестабільності умов економічного середовища функціонування суб'єктів господарювання, нерозвиненості соціальної спрямованості останніх, законодавчій неврегульованості земельно-правових відносин, погіршенні техніко-технологічного оснащення сільського господарства. Врахування результатів діагностики дестабілізуючого впливу визначених детермінант дозволить підвищити ефективність інструментарію забезпечення економічної безпеки розвитку сільських територій.

1. Власюк О. С. *Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку* / О. С. Власюк; *Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України*. – К., 2008. – 48 с.
2. Губський Б. В. *Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення* / Б. В. Губський. – К., 2001. – 122 с.
3. Гуменюк А. М. *Безпека структурно-інституціональної трансформації економіки регіону: теоретичні основи та прикладні аспекти* : монографія / А. М. Гуменюк. – К. : НІСД, 2014. – 468 с.
4. Долгопалова М. М. *Деякі аспекти процесу забезпечення економічної безпеки держави* / М. М. Долгопалова // *Вісник Запорізького юридичного інституту*. – 2010. – № 3. – С. 110–115.

5. *Індекси цін виробників за 2015 рік : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – За ред. І. М. Жук. – Київ, 2016. – 155 с.*
6. *Капітальні інвестиції в Україні у 2010-2015 роках : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – За редакцією І. С. Петренко. – Київ, 2016. – 115 с.*
7. *Сільське господарство України за 2015 рік : статистичний збірник / Державна служба статистики України. – Відповідальний за випуск О. М. Прокопенко, – Київ. – 2016. – 360 с.*
8. *Соціальна політика та економічна безпека / Під заг. ред. Є. І. Крихітіна. – Донецьк : Каїтан, 2004. – 336 с.*

E-mail: v_boyko888@ukr.net

УДК 332.63+332.68:338.53

Галинська Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління,
Сумський державний університет

ОСНОВНІ ПИТАННЯ ЩОДО ВРАХУВАННЯ РЕНТНОЇ СКЛАДОВОЇ ПРИ ФОРМУВАННІ ДОХОДІВ ПРИРОДО-ЕКСПЛУАТУЮЧИХ ПІДПРИЄМСТВ

Аналізуються основні питання врахування рентної складової в доходах видобувних компаній. Розглядається гіпотеза, що природно-ресурсна рента є тим механізмом який може підвищити ефективність використання людського, виробничого та природного потенціалу, забезпечити підвищення конкурентоспроможності національної економіки, досягти стабільного сталого розвитку та підвищити добробут громадян України. Досліджується теоретико-методологічні підходи щодо виникнення та вилучення природної ренти. В центрі теоретичного розгляду питань формування доходів від експлуатації природних ресурсів знаходиться економічна категорія ренти. Акцентується увага на формі власності при формуванні рентного доходу від видобутку природних ресурсів. Одними з важливих питань є ті, інституційні умови яких сприятимуть максимізації ренти, що виникає внаслідок експлуатації природних ресурсів. Розглянуто роль динамічної ренти як показника збагачення в суспільстві – чим більше рента, тим багатіше суспільство. Визначено основні проблеми формування ренто-орієнтованої політики в державі та взаємозв'язок наявності природних ресурсів і економічного зростання країни.

Ключові слова: природна рента, видобувні підприємства, надприбутки, ренто-орієнтована політика.

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ УЧЕТА РЕНТНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ ПРИРОДНО-ЭКСПЛУАТИРУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Галинская Ю.В.

Анализируются основные вопросы учета рентной составляющей в доходах добывающих компаний. Рассматривается гипотеза, что природно-ресурсная рента является тем механизмом, который может повысить эффективность использования человеческого, производственного и природного потенциала, обеспечить повышение конкурентоспособности национальной экономики, достичь стабильного устойчивого развития и повысить благосостояние граждан Украины. Исследуется теоретико-методологические подходы к возникновению и изъятию природной ренты. В центре теоретического рассмотрения вопросов формирования доходов от эксплуатации природных ресурсов находится экономическая категория ренты. Акцентируется внимание на форме собственности при формировании рентного дохода от добычи природных ресурсов. Одними из важных вопросов является те, институциональные условия которые будут способствовать максимизации ренты, возникающей вследствие эксплуатации природных ресурсов. Рассмотрена роль динамической ренты как показателя обогащения в обществе – чем больше рента, тем богаче общество. Определены основные проблемы формирования ренто-ориентированной политики в государстве и взаимосвязь наличия природных ресурсов и экономического роста страны.

Ключевые слова: природная рента, добывающие предприятия, сверхприбыли, ренто-ориентированная политика.

MAIN ISSUES OF THE RENTAL COMPOSITION IN THE FORMATION OF REVENUES OF EXTRACTIVE COMPANIES

Halynska Y.

Analyzes the major issues taking into account rental income component in the extracting enterprises. The hypothesis is considered that natural resource rent is the mechanism that can increase the efficiency of human, productive and natural potential use, ensure the competitiveness of the national economy, achieve stable sustainable development and improve the welfare of Ukrainian citizens. The theoretical and methodological approaches to the origin and withdrawal of natural rents are investigated. The economic category of rent is at the center of theoretical consideration of questions of formation of incomes from exploitation of natural resources. Attention is focused on the form of ownership in the formation of rental income from the extraction of natural resources. One of the important issues are those whose institutional conditions will contribute to the maximization of rent arising from the exploitation of natural resources. The role of dynamic rent as an indicator of enrichment in society is considered – the more rent, the richer the society. The main problems of the formation of rent-oriented policy in the state and the relationship between the availability of natural resources and economic growth of the country are identified.

Keywords: natural rent, extractive enterprises, super-profits, rent-seeking policy.

Постановка проблеми. За останній час, в умовах нестабільної економіки, та зростаючих цін на електроенергію як для побутового, так і для промислового споживання, все частіше згадують природо-ресурсну ренту, що привласнюється видобувними компаніями. Деякі автори вважають, що якщо вилучити цю ренту у монополістів і розподілити серед населення, то можна домогтися мало не подвоєння зарплат і пенсій. Інші пропонують відкрити цільові особові рахунки, кошти з яких пішли б на лікування, освіту, поліпшення житлових умов і т.п. А представники нафтового бізнесу, в свою чергу, прагнуть довести, що всі «надлишки» доходів в тому чи іншому вигляді держава у них вилучає, в той час як подальший розвиток галузі вимагає колосальних капіталовкладень [1]. Все це говорить, лиш о том, що немає дієвого механізму вилучення та розподілу рентного доходу, який виникає при видобуванні природних ресурсів. Безумовно, питання взаємозв'язку рентних доходів від видобування природних ресурсів та соціальної захищеності населення країни є дуже актуальними. По - перше, в світі існують яскраві приклади ефективного перерозподілу природної ренти на користь суспільства. В таких країнах як ОАЕ, США, штат Аляска, Норвегія, Франція вже давно впровадили механізми, які забезпечують додатковий дохід для населення та розвиток соціальної інфраструктури за рахунок природної ренти.

По-друге, Україна, при території, що дорівнює 0,4% світової, має сировинні запаси надр в розмірі 5% світових. В Україні відкрито 126 нафтових родовищ з промисловими запасами, які розташовані в трьох географо-геологічних регіонах на території 10 адміністративних областей. Тому ми маємо сподіватись, що саме природна рента, як додатковий дохід, може сприяти покращенню умов життя населення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні методологічні підходи вилучення та перерозподілу диференціальної ренти першого роду закладені в працях українських і зарубіжних економістів, зокрема дослідженнях: К. Маркса., А. Сміта, Д. Рікардо, Г. Хардіна, Х.Д. Хендерсона, Д. Робінсона, Амоші О.І., Балацького О.Ф., Витвицького Я.С., Гейця В.М., Данилишина Б.М., Данилюка М.О., Діяка І.О., Долішнього М.І., Кваснюка Б.Є., Коваля Я.В., Кравців В.С., Лисецького А.С., Лукінова І.І., Малого І.Й., Мельника Л.Г., Міщенко В.С., Пасхавера Б.Й., Стадницького Ю.І., Стариченко Л.Л., Степанова В.М., Туниці Ю.Ю., Харічкова С.К., Хвесика М.А. Серед зарубіжних вчених економічним оцінкам та методам регулювання сфери природокористування, у т. ч. надрокористування, присвячені роботи Белова Ю., Бревера К., Буздолова І., Вельмера Ф.,

Голуба А., Гофмана К., Ейсмонта О., Івановського С., Кимельмана С., Комарова М., Линника Л., Маркандія А., Маккензі В., Ніколаєва І., Орлова В., Панскова В., Парсона Р., Скотта А., Реймерса Р., Шмойлова С, Чукаєвої І., Яковця Ю. Глазьєва С.Ю., Данілова-Данильяна В.І., Козловського Е.А., Меньшикова С.М., Волконського В.А., Кузовкіна А.І., Львова Д.С., Макарова В.Л., Гранберга А.Г. Але й сьогодні питання формування рентних доходів є актуальним, особливо в галузі природовикористання, тому що саме в цей сфері формуються надзвичайні зверх доходи.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення основних факторів, що впливають на формування та розподіл рентних природо експлуатуючих підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основний розвиток нафтовидобувної промисловості України припадає на 50-60-ті роки ХХ ст. У цей період були різко збільшені обсяги геологорозвідувальних робіт на нафту в західному і, особливо, в східному регіоні. Усі наступні роки характеризуються зниженням обсягів видобутку нафти і газу. Нові родовища, відкриті за останні роки (15 років), мають незначні запаси внаслідок великих глибин і високу собівартість ресурсу. Відповідно чим глибше залягання природних ресурсів, тим більшої шкоди наноситься довкіллю при їх видобутку та тим більше необхідно коштів на відновлення природно-ресурсного потенціалу регіонів.

У ситуації, що склалася, особлива роль відводиться природно-ресурсної ренти в нафтогазовій галузі, яка є додатковою прибутком при використанні природних ресурсів. Виникає вона завдяки функціонуючому капіталу, який використовує продуктивну силу природи, вірніше – вигідні природні ресурси, кількість яких суворо обмежено [2]. Сама цей додатковий прибуток виплачується власнику ресурсу як орендна плата, або рента.

У часи Маршала поняття ренти як надлишкового доходу вважалося несумісним з поняттям повних довгострокових виплат фактора «земля». Маршалл, по-видимому, так не думав, і як ми знаємо, мав рацію. Однак, англійські економісти того часу були згодні з цим визначенням. Пізніше інше, паретіанське, поняття ренти зайняло домінуюче положення серед англомовних економістів, включаючи Х. Д. Хендерсона, Джоан Робінсон, Кеннета Боулдинга, Роберта Триффіна і Альберта Мейера. Вони використовували термін «рента» не як нормальний дохід певної групи чинників виробництва, а як дохід будь-якого фактора, що перевищує той його рівень, який необхідний для утримання його зайнятості в даній сфері використання. Основною розбіжністю класичної і неокласичної теорії є питання: входить рента в вартість виробництва чи ні. Маршалл підтримував ідею про те, що рента не входить у вартість. Він засновував свій висновок на рикардіанському твердженні, що остання одиниця, вироблена завдяки витратам праці (і капіталу) на інтенсивної або екстенсивної основі, де дохід достатньо високий, щоб покрити витрати праці (і капіталу), нічого не залишає на частку ренти. Тому він зміг підтвердити гіпотетичну відповідність між громадськими та приватними витратами. У той час як саме його основне твердження прямо ґрунтується на реальних витратах, воно тим не менш заслуговує розгляду, оскільки стимулювало розвиток протилежних визначень ренти [2].

Маркс слідом за своїми попередниками А. Смітом і Д. Рікардо, що заснували класичну політичну економію, вніс дійсно істотний внесок в розвиток теорії земельної, в тому числі і взагалі природної ренти. Головний сенс її полягає у тому, щоб на підставі теорії трудової вартості (вартості, створюваної продуктивною працею) пояснити джерело доходу землевласника у вигляді орендної плати, або ренти. Об'єктом аналізу в теорії ренти стала земля – її родючість, місце розташування і форми господарювання на цій землі. Порушувалися і інші природні об'єкти, що породжують аналогічний дохід. У «Капіталі» К. Маркс з цього приводу писав: «Всюди, де природні сили можуть бути монополізовані і забезпечують промисловцевий додатковий прибуток – чи буде то водоспад, чи багатий рудник, або багата рибою вода, або добре розташоване будівельне місце, – особа, яка визнається в силу свого титулу (...) власником цих предметів природи,

уловлює у функціонуючого капіталу цю додаткову прибуток у формі ренти» [3]. Тут закладені три найважливіші ідеї. Рента – це додатковий прибуток. Виникає вона завдяки функціонуючому капіталу, який використовує продуктивну силу природи, вірніше – вигідні природні ресурси. Цей додатковий прибуток виплачується власнику ресурсу як орендна плата, або рента. Тобто мова йде, по суті, про надприбутки (по відношенню до якоїсь загальноприйнятої норми), що закріплюється земельною монополією або монополією на розробки якогось природного ресурсу і виплачується його власнику. Саме так визначається рента в будь-якому сучасному підручнику або словнику: «Економічна рента – це ціна, що сплачується за використання землі та інших природних ресурсів, кількість яких суворо обмежено» [4].

Одночасно з питанням визначення природо ресурсної ренти постає питання ролі інституціонального механізму при управлінні природними ресурсами. Характерною рисою сучасної економіки є прагнення вирішити багато проблеми за рахунок посилення навантаження на навколишнє середовище. Оскільки основні виробничі фонди ґрунтовно зношені, найбільш важливу роль в якості об'єкта власності набувають вичерпні ресурси. Власник джерел сировини може бути впевнений в міцності свого становища не тільки всередині країни, а й на світовому ринку. Справа в тому, що все інше потрібно відтворювати практично заново, і тільки виснажуючи сировину можна реально пустити в справу вже зараз. А потім, вичавлюючи з природних ресурсів все, що можна, накопичити необхідні ресурси для реконструкції виробничого потенціалу [5].

Деякі автори вважають, що в основі системи платежів за користування природними ресурсами повинні лежати відносини власності [5]. Але перш ніж розвивати податкову систему, необхідно домогтися однозначного трактування питань власності на природні ресурси. Права власності означають, що суб'єкт власності має такі можливості щодо об'єкта власності: встановлювати правила його експлуатації; отримувати дохід від його експлуатації; передавати права розпорядження довірній організації; передавати права користування; продавати об'єкт власності, здавати в заставу і т.д. Права власника не є абсолютними, і держава в особі законодавчої влади має можливість встановлювати різні обмеження на процес і характер використання природних ресурсів в залежності від їх значимості з точки зору екологічної, економічної та соціальної [4]. В випадку, коли мова йде про розподіл рентного доходу, права користування передаються компанії, що займається експлуатацією природного ресурсу, на умовах, спеціально сформульованих власником (або довірній організації, якій передані права розпорядження). В той же час постійно йдуть спори серед науковців яка форма власності є більш доцільною для найбільш ефективного використання природних ресурсів. Прихильники приватної власності вважають, що якщо ресурси залишаються в суспільній власності, то ніщо не спасе їх від так званої трагедії громадських володінь, яку докладно описав Г. Хардін ще в 1968 р. Як зазначав Г. Хардін те що належить всім разом і нікому окремо приречене на знищення. Він вважав, що причина полягає в нездатності користувачів забезпечити належний контроль і управління об'єктами природокористування, тоді як у приватних власників це виходить автоматично. З іншого боку безконтрольний процес приватизації природних ресурсів може привести до енергетичної кризи і гострого дефіциту сировини на внутрішньому ринку. Прагнення власника вичавити з природних ресурсів якомога більше і якомога швидше здатне привести до катастрофічних змін навколишнього середовища в регіонах видобутку. Тому вчені, які досліджують цю тему зазначають, що бажано обрати таку стратегію перетворення відносин власності, яка сприяла б процесу відтворення і раціонального використання ресурсів з урахуванням довгострокової перспективи в умовах реалізації стратегії сталого розвитку [1].

В історії питання про відносини власності на надра необхідно розрізняти два основні підходи:

1) відповідно до першого, мінерали вважаються невід'ємною частиною землі (її поверхні), і відповідно формується так звана система «збільшення власності»;

2) згідно з другим, власність на мінерали може бути відділена від власності на землю; виходячи з цього проголошується державна власність на них і формується так звана система «державного володіння».

Перша система походить зі старого англійського законодавства і передбачає, що власність на землю має на увазі все, що знаходиться на або під нею. Цей принцип прийнятний при незначних масштабах видобутку, орієнтованої на поверхневі поклади з обмеженою невеликою глибиною видобування. У таку систему надзвичайно складно вмістити сучасну практику.

У Великобританії, де сформувався даний підхід, з давніх пір існували винятки із загального правила, стосувалися вони власності на золото і срібло (які завжди знаходилися у власності королів). Крім того, і Великобританії можна знайти окремі регіони, де правило «збільшення власності» не поширюється на інші мінеральні ресурси (наприклад, на олов'яні і залізні руди). Останнім часом це правило було скасовано для нафти і вугілля, які раніше знаходилися у власності власника земельної ділянки, розташованого над родовищем.

Досліджуючи основні підходи до врахування рентної складової необхідно відзначити, що ринок джерел вичерпних ресурсів принципово відрізняється від ринку земельних ділянок. Землю можна просто (в якійсь частці) передати тим, хто на ній працює, навіть безкоштовно. Земля – це природний ресурс, який постійно оновлює свої репродуктивні властивості. Експлуатація родовищ, навпаки, нерозривно пов'язана з політикою їх вичерпання і відповідно – визначення, вилучення та використання динамічної ренти. Суть цієї ренти в тому, що добиваючи ресурс в цьому році ми погіршуємо показники видобутку в наступних періодах. Таким чином виникла ідея компенсувати зростання майбутніх витрат сьогодні, тобто включити в затрати даного року і непрямі витрати неминучі в майбутньому. Звідси виникають диференціальні ефект, розподілений в часі. Динамічна рента дозволяє узгодити в часі інтереси теперішніх та майбутніх поколінь, створити (за рахунок того, що родовища відпрацьовуються сьогодні), фінансові резерви на впровадження нових технологій або більш капіталомісткі видобутки в майбутньому [7].

Іншим питанням при використанні природних ресурсів незалежно від форми власності є накопичення вторинних ресурсів. Більшість провідних країн запроваджують механізми запобігання екологічних наслідків від видобування природних ресурсів.

Специфіка полягає в тому, що саме по екологічним вимогам повинна бути вироблена така стратегія їх використання, яка б в найкоротший час привела до ліквідації хвостів і відвалів, які займають величезні території і є джерелом вторинного забруднення [8]. Поєднання механізмів взаємодії природи і суспільства, сформувалось в таких розвинених країнах, як Японія, країни Скандинавії та Західної Європи, де поєднується два начала – декомпозиція і композиція інтересів, визначаючих раціональність природокористування. Люди розуміють високу значимість природи при виживанні нації і самозбереження.

У той же час Гилфасон Т. досліджуючи причини економічного росту одних країн та занепаду інших зробив висновок, що надлишкова залежність від невеликого обсягу природних ресурсів може шкодити економічному зростанню, навіть якщо велика кількість природних ресурсів може бути сприятливою для зростання [8]. Той же думки и Лі Куан Ю «Я думав, що багатство залежить, головним чином, від володіння територією і природними ресурсами, цінними корисними копалинами, нафтою або газом. Тільки після того, як я кілька років був при владі, я зрозумів ... що вирішальним фактором є люди, їх природні здібності, освіта і професійні навички» [9].

Висновки з проведеного дослідження. У центрі теоретичного розгляду питань формування доходів від експлуатації природних ресурсів знаходиться економічна категорія ренти. Рента - це той стійкий дохід, який в будь-якому випадку виникає в економіці, що експлуатує природні ресурси. Такий дохід «живе» в цілком конкретних інституційних умовах, що впливають як на розподіл доходу, так і на саму його величину. Нерозумна політика по відношенню до природних

ресурсів, що призводить до їх деградації, «вбиває» природні об'єкти, і вони вже не в змозі приносити ренти в подальшому або приносять її менше, ніж могли б приносити в нормальній ситуації. Тому одним з важливих питань є – які інституційні умови сприятимуть максимізації ренти, що виникає внаслідок експлуатації природних ресурсів? При цьому це повинна бути динамічна категорія – чим більше рента, тим багатше суспільство.

Інституційно-правова основа здійснення рентної політики повинна забезпечувати можливість ефективного управління природними ресурсами як державною власністю і повноцінного використання переваг України стосовно наявності та забезпечення виробництва природними сировинними ресурсами. Як зазначає Данілішин і Міщенко рентна політика має передбачати правові інструменти захисту національної економіки з метою попередження стягування природно-ресурсної ренти на користь розвинених країн в умовах глобалізації [10]. При цьому передбачається, що велика частина ренти вилучається і прямує – відповідно до принципів сталого розвитку – на збільшення соціально-економічного і науково-технічного потенціалу суспільства.

1. Osadchaya I. *Natural rent, superprints of oil monopolies and state [E-resource]*. – Access mode: <http://www.nkj.ru/archive/articles/4196/>.
2. Dean A. Worcester, JR. *A Reconsideration on the Theory of Rent*.
3. *Преобразование институционального механизма и управление природными ресурсами*, Гл. VIII [E-resource]. – Access mode: <http://eup.ru/Documents/2002-09-05/F342.asp>.
4. *Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса*. – Т. 3. Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа. 1999.
5. *Динамічна рента [E-resource]*. – Access mode: http://studme.org/1246122018743/ekologiya/teoriya_differentsialnoy_renty_razvitie_sovremennyh_usloviyah.
6. Гилфасон Т. *Мировая Экономика природных ресурсов и экономический рост // Экономический журнал ВШЭ*. – № 2. – 2008. – С. 201-218.
7. Lee Kuan Yew. *The Singapore Story, Memoirs of Lee Kuan Yew*. Singapore: Singapore Press Holdings, 1998.
8. Данілов-Данільян В. *Природная рента и управление использованием природных ресурсов [E-resource]*. – Access mode: <http://viperson.ru/prnt.php?prnt=1&ID=387558>.

E-mail: yuliagalinskaya@mail.ru

UDC 502.33 (347.23+330.11)

Martiienko A.

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Economic Regulation of Nature Management,
Institute of Market Problems and Economic&Ecological Research
NAS of Ukraine*

Tiutiunyk H.

*Aspirant, Engineer I Category of the Department of
Economic Regulation of Nature Management,
Institute of Market Problems and Economic&Ecological Research
NAS of Ukraine*

DEVELOPMENT OF PROPERTY RELATIONS AS A BASIS OF NATURAL RESOURCES RATIONALIZATION

The necessity of rational usage of Ukrainian natural resources, restoration of their qualitative condition and safety for prevention of depletion, pollution, degradation on the basis of property relations improvement in nature management is considered in the article. The influence of the level of productive forces development and property relations in the use of natural resources on the structure of the use of natural resources, their economic and ecological state is determined. The necessity of normative and legislative consolidation of the development of forms and economic content of property rights to natural resources, as well as information support of the effectiveness of their functioning, is substantiated. The role of scientific research in the development of property relations on natural resources and their impact on the effectiveness of activities for the use, protection, reproduction and restoration of natural objects is defined.

Keywords: property rights, natural resources, rational use, forms of ownership, territory, qualitative characteristics, codex.

РОЗВИТОК ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ ЯК ОСНОВА РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

Мартієнко А.І., Тютюнник Г.О.

У статті розглянута необхідність раціонального використання природних ресурсів України, відновлення їх якісного стану та збереження для запобігання виснаженню, забруднення, деградації на основі вдосконалення відносин власності в природокористуванні. Визначено вплив рівня розвитку продуктивних сил і відносин власності в природокористуванні на структуру використання природних ресурсів, їх економіко-екологічний стан. Обґрунтовано необхідність нормативно-законодавчого закріплення розвитку форм і економічного змісту прав власності на природні ресурси, а також інформаційне забезпечення ефективності їх функціонування. Визначено роль наукових досліджень в області розвитку відносин власності на природні ресурси та їх вплив на ефективність діяльності по використанню, охороні, відтворенню та відновленню природних об'єктів.

Ключові слова: права власності, природні ресурси, раціональне використання, форми власності, територія, якісні характеристики, кодекс.

**РАЗВИТИЕ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ОСНОВА
РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ**

Мартиенко А.И., Тютюнник А.А.

В статье рассмотрена необходимость рационального использования природных ресурсов Украины, восстановления их качественного состояния и сохранности для предотвращения истощения, загрязнения, деградации на основе совершенствования отношений собственности в природопользовании. Определено влияние уровня развития производительных сил и отношений собственности в природопользовании на структуру использования природных ресурсов, их экономико-экологическое состояние. Обосновано необходимость нормативно-законодательного закрепления развития форм и экономического содержания прав собственности на природные ресурсы, а также информационное обеспечение эффективности их функционирования. Определена роль научных исследований в области развития отношений собственности на природные ресурсы и их влияние на эффективность деятельности по использованию, охране, воспроизводству и восстановлению природных объектов.

Ключевые слова: права собственности, природные ресурсы, рациональное использование, формы собственности, территория, качественные характеристики, кодекс.

Statement of the problem. Ukraine as a whole and its individual territories are characterized by the availability of a natural resources variety that are interrelated. Depletion, pollution, degradation of one resource can lead to the destruction or reduction of the qualitative and quantitative characteristics of another natural object. One of the ways to improve the efficiency of nature management is to mend the ownership of natural resources [6, с. 49].

Only one part of the Ukraine territory do not experience production loads, but under the influence of anthropogenic factors, many natural resources are destroyed. Small lakes and estuaries dry and swamp, sea resources wash off the beach areas stripes, surface relief is deformed by the harmful effect of hydro-namines, which destroy the fertile soil layer.

At the same time, one of the acute problems is the legal consolidation of forms and ownerships of natural resources, which aimed at improving production relations in the nature management economy.

Ownership of natural resources is determined by rational use in production, restoration of initial qualities, economic conditions and legally justified ways of appropriating a natural resource and income from its usage, as well as the way, technologies and necessary factors of production, volumes and intensity of natural object usage, relevant activities and its financial and technical support.

Analysis of recent researches and publications. The problems of formation the property relations on natural resources were and remain the most controversial and studied in the writings of such outstanding scientists like S. Mochernyi [8], V. Rybalkin, I. Diemientiev [2], M. Kolesov [5], V. Loskutov [6], R. Kouz, D. Babmindra, V. Borysova, O. Veklych, B. Danilishin, S. Dorogunzov, I. Karakasha, L. Novakovskiy, P. Sabluk, Yu. Stadnytskyi, M. Chvesyk, A. Chupis and other.

Statement of the task. Property relations with natural resources are fundamental in the system of economic relations and determine the efficiency of production, distribution, exchange and consumption in society. Forms and property rights in nature management are system-forming in determining the directions and methods of the impact of economic activities on the natural environment, the formation of socio-ecological constraints (permits, licenses) in the region of their usage. The use of natural resources determines their distribution of ownership by industry production, because natural resources are multifunctional initially and there is always a question, which sector of the economy should be preferred – to develop the extraction of natural resources or develop recreation, tourism on this territory.

Distributions of income received, profits derived from the natural resource usage are also determined by forms and ownership rights: whether to direct profits to the protection of a natural object or to use it in another way. Therefore, it can be argued that property relations are fundamental in the organizational and economic mechanism of nature management and they determine the effectiveness of using natural objects at the level of the state and regional entities.

For the purpose of rational use, protection, reproduction and restoration of natural resources, introduction of new natural resources into economic circulation the article set goals Consideration of possible solutions the issues of inconsistency in changes in the ownership forms of natural resources by the example of water fund lands.

Statement of the main material of the research. As is known property is a complex scientific category and is a single whole of its two constituents – legal and economic. These two aspects of ownership are inextricably linked and determine the effectiveness of the nature management implementation. Many scientists argue about the primacy of legal or economic manifestations of property relations. In our opinion, the primary is the socio-economic-ecological relationship of natural resources ownership, which is further expressed in legal securing and regulatory support. Of course, these two sides of property cannot exist without each other, they are interdependent and interrelated. Nevertheless, the legal consolidation of property relations should have a clear economic content, taking into account the social and ecological consequences of the impact on the environment state, influence of the activity of this subject on the state of own and other natural resources, other economic entities, life and health of people.

Let's stop more detail on the legal property relations on land water resources and their economic content.

The composition and purpose of the lands of Ukraine is defined by Chapter 4 of the Land Code of Ukraine [3, p. 2]. To one of the categories of land defined by Art. 19 of this Code [3, p. 1], the land of the water fund are assigned.

Thus, the lands of the water fund include lands occupied:

- seas, rivers, lakes, reservoirs, other water bodies, marshes, as well as islands not occupied by forests;
- hydrotechnical, other water management structures and canals, as well as lands allocated for the right-of-way;
- coastal strips of waterways;
- coastal protective bands along the seas, rivers and around water bodies, except for lands occupied by forests.

It should be noted that for land plots occupied by coastal protective strips, there is a restriction in their usage. In particular, on the said lands activities that adversely affect or may affect their condition and are contrary to their purpose is forbidden: plowing of lands (except for the preparation of soil for meadows, forests), as well as horticulture and gardening; storage and usage of pesticides and fertilizers; arrangement of summer camps for cattle; construction of any structures (except hydraulic, hydrometric and linear), including recreation centers, cottages, garages and car parking areas; washing and maintenance of vehicles and equipment; arrangement of garbage dumps, manure storages, liquid and solid waste storage tanks, cemeteries, cattle cemeteries, filtration fields, etc.

The lands of the water fund can be in state, municipal and private ownership [3, p. 2].

According to Art. 6 of the Water Code [1, c. 1] water (water bodies) are exclusively the property of the Ukrainian people and are provided only for use. An exception is closed natural water bodies (with a total area of up to 3 hectares) that can be transferred free of charge to legal entities and citizens by decision of the executive authorities or local self-government bodies [3, p. 2].

The part 4 Art. 59 of the Land Code of Ukraine [3, p. 2] allows the bodies of local self-government and the executive power to conclude with the relevant persons contracts for the lease of a land plot from

the lands of the water fund (including coastal protective bands). At the same time, the norms of this article do not exclude the construction of buildings on these land plots by the leaser. The direct norm in this matter is Art. 61 of the Land Code of Ukraine [3, p. 2], which establishes a ban on the erection of any structures, including recreational facilities, dachas, garages and car parking, except for hydraulic, hydrometric and linear structures. Building itself hydraulic structures and is a «cornerstone» in the practice of erecting such structures, as experience shows, it is «hidden» building with acceptable living conditions, which, as a rule, is subject to further demolition.

The situation when on the land plot of the water fund, which can only be on the right of use with the restriction of construction, the location of buildings of any form of ownership, incl. and private is not a rare case. «Start Limited» and «Zhemchuzhina» have leased the territories on the Arcadia beach areas and «Portofino» restaurant hotel complex has located since 2007. The largest plot is leased by the company «Trinita» – 0,93 hectares, the smallest – by LLC «Epicenter». The Department of Engineering Protection of the City Council handed to firms a «complex of bank protection structures in the form of an artificial beach» under the contracts. Nothing can be built or installed on this territory formally, except sun loungers and beach umbrellas. Although, these condition everywhere is violated [4, p. 1].

Thus, Part 1 Art. 120 of the Land Code of Ukraine [3, p. 4] provides that in case of acquisition of ownership of buildings (structures), owned (used) by another person, the right of ownership (usage) of the land plot, on which these objects are located is terminated. That is, the right on a land plot or a part thereof passes to the person who acquired the ownership of the building. Concerning the concept of «acquisition of ownership», the building is acquired by alienation, and not constructing it on a leased land plot. In this case, in the recommendations of the Supreme Economic Court of Ukraine [9, p. 1-2] it is provided that the emergence of the right of ownership of the real estate object not on the basis of the contract of alienation does not entail an unconditional transfer of land plot ownership under this object in fact. In such cases, it becomes necessary to conclude separate civil legal transactions between the owner of the land plot and the owner of the structure. However, this option does not solve the pressing problem, but only complicates the procedure for developing forms of ownership of natural resources.

Another important issue is the establishment of coastal protective bands. It is known that the establishment of coastal protective bands is carried out for individual land management projects. At the same time, the width of the coastal protective band depends on the boundaries of settlements. In particular, in accordance with Part 5 Art. 88 of the Water Code of Ukraine [1, p. 4] within the existing settlements, the coastal protection zone is established taking into account the town planning documentation. In addition, it should be noted that in accordance with the Law of Ukraine «On the regulation of urban development» [10, p. 1-4] town planning documentation is recognized as approved text and graphic materials on the regulation of planning, development and other uses of the territories. Such documentation, in particular, includes the master plan of the settlement. At the same time, an integral part of the master plan of the settlement is a plan for the land and economic system is a kind of documentation for land management.

Therefore, proceeding from the aforementioned legislative provisions and the need to develop a plan for the land and economic system as an obligatory component of the master plan of the settlement, it is inappropriate to establish coastal protective bands exclusively for special land management projects [11, p. 1].

The owner or user can use the natural object rationally or irrationally. The term «rationally» means minimizing production and non-production losses of a natural resource, reducing the natural resource intensity in the production of products in the process of using natural factors of production.

Naturally, to rationalize the use of natural resources, it is necessary to conduct economically justified measures concerning the processes of acquiring property rights and using in the legislative sphere of nature management [7, p. 61]. Such events may be:

– scientific justification and principles for determining the need to develop and incorporate new coastal recreational areas into economic circulation to create comfortable conditions for rest and treatment of the population;

– carrying out nature restoration works (shore strengthening) and works on the reproduction of coastal recreational areas (plantations, breeding of valuable or endangered species of wildlife) in the coastal zone.

Directions of management state improvement of property relations for natural resources in the coastal zone must be linked with the solution of the complex of tasks:

– creation and maintenance of complex economic and ecological cadastres of recreational coastal zones with the reflection of changes and their implementation in the field of restrictions and encumbrances of construction of structures in these territories;

– development of a state system and regional monitoring of the implementation of socio-economic and environmental constraints or their violation in the coastal zone;

– involving the public control over the use of coastal areas through information technology;

– imposition of penalties for the construction of coastal zones and their legislative consolidation;

– determination of penalties on the basis of the economic assessment of environmental damage to natural resources and socio-economic damage to business entities and households.

Conclusions of the research. Based on the foregoing, we can conclude that, the presence of the natural resources diversity on the territory of Ukraine, including recreational ones, causes the need for their appropriate use, restoration and preservation of their qualitative background.

The structure of natural resources, their economic and ecological parameters of a qualitative and quantitative state determine the level of productive forces development and property relations in the use of natural resources.

The process of state regulation of property relations to recreational coastal resources is ineffective as a result of imperfections in the existing legislative and regulatory framework, control by the government over the state of the resources under consideration and the adoption of mandatory measures to implement socio-economic and environmental restrictions on their use.

It is also necessary to develop an information system that provides control over the use of recreational natural resources, which should include changes в cadastre, monitoring, development of regulatory procedures for bringing perpetrators to justice, public approach to the control over restrictions observance in recreational coastal zones usage.

1. *Vodnyi kodeks Ukrainy : Zakon vid 06.06.1995 № 213/95-VR [The Water Code of Ukraine: Law from 06.06.1995 № 213/95-VR]. Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine from 13.06.1995. (1995) 24, 189. [in Ukrainian].*

2. *Diementiev, V.V. (2006) Instytutsiina teoriia v Ukraini: napriamy doslidzhen', osoblyvosti, perspektyvy [Institutional theory in Ukraine: directions of research, features, perspectives]. Naukovi pratsi Donets'kogo NTU. – Scientific papers of Donetsk National Technical University, 103-1, 17-31 [in Ukrainian].*

3. *Zemelnyi kodeks Ukrainy: Zakon vid 25.10.2001 № 2768-III [The Land Code of Ukraine: Law from 25.10.2001 № 2768-III]/ Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine from 25.01.2002. (2002) 3, 27. [in Ukrainian].*

4. *Za orendu kvadratnogo metra «zolotogo» pliazhu, de stoit klub novogo zamministra, Odesa maie 1 grvniu [For rent per square meter «golden» beaches, where is the club of the new deputy minister, Odessa has 1 UAH]. vgosol.lviv.ua/ekonomika/novyny/orendu-kvadratnogo-metra-zolotogo-pliazhu-de-stoit-klub-novogo-zamministra-odesa Retrieved from: <http://vgolos.lviv.ua/ekonomika/novyny/orendu-kvadratnogo-metra-zolotogo-pliazhu-de-stoit-klub-novogo-zamministra-odesa> [in Ukrainian].*

5. Kolesov, N.D., Loskutov, V.I., Salichov, B.V. (2003) *Sobstvennost' kak ekonomicheskaiia kategoriia ili o nedostatocnosti didakticheskoi yediniti «sobstvennost' i khoziaistvovaniie»* [Property as an economic category or the insufficiency of the didactic unit «property and management»]. *Vestnik MGU. – Journal of IHU*, 6, 2, 185-188 [in Ukrainian].

6. Loskutov, V.I. (2001) *Ekonomicheskie otnosheniia sobstvennosti i politicheskoe budushcheie Rossii* [Economic property relations and the political future of Russia]. Murmansk: ISTU [in Russian].

7. Martiienko, A.I. (2011) *Teoretichni osnovy rozvytku vidnosyn vlasnosti na pryrodni resursy* [The theoretical basis of property relations on natural resources]. Odesa : Institute of Market Problems and Economic&Ecological Researc NAS of Ukraine [in Ukrainian].

8. Mochernii, S. (2005) *Natsionalnyi i ekonomichnyi suverenitet krainy* [National and economic sovereignty of the country]. *Ekonomika Ukrainy. – Economic of Ukraine*, 10, 4 – 13 [in Ukrainian].

9. *Pro praktiku zastosuvannia hospodarskymy sudamy zemelnoho zakonodavstva : Rekomendatsii vid 02.02.2010 №04-06/15* [On the practice of commercial courts of the land legislation: Recommendations of 02.02.2010 № 04-06/15] (2010). *Podatky ta bukhholderskyi oblik vid 30.08.2010. – Taxes and Accounting from 30.08.2010*, 69, 5 [in Ukrainian].

10. *Pro rehuliuвання mistobudivnoii diialnosti : Zakon vid 17.02.2011 №3038-VI* [On regulation of urban development: the Law of 17.02.2011 № 3038-VI] / *Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Bulletin of Verkhovna Rada of Ukraine from 26.08.2011*, 34, 1544, 343 [in Ukrainian].

11. *Samochynne budivnytstvo v pryberzhnykh zakhysnykh smuhakh: zakonodavcha demahohiia chy zavualiovana pravda?* [Unauthorized construction in the coastal strip: legislative demagoguery or veiled truth?] jurotat.com/ru/blog/samochinne_budivnictvo_v_priberezhnih_zahisnih_smugah_zakonodavcha_demagogija_chi_zavualovana_pravda.htm Retrieved from: http://jurotat.com/ru/blog/samochinne_budivnictvo_v_priberezhnih_zahisnih_smugah_zakonodavcha_demagogija_chi_zavualovana_pravda.htm.

E-mail: ecoregnaturres@ukr.net

УДК 338.48

Мілінчук О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організації і адміністрування,
Житомирський державний технологічний університет

ЕВОЛЮЦІЯ ТУРИЗМУ ЯК ОБ'ЄКТА НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Туризм є визнаним світовим соціально-економічним феноменом, проте як об'єкт наукових досліджень в зарубіжній літературі виник лише в 1960-х рр. Формування підходів до вивчення туризму в міжнародних академічних колах продовжується до сьогодні. В даній статті розглянуто еволюцію поглядів на туризм як об'єкт наукових досліджень впродовж останніх 50 років на основі вивчення англomовних джерел. Туризм як об'єкт наукових досліджень формувался тривалий період, проте, незважаючи на наукову зрілість, залишається актуальним питання поєднання бізнес та не бізнес підходів до його вивчення з метою отримання позитивних соціальних змін та з метою зміни громадської думки щодо негативного впливу туристичної індустрії на соціокультурне та природне середовище. У вітчизняному просторі лише починається формування власного наукового бачення туризму, тому історична перспектива буде цікавою для глибшого розуміння вже існуючого наукового надбання в англomовних джерелах.

Ключові слова: туризм як об'єкт наукових досліджень, розвиток туризму, соціальний підхід, бізнес підхід, міждисциплінарність, постдисциплінарність.

ЭВОЛЮЦИЯ ТУРИЗМА КАК ОБЪЕКТА НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ

Милицук О.В.

Туризм является признанным мировым социально-экономическим феноменом, при этом как объект научных исследований в зарубежной литературе возник лишь в 1960-х гг. Формирование подходов к изучению туризма в международных академических кругах продолжается до сегодня. В данной статье рассмотрено эволюцию взглядов на туризм как на объект научных исследований в течение последних 50 лет, опираясь на изучение англоязычных источников. Туризм как объект исследований формировался длительный период, но, несмотря на научную зрелость, остается вопрос использования бизнес и не бизнес подходов в его изучении с целью получения дальнейших социальных изменений и с целью изменения общественного негативного видения влияния туристической индустрии на социо-культурную и природную среду. В отечественном пространстве лишь начинается формирование собственного научного взгляда на туризм, поэтому историческая перспектива будет интересной с целью более глубокого понимания уже существующего научного достояния.

Ключевые слова: туризм как объект научных исследований, развитие туризма, социальный подход, бизнес подход, междисциплинарность, постдисциплинарность.

EVOLUTION OF TOURISM STUDIES AS RESEARCH OBJECT

Milinchuk O.

Tourism is a world recognized socio-economic phenomenon but as a research object its formation origins in the 1960s. The main academic approaches to tourism studies have been formatting till recently. The article indicates evolutions of views on tourism as research object during the last 50 years and how

its development can be divided into three major periods based on English literature analysis. Tourism as a research object has come a long way but, despite the maturation signs, there are still the challenge of effective collaboration between business and non-business approaches in order to bring positive social changes in tourism and in order to change the public mind where tourism industry mostly creates negative environmental and socio-cultural changes. In the Ukrainian academic environment, the view on tourism as research object is in its infancy and historical navigation can be important for deeper understanding existing scientific achievements.

Keywords: tourism as a research object, tourism development, social approach, business approach, inter-disciplinarity, post-disciplinarity.

Постановка проблеми. Туризм як явище існує з давніх часів, проте сучасну комерційну форму набув в сер. XIX ст., а масовий характер в сер. XX ст. після другої світової війни. Цьому сприяв цілий ряд економічних (розвиток сфери послуг, зростання доходів населення, поява середнього класу, споживча культура), демографічних (зростання кількості населення та тривалості життя, урбанізація, зміна цінностей), політичних (глобалізація, міжурядові домовленості щодо спрощення туристичних формальностей), технологічних (удосконалення транспортних перевезень, інформаційні та комунікаційні технології) факторів. Всі перераховані фактори та інші світові тенденції позитивно вплинули на розвиток індустрії туризму, що відповідно спонукало формуванню туристичної освіти та наукового дослідження туризму як «феномену XX століття».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Туризм як об'єкт досліджень є відносно новим академічним напрямком і був сформований протягом останніх 50 років. Ряд зарубіжних авторів намагались систематизувати погляди на туризм як на об'єкт досліджень. Найбільш відомими є «платформи» розвитку туризму, що запропоновані редактором найвпливовішого туристичного журналу «Хроніки туристичних досліджень» Джафаром Джафарі: інформаційно-пропагандистська (англ. advocacy platform), яка сформована в 1960-х рр. переважно вченими-економістами; попереджувальна (англ. cautionary platform) 1970-х рр., яка показала не лише позитивні, а й негативні впливи туризму; адаптаційна (англ. adaptancy platform) 1980-х рр., що характеризується переключенням уваги на альтернативні до масового види туризму; платформа знань (англ. knowledge platform) 1990-х рр., для якої характерний міждисциплінарний цілісний погляд на туризм [7, с. 108-110]. В межах запропонованої хронологічної послідовності проф. Девід Айрі виділив наступні етапи: індустріальний (як відповідь на потреби зростаючої туристичної індустрії); фрагментарний (формування міждисциплінарного підходу до досліджень); бенчмаркетинговий (формування меж туристичної науки) та етап зрілості (автор залишає питання зрілості риторичним) [1, с. 27-32]. Ірена Ател'евич, проф. Інституту туризму в Хорватії, досліджуючи історію туристичних знань, виділяє три періоди їх розвитку: 1) кін. 1960-1970 рр. – ранні академічні роботи представників соціальних наук; 2) 1980-1990 рр. – наукове бачення бізнес-процесів в туризмі; 3) 2000 рр. – посилення критично-соціальних підходів до дослідження туризму [2, с. 91-92]. Однією із останніх робіт щодо систематизації поглядів на дослідження в сфері туризму є стаття Метіна та Назмі Козак, які виділили два періоди: 1) 1960-1990 рр. характеризується виникненням туризму як особливо важливого елементу нової економіки, соціальних та політичних реалій; 2) 1990 рр. і до сьогодні впливовими є інтернаціоналізація та популяризація туристичних досліджень [8, с. 11-18].

Вищеперераховані автори публікуються переважно англійською мовою, тому у вітчизняному науковому середовищі їх дослідження не використовуються. Проте в Україні відбуваються аналогічні до міжнародних процеси популяризації туристичної освіти та формування наукових досліджень в туризмі. Тому вивчення західного досвіду дозволить пришвидшити та покращити власне розуміння розвитку туристичної науки.

Мета статті. Метою написання статті є вивчення еволюції туризму як об'єкту наукових досліджень у західних англійських джерелах та виокремлення на цій основі основних етапів становлення концептуального міждисциплінарного підходу до наукового дослідження туризму.

Виклад основних результатів дослідження. Дослідження туризму як соціально-економічного феномену розпочалося на поч. 1960 рр. і сформоване представниками соціальних наук, таких як антропологія, соціологія, географія, економіка і соціальна психологія. Д. Наш [10] зазначив, що особливо західна школа антропології та соціології відіграла провідну роль у формуванні та розвитку міждисциплінарного підходу до туризму в соціальних науках. «Першим поколінням дослідників туризму» були Деннісон Наш, Джереми Бойсван, Ерік Кохен, Малкольм Крік, Грехем Данн, Нельсон Грабурн, Джафар Джафарі, Марі-Франсуа Ланфан, Дін МакКоннел, Майкл Пікад, Вален Сміт, Маргарет Бірн Свейн і П'єр ван ден Берг. Зазначені вчені досліджували вподобання західних туристів, які відвідували країни, що розвиваються, та вплив даної групи туристів на соціальні та культурні зміни в приймаючих країнах (антропологія культури аборигенів). Іншим напрямком досліджень було вивчення мотивації подорожувати в обрані країни (соціологія відпочинку). Прикладом важливих концепцій та теорій, які виникли в даний період, є туризм як сучасний підхід до формування нового класу відпочиваючих (МакКаннел, 1976); фальшива/усталена автентичність (Сміт, 1977), концепція граничності та переходу (Грабурн, 1977), типологія туризму та форми туристичного досвіду – сприйняття незнайомих місць та туризм як паломництво (Кохен, 1973, 1974, 1979); туризм як форма імперіалізму (Наш, 1977). З іншого боку, вчені-географи та економісти були більш сконцентровані на дослідженні впливу туризму на навколишнє середовище та економічний стан приймаючих країн, а також загальні питання регіонального розвитку (Брайден, Фарбер, 1971; Піс, 1987; Матісон і Уолл, 1982).

Дослідження туризму в 1960-1980 рр. характеризуються критичним і досить песимістичним поглядом на розвиток міжнародного туризму, в якому туристи розглядаються як ті, що руйнують автентичну культуру місцевого населення і є факторами серйозного негативного соціального та культурного впливу. На думку вчених, туризм як соціокультурне явище є «продуктом» капіталізму. МакКаннел (1973) запропонував соціологічну роботу, в якій визначав міжнародні подорожі як ключовий символ капіталізму та сучасності. Не відчуваючи зв'язку із реальним урбанізованим

Таблиця 1. Найбільш цитовані роботи в сфері туризму (1996-2010)

Автор	Назва	Джерело	Кількість цитувань
Дж. Уррі (Urqu J., 1990)	Погляд туриста: відпочинок та подорожі в сучасному суспільстві	Книга	185
Р. У. Батлер (Butler R.W., 1980)	Концепція еволюції туристичного циклу: впровадження в управління ресурсами	Canadian Geographer (стаття)	161
Д. МакКаннелл (MacCannell D., 1976)	Туристи: нова теорія класу відпочиваючих	Книга	149
С. Ганн (Gunn S.A., 1979)	Туристичне планування	Книга	109
А. Меттісон, Дж. Уолл (Mathieson A., Wall G., 1982)	Туризм: економічний, фізичний та соціальний впливи	Книга	109
В. Сміт (Smith V.L., 1977)	Господарі та гості: антропологія туризму	Спецвипуск	107
Дж. Кромптон (Crompton J.L., 1979)	Мотивація для гарної відпустки	Annals of Tourism Research	104

Джерело: [5, с. 135]

суспільством, туристи шукали автентичності та життя в «рідних культурах для інших», чому серйозно суперечили комерціалізація та інституціоналізація туристичної індустрії, як наслідок, виникнення поняття «фальшивої автентичності» (Кохен, 1973; Грінвуд, 1977).

Аналіз найбільш цитованих праць в сфері туризму, підтверджує переважну популярність в академічних колах праць першого покоління дослідників туризму (табл. 1).

Очевидно з перших туристичних теорій, що, крім критичного погляду та справжнього бажання «врятувати» приймаючі країни від «золотих орд туристів» та «жадібних готельних корпорацій», їх витоки сформовані євроцентричним мисленням, що базується на таких протиріччях як ми/інші, наше/їх, розвинуті/нерозвинуті, сучасні/традиційні, автентичні/фальшиві, рідні/чужі, центральні/периферійні, західні країни/країни «третього світу». Етноцентризм відіграв важливу роль, так як був сформований з євро-центричної перспективи, експортуючи колоніальні ідеї та ідеології заходу в країни «третього світу». В даний період домінувала структурна перспектива досліджень в межах капіталізму чи модернізму, часто заперечуючи вплив індивідуального людського фактору. Іншими словами, люди розглядалися як жертви «руйнівної сучасності», що розвивається в умовах капіталізму та колоніальних поглядах на розвиток туризму.

Даний критичний погляд на дослідження міжнародного туризму був можливим завдяки академічному контексту 1960-1970 рр., коли туристичний феномен переважно вивчався як частина програми в соціальних науках, для яких в більшій мірі притаманне критичне мислення. При цьому критичне бачення туризму як соціального феномену на початку 1980-х рр. почало відходити зі зростанням потреби в бізнес дослідженнях туристичної індустрії та необхідності вирішення практичних питань розвитку суб'єктів туристичної діяльності [2, с. 92-93].

На поч. 1980-х рр. з поглибленням економічної кризи в нафтопереробній та обробній промисловості в країнах OECD, стало відчутним необхідність переходу до розвитку сфери послуг в західних країнах. Туризм став важливим завданням з розвитку сільських та урбанізованих міських територій як інструмент диверсифікації економічної діяльності. В цих умовах виникає потреба в більш бізнес-орієнтованій освіті. Д. Айрі називає цей період «індустріальним» або «професійним/менеджерським» етапом, пояснюючи це зростанням частки туристичного сектору в економічній структурі, відповіддю на потреби в сфері зайнятості і, відповідно, на попит серед студентів [1]. Для Австралії та Нової Зеландії на поч. 1990-х рр. характерне суттєве зростання кількості освітніх програм з туристичного менеджменту та досліджень для потреб туристичної індустрії.

Журнал «Туристичний менеджмент», який на сьогодні входить в трійку туристичних журналів з найбільшим «імпакт» фактором, був заснований в 1980 р. з виникненням потреби науково-практичного дослідження менеджменту туристичної індустрії. Можна спостерігати американський вплив на формування перспектив розвитку туристичного менеджменту та маркетингу в результаті зростання впливу іншого журналу «Туристичні дослідження» та в переважаючих публікаціях, що досліджують поведінку споживача в туризмі. В результаті в цей період виник ряд прикладних теорій, наприклад, туристичні типології з метою пояснення моделей поведінки споживачів для потреб маркетингової сегментації (Мазанек, 1984; Маутіньо, 1987; Вудсайд та Карр, 1988). Розглядалися інші питання задоволення споживачів, можливості для розвитку туристичних продуктів, дестинації та їх сприйняття туристами, сегментація туристичного ринку, планування маркетингу, продуктивність сфери послуг, реклама та стратегічне планування (Каталоне, Мазанек, 1991). Слід зазначити, що при домінуванні бізнес-підходу в дослідженнях, продовжувало відбуватись збагачення туризму теоретико-методичним інструментарієм з інших дисциплін.

Структура міжнародного туризму почала змінюватись, виникла потреба у концептуалізації різних видів туризму (пригодницький, гастрономічний, волонтерський та інші). Увага приділялась туристичним ринкам, що розвиваються, а саме, Азії та Східній Європі; сталому розвитку та

можливого рівню фізичного і соціального навантаження різних туристичних атракцій; питанням безпеки та тероризму. Зі зростанням кількості тем дотичних до туризму не змінилось їх бізнес бачення, а в дослідженнях використовувались переважно якісні методи узагальнення (опис, узагальнення, передбачення, вимірювання).

Незважаючи на домінування бізнес погляду на туризм, цілий ряд дисциплін, не пов'язаних з бізнесом, залишався об'єктом дослідження туризму. Так, в 1981 р. Дж. Джафарі та Дж. Р. Brent Рітчі обґрунтували міждисциплінарність туристичної освіти та виділили наступні формуючі туристичну освіту дисципліни, як економіка, соціологія, психологія, географія, антропологія [6, с. 20-22]. У 1997 р. Дж. Трайб запропонував структуру туризму як об'єкта дослідження, яка базується на бізнес-орієнтованому підході та більш критичному соціальному підході [9, с. 650]. Однак впливова кількість «не бізнес орієнтованих дослідників туризму» почала з'являтися у 2000-х рр.

Таким чином, для 2000-х рр. характерним є становлення нового етапу досліджень туризму з використанням соціального погляду на дослідження. Для даного періоду характерна певна зрілість наукових досліджень [3].

Новий етап туристичних досліджень є наслідком ряду освітніх та дослідницьких ініціатив, що стали можливими завдяки видавництву нових журналів, організації тематичних конференцій, розповсюдженню інформаційних мереж. Наприклад, такі журнали як «Туристичні студії» і «Туристичні та культурні зміни» були спеціально засновані з метою просування критичного вивчення туризму, використання інноваційних теоретико-методичних підходів на противагу позитивізму та більш кількісному в дослідженнях бізнес підходу. Розвиток інтегрованого дослідження туризму сприяв становленню поглядів на туризм як на впливове явище, яке поєднане із соціо-політичними питаннями мобільності, соціального виключення, соціальної ідентичності, міграції, а також із збереженням культурного спадку, взаємовідносинам між урбанізованими та сільськими територіями, охороною навколишнього середовища, глобалізацією.

Однією із організацій, яка ініціює, досліджує та публікує китичні праці в сфері туризму є Міжнародна соціологічна асоціація, комітет досліджень міжнародного туризму (International Sociological Association, Research Committee on International Tourism – ICA RC50), яка була заснована в 1994 р. переважно «першим поколінням дослідників туризму» та яка адмініструється Світовим міжнародним центром якості відпочинку (Нідерданди) (World Leisure International Center of Excellence, WICE). Дана організаційна ініціатива була підтримана мережею дослідників, які пропагують критичний погляд на туризм (Critical Tourism Scholars, CTS) через проведення та підтримку серії конференцій, видання книг, публікацій (близько 150 дослідників по всьому світу). Критичний погляд на туризм було розширено до міждисциплінарного дослідження нового рівня, що деякі дослідники назвали пост-дисциплінарним підходом (Коулс, Холл, Дювал, 2005). Їх зусилля з формування нового відкритого теоретичного фундаменту для туризму дозволили запропонувати концепцію туризму як світового феномену (world-making phenomenon), відповідно рекомендувати розвивати туристичні дослідження повз обмеження внутрішньо- та міждисциплінарного аналізу [2, с. 95-96]

Процес критичних реконструкцій даного періоду дозволяє висвітлити такі суб-парадигми як постструктуралізм, неомарксизм, критичний реалізм, фемінізм, постмодернізм. Туристичні дослідження в даний період розвиваються без використання таких дуалізмів як ключовий/ периферійний, розум/тіло, суб'єкт/об'єкт, нам/ім, наш/чужий, жіночий/ чоловічий, тощо. Як наслідок, для 2000-х рр. характерним є поява ряду нових сталих концепцій, теорій та підходів до формування між-, пост- дисциплінарного фундаменту для вивчення туризму. Прикладом є теорія мережі акторів (actor-network theory), інтеграція та ефективність, гендерний аналіз, непередставницька теорія, теорія мобільності та пост-колоніальні теорії. Ці та інші інноваційні роботи вивели дослідження

в сфері туризму на перший план в соціальних науках, в якому питання бачення, дослідження, формування та впливу на сталий розвиток світу широко вивчались. Туризм сьогодні є більше, ніж спосіб пізнання, – це спосіб буття шляхом розвитку в напрямку соціальної справедливості, рівності та уникнення будь-яких утисків.

Розвиток туризму як об'єкта досліджень можна проаналізувати на основі публікацій в цілому ряді журналів туристичного профілю (табл. 2).

Таблиця 2. Перелік вибраних журналів в сфері туризму та гостинності

Назва	Країна видавництва	Рік заснування	Видає
1960-1980 рр.			
Корнельський готельний кварталник (<i>Cornell Hotel Quarterly</i>)	США	1960	Sage
Журнал досліджень подорожей (<i>Journal of Travel Research</i>)	США	1962	Sage
Хроніки досліджень туризму (<i>Annals of Tourism Research</i>)	Великобританія	1973	Elsevier
Дослідження туристичних рекреацій (<i>Tourism Recreation Research</i>)	Індія	1976	Taylor & Francis
Журнал гостинності та туристичних досліджень (<i>Journal of Hospitality and Tourism Research</i>)	США	1976	Sage
1980-2000 рр.			
Туристичний менеджмент (<i>Tourism Management</i>)	Великобританія	1980	Elsevier
Міжнародний менеджмент та гостинність (<i>International Journal of Hospitality Management</i>)	Великобританія	1986	Elsevier
Анатолія: Міжнародний журнал досліджень туризму та гостинності (<i>Anatolia: An International Journal of Tourism and Hospitality Research</i>)	Туреччина	1990	Taylor & Francis
Менеджмент та маркетинг гостинності (<i>Journal of Hospitality Marketing & Management</i>)	США	1992	Taylor & Francis
Маркетинг туризму (<i>Journal of Travel and Tourism Marketing</i>)	США	1992	Taylor & Francis
Сталий туризм (<i>Journal of Sustainable Tourism</i>)	Великобританія	1993	Taylor & Francis
Маркетинг відпочинку (<i>Journal of Vacation Marketing</i>)	Австралія	1994	Sage
Міжнародні туристичні дослідження (<i>International Journal Of Tourism Research</i>)	Великобританія	1994	John Wiley
Економіка туризму (<i>Tourism Economics</i>)	Великобританія	1995	IP
Азійсько-Тихоокеанські дослідження (<i>Asia Pacific Journal of Tourism Research</i>)	Гонг Конг	1996	Taylor & Francis
Туристичний аналіз (<i>Tourism Analysis</i>)	США	1996	Cognizant
Актуальні питання туризму (<i>Current Issues in Tourism</i>)	Нідерланди	1998	Taylor & Francis
Туристична географія (<i>Tourism Geographies</i>)	Великобританія	1999	Taylor & Francis
2000 р. – до сьогодні			
Якісне страхування в туризмі та гостинності (<i>Journal of Quality Assurance in Tourism & Hospitality</i>)	Південна Корея	2000	Taylor & Francis

Продовження таблиці 1

Викладання туризму (<i>Journal of Teaching in Travel and Tourism</i>)	Гонг Конг	2001	Taylor & Francis
Скандинавський журнал туризму та гостинності (<i>Scandinavian Journal of Hospitality and Tourism</i>)	Швеція	2001	Taylor & Francis
Гостинність, відпочинок, спорт та туризм (<i>Journal of Hospitality, Leisure, Sports & Tourism Education</i>)	Великобританія	2002	Elsevier
Дослідження туризму та гостинності (<i>Tourism and Hospitality Research</i>)	США	2004	Sage
Дослідження культури, туризму та гостинності (<i>International Journal of Culture, Tourism & Hospitality Research</i>)	США	2007	Emerald
Історія туризму (<i>Journal of Tourism History</i>)	Великобританія	2009	Taylor & Francis
Перспективи туристичного менеджменту (<i>Tourism Management Perspectives</i>)	Нідерланди	2012	Elsevier
Маркетинг та менеджмент DESTИНАЦІЇ (<i>Journal of Destination Marketing and Management</i>)	США	2012	Elsevier

За проведеним он-лайн дослідженням у 2014 р. загальна кількість туристичних журналів англійською мовою становить 156, з врахуванням інших мов – 256 [8, с. 15]. Як видно з перелічених журналів в таблиці, кількісний бум їх випуску був у 90-х рр. Зростання кількості журналів сприяло формуванню та систематизації актуальних знань в сфері туризму в розрізі специфічних тем та/або регіонів. На жаль, в пострадянських країнах не представлено жодного англійськомовного журналу в сфері туризму, що не дозволяє інтегрувати вітчизняні дослідження в загальносвітове надбання.

Статистичний аналіз статей показує, що 22 % досліджень проведені в США або у Великобританії, а 59 % у Австралії/Новій Зеландії, Азії та інших європейських країнах. Теми, яким присвячена найбільша кількість статей: 1) туристи/відвідувачі (соціально-економічний профіль, поведінка, мотивація); 2) туристичне планування (стратегія, політика розвитку, прогнозування); 3) DESTИНАЦІЇ (розвиток та управління, образ та брендинг); 4) маркетинг (сегментація, просування). Ці чотири теми охоплюють зміст 37 % статей. Автори інших статей досліджують широке коло питань, зокрема культурного туризму, економічні та бізнес проблеми розвитку туризму, гостинність, сталий розвиток, спеціальні події, транспорт, менеджмент, управління персоналом в туризмі, туристичну освіту, спорт і відпочинок та багато інших. Більшість статей, а саме 59 %, використовують кількісні методи досліджень, якісні – 19 %, змішані – 6 %, а інші 16 % – це оглядові теоретичні статті [4, с. 150-151].

Аналіз поточних тем конференцій та книг дає уявлення про загальні тенденції в дослідженнях туризму. Наприклад, такі конференції, як: Культурний туризм: узгодження тотожностей; Перспективи сільського туризму в новій Європі; Туризм в перехідний період; Бачення сучасного туризму; Ф'южн кухня та її розповсюдження; Туризм після нафти; Туризм, мобільність та технології; Розвиток DESTИНАЦІЙ та гостьової економіки; Погляд: туризм та туристи у візуальному світі; Темний туризм; Повільний туризм; Актуальні теми, проблеми та їх вирішення або просування Академії надії?, тощо. Назви книг: Чай та туризм; Туризм в Середній Азії; Культурний туризм в змінному світі; Озерний туризм; Круїзний туризм: причини, наслідки та управління; Мікро-кластери та мережі: зростання туризму; Споживча поведінка в туризмі; Рух через мережі: фізичне та соціальне розповсюдження подорожей; Критичний поворот у вивченні туризму [3, с. 12-13]. Навіть незначний перелік назв дозволяє зрозуміти широту охоплення досліджень в туризмі та ще раз підтверджує довгий шлях від вузькобізнесового до сучасного цілісного бачення туризму як явища.

Ефективному дослідженню туризму сприяє розвиток академічної інтернет-мережі – найбільш відомими ресурсами є TRINET (Tourism Research Information Network, 1988) та CIRET (International Center for Research and Study on Tourism, 1996). Обидві мережі розповсюджують інформацію про конференції, підготовку та/або видавництво книг, спеціальних випусків журналів та інше, а кількість зареєстрованих науковців понад 3 тис. та 5 тис. відповідно. Іншою важливою мережею, яка об'єднує вже не дослідників, а інституції, є Асоціація освітян в сфері туризму та відпочинку або ATLAS (Association for Tourism and Leisure Education), вклад якої полягає в організації конференцій та інших заходів, що об'єднують науковців в сфері туризму по всьому світу. Інтернет – дослідження підтверджує наявність понад 44 активних мереж, кожна з яких розвиває наукову «мозаїку» туризму.

Висновки. Проведений огляд еволюції досліджень туризму протягом останніх 50 років, дозволив виділити три періоди у формуванні туризму як окремого академічного напрямку досліджень: 1) 1960-1980 рр. характеризується першими роботами вчених, що визначили соціальний підхід до вивчення туризму; 2) 1980-2000 рр. характеризується домінуванням бізнес погляду на туристичний менеджмент та маркетинг та, відповідно, прикладним характером результатів досліджень; 3) 2000 р. і до сьогодні характеризується поєднанням теоретичного погляду на туризм як на соціальний феномен та практичною співпрацею з представниками туристичної індустрії.

Еволюція розвитку туризму протягом зазначених трьох періодів спонукає до реалізації наступних трьох завдань для майбутніх досліджень:

- 1) поглибити використання бізнес та не-бізнес підходів до вивчення та розвитку туризму з метою спільного внеску в теоретичне та емпіричне обґрунтування необхідності соціальних змін;
- 2) змінити публічне сприйняття туризму як несуттєвої частини сфери обслуговування з переважно негативним соціальним, культурним впливом та в цілому руйнуючим впливом на навколишнє середовище;
- 3) розвивати концептуальне бачення туризму, яке передбачає багатогранне культурне різноманіття, і, відповідно, освітню та дослідницьку діяльність, яка визнає неоднорідність об'єкта дослідження без використання дуалістичних поглядів.

Важливим є оприлюднення наукових результатів, їх прикладне застосування. Щоб уникнути виключної теоретизації досліджень в сфері туризму, доцільно і у вітчизняному науковому просторі впровадити ініціативу Академії соціальних наук Великобританії щодо видавництва серії публікацій та доповідей з конкретними прикладами впливу соціальних науковців на питання зростання добробуту, сталого розвитку, спорту, відпочинку та інше. Це дозволить розкрити широке коло питань, які охоплює туризм як об'єкт наукових досліджень сьогодні.

1. Airey D. *Tourism education: life begins at 40* // *Téoros. Revue de echerché en tourisme.* – 2008. – Т. 27. – № 27-1. – С. 27-32.

2. Ateljević I. *Mapping a history and development of tourism studies field* // *Turizam: znanstvenostručni časopis.* – 2014. – Т. 62. – № 1. – С. 75-101.

3. Airey D., Tribe J. *Developments in tourism research.* – Routledge, 2007. – 269 p.

4. Ballantyne R., Packer J., Axelsen M. *Trends in tourism research* // *Annals of Tourism Research.* – 2009. – Т. 36. – № 1. – С. 149-152.

5. Benckendorff P., Zehrer A. *A network analysis of tourism research* // *Annals of Tourism Research.* – 2013. – Т. 43. – С. 121-149.

6. Jafari J., Ritchie J. R. B. *Toward a framework for tourism education: Problems and prospects* // *Annals of tourism research.* – 1981. – Т. 8. – № 1. – С. 13-34.

7. Jafari J. *Entry into a new field of study: Leaving a footprint* // *The study of tourism: Anthropological and sociological beginnings.* – 2007. – С. 108-121.

8. Kozak M., Kozak N. Institutionalization of tourism research and education: from the early 1900s to 2000s // *Journal of Tourism History*. – 2017. – С. 1-25.

9. Tribe J. The indiscipline of tourism // *Annals of tourism research*. – 1997. – Т. 24. – № 3. – С. 638-657.

10. Nash D. *The study of tourism: Anthropological and sociological beginnings*. – Oxford : Elsevier, 2007. – Т. 9. – 305 p.

This publication has been produced during my scholarship period at European Tourism Research Institute, thanks to a Swedish Institute scholarship.

E-mail: OlgaMilinchuk@gmail.com

УДК 631.1

Якубенко Ю.Л.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, аудиту та УФЕБ,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Амеліна Ю.С.

кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку, аудиту та УФЕБ,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ, СЕРТИФІКОВАНИХ ЗА ОРГАНІЧНИМИ СТАНДАРТАМИ

Стаття присвячена дослідженню економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, сертифікованих за органічними стандартами. Встановлено, що сільськогосподарські підприємства органічного виробництва, як і інші підприємства, в процесі господарської діяльності стикаються з викликами зовнішнього та внутрішнього характеру, які потрібно ефективно долати, тому дослідження питань економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, сертифікованих за органічними стандартами, є актуальним. Проведене дослідження дозволило уточнити зміст складових економічної безпеки підприємства, що поділяються на: фінансову, ринкову, інтерфейсну, інтелектуальну, кадрову, технологічну, правову, екологічну, інформаційну, енергетичну, соціальну та ресурсну складові. Розкривши зміст кожної складової економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, сертифікованих за органічними стандартами, можна зробити висновок, що найвагомішими для безпеки досліджуваних підприємств є екологічна та інформаційна складові, які забезпечують сильні позиції органічних операторів на українському ринку агропромислової продукції. Такі висновки підтвердились і експертною думкою.

Ключові слова: економічна безпека, складові економічної безпеки, сільськогосподарські підприємства, агровиробництво за органічними стандартами, органічна продукція, експертна оцінка.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ, СЕРТИФИЦИРОВАННЫХ ПО ОРГАНИЧЕСКИМ СТАНДАРТАМ

Якубенко Ю.Л., Амелина Ю.С.

Статья посвящена исследованию экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий, сертифицированных по органическим стандартам. Установлено, что сельскохозяйственные предприятия органического производства, как и другие предприятия, в процессе хозяйственной деятельности сталкиваются с вызовами внешнего и внутреннего характера, которые нужно эффективно преодолевать, поэтому исследования экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий, сертифицированных по органическим стандартам, является актуальным. Проведенное исследование позволило уточнить смысл составляющих экономической безопасности предприятия, которые подразделяются на: финансовую, рыночную, интерфейсную, интеллектуальную, кадровую, технологическую, правовую, экологическую, информационную, энергетическую, социальную и ресурсную составляю-

щие. Раскрыв содержание каждой составляющей экономической безопасности сельскохозяйственных предприятий, сертифицированных по органическим стандартам, можно сделать вывод, что важнейшими для безопасности исследуемых предприятий является экологическая и информационная составляющие, которые обеспечивают сильные позиции органических операторов на украинском рынке агропромышленной продукции. Такие выводы подтвердились и экспертным мнением.

Ключевые слова: экономическая безопасность, составляющие экономической безопасности, сельскохозяйственные предприятия, агропроизводство по органическим стандартам, органическая продукция, экспертная оценка.

ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES CERTIFIED ACCORDING TO ORGANIC STANDARDS

Yakubenko Yu., Amelina Yu.

The article is dedicated to the economic security of agricultural enterprises certified according to organic standards. It was established that organic agricultural enterprises, just like other enterprises, face the challenges of external and internal nature and have to overcome those effectively, that's why the research of economic security of agricultural enterprises certified according to organic standards is important. The study helped to describe the sense of economic security components that are divided into: financial, market, interface, intellectual, human, technological, legal, environmental, information, energy, social and resource components. Revealing the content of each component of economic security of agricultural enterprises certified according to organic standards, it was concluded that the most significant are environmental and informational components that provide strong positions of organic operators in Ukrainian market of agrarian products. These findings were also confirmed by the expert opinion.

Keywords: economic security, components of economic security, agricultural enterprises, agro-production by organic standards, organic products, expert evaluation.

Постановка проблеми. У 2016 році агропромисловий комплекс забезпечив понад 13% ВВП та близько 40% експорту України, зробивши суттєвий внесок у підтримку продовольчої та економічної безпеки країни. А експорт продукції сільськогосподарських підприємств, сертифікованих за органічними стандартами, склав приблизно 40 млн. дол. США, що майже вдвічі більше, ніж у 2015 році. Тобто українські оператори органічного агровиробництва ефективно допомагають підтримувати протидію різноманітним загрозам економіці країни. Проте, не дивлячись на успіхи у виробництві, сучасні українські агровиробники здійснюють свою діяльність в умовах підвищеного ризику, що змушує їх продовжувати пошуки заходів зниження такого ризику та забезпечення своєї економічної безпеки. Сільськогосподарські підприємства органічного виробництва, як і інші підприємства, в процесі господарської діяльності стикаються з викликами зовнішнього та внутрішнього характеру, які потрібно ефективно долати, тому дослідження питань економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, сертифікованих за органічними стандартами, є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питання економічної безпеки сільськогосподарських підприємств розглядалися такими вченими: В.О. Животенком запропоновано інтегральний показник для оцінки рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств [1, с. 65]. Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов і О.М. Ляшенко присвятили свою роботу розробці категоріального апарату для дослідження економічної безпеки аграрних підприємств [2, с. 45-57]. А Л.Г. Шамаєва зосередила свою увагу на взаємодії системи економічної безпеки підприємства із зовнішнім середовищем [3, с. 73]. Серед закордонних науковців, що

цікавилися темою економічної безпеки підприємств, можна відзначити Р. Хартвуда та Д. Бакса, які розробили рекомендації для підвищення рівня економічної безпеки сільськогосподарських підприємств у складі комплексу заходів соціально-економічного розвитку аграрних країн. Проте досі недослідженими залишаються елементи системи економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, працюючих за органічними стандартами.

Мета статті. Цілі даної статті полягають у дослідженні складових економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, сертифікованих за органічними стандартами, та визначенні найвагоміших з них.

Виклад основних результатів дослідження. Визначення поняття економічної безпеки підприємства хвилювало багатьох українських та іноземних вчених-економістів. Дискусія щодо цього питання пояснюється комплексним характером досліджуваного поняття, оскільки економічна безпека підприємства, з одного боку, направлена на підтримку власної ефективної діяльності, а з іншого – є складовою економічної безпеки всієї країни. Крім того, економічна безпека підприємства залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх факторів. У залежності від акценту на певному факторі чи комплексі факторів, в українській економіці сформувались окремі підходи до тлумачення категорії «економічна безпека підприємства». Так, О.В. Ареф'єва, яка підтримує ресурсно-функціональний підхід, вважає, що економічна безпека підприємства – це стан ефективного використання ресурсів і наявних ринкових можливостей, що дозволяє підприємству уникнути внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечує його тривале виживання та стійкий розвиток на ринку відповідно до обраної місії [4, с. 50]. Бондаренко О.В. та Безус Р.М., акцентуючи увагу на протидії загрозам, визначають економічну безпеку підприємства як стан підприємства, при якому відбувається його ефективне функціонування через визначення, забезпечення і захищеність його функціональних складових та здатність протистояння як внутрішнім, так і зовнішнім загрозам [5, с. 59-60; 6, с. 23-24]. Автори статті при визначенні терміну «економічна безпека підприємства» схиляються до думки вчених, що підтримують ресурсно-функціональний підхід.

Крім різних підходів до визначення змісту поняття економічної безпеки підприємств, думки науковців різняться і щодо елементів такої безпеки. Оптимальним переліком елементів вважаємо запропонований С.М. Ілляшенком. Згідно з його думкою, економічна безпека підприємства розподіляється на фінансову, ринкову, інтерфейсну, інтелектуальну, кадрову, технологічну, правову, екологічну, інформаційну, енергетичну, соціальну та ресурсну складові [7, с. 17-18].

Фінансова складова економічної безпеки сільськогосподарського підприємства, сертифікованого за органічними стандартами, як і будь-якого іншого, є дуже важливою для його функціонування, оскільки фінансова діяльність підприємства спрямована на забезпечення таких показників підприємства, як: доходи, рентабельність, платоспроможність тощо. Особливістю цієї складової для українських підприємств органічного виробництва є те, що на даний момент агровиробництво за органічними стандартами в Україні поки не розповсюджене, а отже, планові фінансові результати діяльності для таких підприємств виконати дуже важко. Проте це не заважає українським сільськогосподарським підприємствам, сертифікованим за органічними стандартами, активно розвиватись.

Ринкова складова економічної безпеки сільськогосподарського підприємства, сертифікованого за органічними стандартами, пов'язана з функціонуванням цього підприємства на ринку. Український ринок органічної продукції зараз знаходиться на стадії розвитку і поки що не характеризується стабільністю, тому для таких підприємств забезпечення ринкової складової економічної безпеки супроводжується різноманітними ризиками. Наприклад, логістичний ризик – некоректні умови перевезення органічної продукції до місць реалізації чи кінцевого споживача, що може призвести до втрати особливого статусу тощо.

Інтерфейсна складова економічної безпеки аграрного підприємства безпосередньо пов'язана з рівнем надійності взаємодії підприємства з його партнерами. Сьогодні виробництво продукції за органічними технологіями в Україні нагадує «закритий клуб», і взаємини між партнерами, що входять до цього «клубу», є дуже надійними, що забезпечує високий рівень інтерфейсної складової економічної безпеки підприємств. А виробники-початківці позбавлені такої підтримки, що значно знижує рівень їх економічної безпеки через незабезпеченість інтерфейсної складової.

Інтелектуальна та кадрова складові економічної безпеки сільськогосподарських підприємств схожі за своїм характером, вони пов'язані з якісним та кількісним складом кадрового забезпечення сільськогосподарського підприємства. Відповідно, чим більше висококваліфікованих та освічених працівників залучено до виробничого процесу, тим вища вірогідність отримати максимальний прибуток. Особливістю інтелектуальної та кадрової складових економічної безпеки сільськогосподарських підприємств органічного виробництва є те, що для таких підприємств важливим є залучення досвідчених фахівців, які вже ефективно працювали на прибуткових агро-виробництвах, сертифікованих за органічними стандартами. Таких працівників вузької спеціалізації мало на українському ринку праці, а їхні послуги коштують у 3-4 рази більше, ніж послуги аналогічних сільськогосподарських фахівців традиційного агровиробництва. Ці фактори можуть суттєво понижувати економічну безпеку органічного сільськогосподарського підприємства за рахунок її послабленої інтелектуальної та кадрової складових через недостатність спеціалізованих кадрів.

Технологічна складова економічної безпеки аграрних підприємств органічного виробництва може суттєво посилити показник такої безпеки підприємства. Цей факт пояснюється тим, що стандарти органічного виробництва дуже чітко роз'яснюють вимоги до процесів виробництва, зберігання та логістики продукції для отримання статусу «органік». Дотримання цих вимог забезпечують отримання якісної продукції та більш вірогідну реалізацію у порівнянні з традиційною продукцією. Але також існує високий ризик у рамках цієї складової, що тісно пов'язаний з низьким рівнем розповсюдження органічних технологій агровиробництва у порівнянні з традиційними: через низьку обізнаність персоналу про вимоги стандартів органіки або через надзвичайні обставини продукція може легко втратити органічний статус.

Правова складова економічної безпеки сільськогосподарських підприємств органічного виробництва повинна підтримуватись, в основному, за рахунок політики держави у сфері органічного агровиробництва. Наразі в Україні неоднозначна ситуація з правовим забезпеченням такого виробництва: стратегічні плани розвитку різноманітних секторів АПК на всіх рівнях декларують необхідність поширення виробництва за органічними стандартами, але конкретні державні програми розвитку – відсутні. Крім того, законодавче регулювання такого типу агровиробництва в Україні офіційно з'явилося тільки в 2013 року і з тих пір критикується виробниками і переробниками органічної продукції. З 2016 року державою вже активніше декларуються комплексні заходи підтримки сільськогосподарських підприємств органічного виробництва, ніж у попередні роки.

Екологічна складова економічної безпеки сільськогосподарських підприємств органічного виробництва є однією з найсильніших складових такої безпеки. Філософія агровиробництва за органічними стандартами полягає у тому, щоб якомога менше забруднювати навколишнє середовище і готову продукцію в процесі такого виробництва. Ведення господарської діяльності у відповідності до жорстких вимог «органіки» забезпечує сільськогосподарським підприємствам підвищену увагу та реалізацію продукції споживачам і переробникам, зацікавленим саме у органічній продукції, що значно посилює економічну безпеку агровиробника.

Інформаційна складова відіграє визначну роль у системі економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, сертифікованих за органічними стандартами. На сьогоднішній день на

українському ринку органічної продукції можна спостерігати таку ситуацію: великі оператори цього ринку вже зорієнтувались, що, як вирощувати і кому продавати; деякі підприємства прийняли рішення зовсім не адаптувати органічні технології, а окремо сформувався сегмент агро-виробників, які зацікавлені у виробництві продукції за такими технологіями, але поки не знають, де знайти конкретну інформацію. Паралельно з цим з'явилися консультанти, які пропонують свої послуги у сфері переходу на органічні стандарти виробництва, проте не володіють конкретною практичною інформацією українських підприємств через її обмеженість у відкритому доступі. А отже, зацікавлені у конверсії агровиробники, не бажаючи звертатися до наявних і витратитися на професійних консультантів, знаходяться у постійному пошуку цінної інформації. Без потрібних даних інформаційна складова економічної безпеки таких підприємств є послабленою, а при їх наявності – значно посилюється.

Енергетична складова економічної безпеки сільськогосподарських підприємств органічного виробництва залежить від ступеню захищеності його енергетичного потенціалу. Протягом останніх десяти років багато сільськогосподарських підприємств зосередились на забезпеченні власної енергетичної незалежності. Деякі з них звернули свою увагу на альтернативні методи виробництва власної електроенергії: спеціальні вітряки, сонячні батареї, біогазові установки, що входять до концепції енергоефективного органічного агровиробництва. Ті агропідприємства, що успішно втілили свої плани у життя, змогли забезпечити собі високий ступінь енергетичної складової економічної безпеки. А ті виробники, що користуються послугами державних та комунальних підприємств з постачання електроенергії, мають більш слабку позицію у порівнянні з попередніми.

Соціальна складова досліджуваних підприємств посилюється за рахунок двох факторів: по-перше, така система сільськогосподарського виробництва приваблює людей, схожих за світоглядом, що полегшує виробничі відносини, а, по-друге, органічне агровиробництво пов'язане з великою кількістю ручних операцій, що, відповідно, призводить до створення нових постійних та сезонних робочих місць.

Ресурсна складова економічної безпеки сільськогосподарських підприємств органічного виробництва залежить від забезпеченості такого підприємства необхідними йому ресурсами. У період з 2010 р. по 2014 р. доступ до спеціалізованого посадкового матеріалу, виробленого за органічними стандартами, в Україні був обмежений, але, починаючи з осені 2014 р., ситуація поліпшилась. Забезпечення іншими ресурсами, необхідними для агровиробництва за органічними стандартами, не ускладнене.

Таблиця 1. Результати експертної оцінки

№ п/п	Складова	Середня оцінка
1.	Екологічна	9,9
2.	Інформаційна	9,7
3.	Соціальна	8,9
4.	Технологічна	8,6
5.	Інтерфейсна	8,1
6.	Кадрова	8,0
7.	Інтелектуальна	7,7
8.	Фінансова	7,5
9.	Правова	7,4
10.	Енергетична	7,2
11.	Ринкова	6,9
12.	Ресурсна	6,8

Для підтвердження висновків теоретичного дослідження у визначенні вагомості складових економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, сертифікованих за органічними стандартами, було застосовано метод експертних оцінок. Опитування проводилось серед 10 експертів з Дніпропетровської та Полтавської областей, до складу яких ввійшли власники, керівники, технологи аграрних підприємств органічного виробництва, а також науковці: агрономи та економісти. Результати опитування і розрахунків наведені в таблиці 1.

Кожному експерту запропонували оцінити вагомість складових економічної безпеки підприємств органічного виробництва у балах від 1 до 10, 1 – це найнижчий бал, а 10 – найвищий (дозволяється двічі виставляти однаковий бал). Після чого вираховували середній бал по кожній складовій, а отримані результати проранжували.

Висновки. Розкривши зміст кожної складової економічної безпеки сільськогосподарських підприємств, сертифікованих за органічними стандартами, можна зробити висновок, що найвагомішими для безпеки досліджуваних підприємств є екологічна та інформаційна складові, які забезпечують сильні позиції органічних операторів на українському ринку агропродукції. Такі висновки підтвердились і експертною думкою. Проте з часом ситуація на ринку змінюватиметься, тому необхідно розробляти заходи для посилення всіх складових економічної безпеки підприємств органічного виробництва, на що і будуть спрямовані подальші дослідження.

1. Животенко В. О. Оцінка рівня економічної безпеки аграрних підприємств в умовах протидії зовнішнього середовища / В.О. Животенко // *Наука в інформаційному просторі*. – Д., 2011. – Актуальні питання економіки. – С. 65–67.

2. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

3. Шамаева Л.Г. Система экономической безопасности предприятия во взаимодействии с внешней средой / Л.Г. Шамаева // *Бизнес-Информ*. – 2010. – № 12. – С. 72–76.

4. Ареф'єва О.В. Наукові основи формування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва // *Збірник матеріалів науково – практичної конференції: «Недержавна система безпеки підприємства як суб'єкт національної безпеки України»*; Київ, 16-17 травня 2001 р. – К.: Видавництво Європейського університету фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 2003. – С. 49-53.

5. Бондаренко О.М. Показники, критерії та методи оцінки економічної безпеки авіакомпаній / О.М. Бондаренко // *Наукові праці ОНАЗ: періодичний наук. зб. з радіотехніки і телекомунікацій електроніки та економіки в галузі зв'язку*. – Одеса, 2003. – С. 59-64.

6. Безус Р. М. Механізм стійкості аграрного сектору економіки України до глобальних викликів / Р. М. Безус, А. В. Бойко // *Європейський вектор економічного розвитку*. – 2014. – № 2(17). – С. 22–29.

7. Ілляшенко С. М. Складові економічної безпеки підприємства і підходи до їх оцінки / С. М. Ілляшенко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2003. – № 3(21). – С. 12-19.

E-mail: Yakubenko_alex@mail.ru

ДО УВАГИ АВТОРІВ ЖУРНАЛУ «ІНТЕЛЕКТ XXI»

Вимоги до структури та оформлення матеріалу статей

Інформуємо Вас, що постійно триває прийом статей до публікації у науковий економічний журнал «Інтелект XXI». Журнал внесено до списку друкованих періодичних видань, що входять до переліку наукових фахових видань України (економічні науки). Наказ МОН України від 17 січня 2014 року № 41.

Програмні цілі видання: розвиток науки і освіти, популяризація економічних знань, формування економічного типу мислення, інформування наукового середовища про сучасні дослідження та розробки в сфері економіки.

Для опублікування статті необхідно надіслати електронною поштою до редакції журналу наступні матеріали:

1. Довідку про автора. Потрібно заповнити дані і надіслати окремим файлом. Дані, що подаються у довідці про автора: прізвище, ім'я, по батькові автора(-ів); відомості про наукового керівника надаються у разі відсутності наукового ступеня; тематична рубрика журналу; місце роботи або навчання, науковий ступінь, вчене звання, посада; контактний телефон; E-mail; поштова адреса.

2. Статтю, оформлену згідно вказаних вимог, надіслати в електронному вигляді на адресу journal@intellect21.nuft.org.ua, до статті також слід подати:

- авторський реферат статті англійською мовою для розміщення на веб-сайті видання (авторський реферат статті повинен містити: прізвище та ініціали автора, звання або посаду, місце роботи або навчання, назву статті, стислий зміст статті мінімальним обсягом 250 слів). Переклад англійською мовою повинен бути достовірним (не машинним). При наявності проблем з достовірністю перекладу, редакція може допомогти у їх вирішенні;

- для осіб, які не мають наукового ступеня, – додатково надсилають відскановану рецензію наукового керівника чи рецензію особи, яка має науковий ступінь (підпис рецензента повинен бути завірений у відділі кадрів установи або печаткою факультету (інституту)). *Статті студентів, підготовлені одноосібно або у співавторстві, до розгляду не приймаються.*

Після отримання підтвердження від редколегії про прийняття статті до друку надаються реквізити для сплати публікаційного внеску.

Тематичні рубрики наукового журналу:

- I. Світова економіка та міжнародні відносини
- II. Національна економіка
- III. Інвестиційно-інноваційна діяльність
- IV. Бізнес та інтелектуальний капітал
- V. Екологічні проблеми

Структура наукової статті повинна обов'язково містити такі неодмінні елементи:

1. **Постановка проблеми** у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.

2. **Аналіз останніх досліджень і публікацій**, на які спирається автор в яких розглядають цю проблему і підходи її розв'язання. При цьому виділити невирішені частини загальної проблеми, яку досліджують у статті.

3. **Формулювання цілей статті** (постановка завдання).

4. **Виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням здобутих наукових результатів.

5. **Висновки** із цього дослідження і дальші перспективи в цьому напрямку.

Список використаних джерел. (Бібліографічний список, наявність якого є обов'язковою умовою, повинен бути оформлений за формою 23 ДАК України «Приклади оформлення бібліографічного опису у списку джерел, який наводять у дисертації, і списку опублікованих робіт, який наводять в авторефераті»). Посилання на джерела необхідно робити по тексту у квадратних дужках із зазначенням номерів сторінок відповідно джерела: наприклад, [3, с. 234] або [2, с. 35; 8, с. 234].

Стаття повинна містити анотації та ключові слова українською, російською та англійською мовами, а також переклад назви статті на англійську мову. Обсяг анотації – 800-900 знаків, кількість ключових слів – 6-8 позицій.

Технічні вимоги:

Обсяг статті – від 8 до 20 сторінок, формат А4 (297 x 210), береги: ліворуч – 25 мм, праворуч, зверху та знизу – 20 мм, набраних в редакторі Microsoft Word.

Увесь текст статті, бібліографічний список, анотації тощо друкують шрифтом Times New Roman, розмір – 14 пт, інтервал – полуторний.

Якщо стаття містить таблиці, формули і (або) ілюстрації, то вони повинні бути компактними, мати назву, шрифт тексту – Times New Roman, розмір – 12 пт. Розмір таблиць та ілюстрацій не повинен бути більше ширини сторінки.

Математичні формули мають бути ретельно перевірені та чітко надруковані. Формули подають за допомогою вбудованого редактора формул MS Equation. Кількість таблиць, формул та ілюстрацій має бути мінімальною та доречною. Рисунки і таблиці на альбомних сторінках не приймаються.

Мова публікацій: українська, російська, англійська.

Стаття повинна мати такі структурні елементи: індекс УДК (у верхньому лівому кутку сторінки); рубрику журналу; прізвище та ініціали автора(-ів) (не більше 3-х авторів), науковий ступінь, вчене звання; назву статті українською та англійською мовами; анотації та ключові слова; текст статті; бібліографічний список.

Контактні дані:

Редакція наукового журналу «Інтелект XXI»
вул. Володимирська, 68, м. Київ, Україна, 01033
Телефон: +38 (095) 933 63 72
Електронна адреса: journal@intellect21.nuft.org.ua
Веб сайт: www.intellect21.nuft.org.ua

